

С.О. Гуткевич, М.Д. Корінько, М.І. Пугачов,
Л.В. Руденко-Сударєва, Д.В. Солоха, А.О. Князевич

МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПІДРУЧНИК

За ред. професора С.О. Гуткевич

Рекомендовано

Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України

для студентів вищих навчальних закладів

(Лист №1/11-2257 від «20» лютого 2012 р.)

**Донецьк
2012**

УДК [339.5.94.005](075.8)
ББК 65.5-21я73
Г 97

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(Лист № 1/11-2257 від «20» лютого 2012 р.)*

Рецензенти:

Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор, академік НААН України
Єрмошенко М.М., доктор економічних наук, професор
Михайловська О.В., доктор економічних наук, професор

Г 97 Гуткевич С. О.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, М. І. Пугачов, Л. В. Руденко-Сударєва, Д. В. Солоха, А. О. Князевич ; за ред. проф. С. О. Гуткевич. – Донецьк : Вид-во «Цифрова поліграфія», 2012. – 480 с.

ISBN 978-966-2747-44-7

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою сферою господарської діяльності підприємств, тому у підручнику комплексно висвітлені методологічні, організаційні та правові засади її здійснення, інструментарій менеджменту в цій сфері, розглянуті особливості зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі розвитку економіки України.

Видання запропоноване для використання викладачам, аспірантам, студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів та підприємцям і фахівцям, які займаються питаннями управління зовнішньоекономічною діяльністю.

УДК [339.5.94.005](075.8)
ББК 65.5-21я73
Г 97

ISBN 978-966-2747-44-7

©Гуткевич С.О., ©Корінько М.Д.,
©Пугачов М.І., ©Руденко-Сударєва Л.В.,
©Солоха Д.В., ©Князевич А.О., 2012

ЗМІСТ

СПИСОК СКОРОЧЕНЬ.....	7
ВСТУП.....	9
ТЕМА 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	12
1.1. Поняття та передумови зовнішньоекономічної діяльності в Україні..	13
1.2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності.....	16
1.3. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності.....	20
1.4. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.....	22
ТЕМА 2. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	27
2.1. Сутність та цілі системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	28
2.2. Державні інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності..	32
2.3. Міжнародні інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	35
2.4. Основні показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни.....	37
ТЕМА 3. МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	43
3.1. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	44
3.2. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	48
3.3. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні...	52
3.4. Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	56
ТЕМА 4. РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	67
4.1. Об'єкти і суб'єкти інвестування.....	68
4.2. Регулювання інвестиційного процесу.....	71
4.3. Міжнародний досвід інвестування.....	74
4.4. Сутність міжнародної інвестиційної діяльності.....	77
4.5. Рівні регулювання інвестиційної діяльності.....	80
ТЕМА 5. СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	87
5.1. Основні види зовнішньоекономічної діяльності.....	88
5.2. Особливості менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.....	90
5.3. Функції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.....	92

ТЕМА 6. ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	103
6.1. Сутність планування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	104
6.2. Місія та цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	108
6.3. Особливості аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	111
ТЕМА 7. ФОРМИ ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	118
7.1. Форми міжнародної економічної діяльності.....	119
7.2. Сутність та етапи інтернаціоналізації підприємницької діяльності...	121
7.3. Процес еволюції закордонного ринку.....	126
7.4. Мотивація міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності...	132
ТЕМА 8. УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	139
8.1. Організація та організаційний розвиток підприємств.....	140
8.2. Формування організаційних структур управління при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	144
8.3. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності через посередників	148
ТЕМА 9. МІЖНАРОДНИЙ КОНТРАКТ. УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВОГО КОНТРАКТУ.....	154
9.1. Контрактні форми організації зовнішньоекономічної діяльності.....	155
9.2. Структура зовнішньоторгового контракту.....	159
9.3. Характеристика товаросупроводжувальних документів.....	168
9.4. Узгодження базових умов поставки товарів.....	172
9.5. Ціна міжнародного контракту.....	175
ТЕМА 10. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	187
10.1. Основи управління персоналом підприємств.....	188
10.2. Стратегія управління персоналом	191
10.3. Особливості управління персоналом у фірмах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.....	197
10.4. Кадрова політика підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....	199
10.5. Сутність і значення мотивації персоналу.....	201
10.6. Ефективність управління персоналом.....	204
10.7. Соціальне партнерство як ефективна форма мотивації персоналу...	207
10.8. Міжнародна міграція робочої сили.....	216

ТЕМА 11. КОНТРОЛЬ У ПРОЦЕСІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	224
11.1. Теоретичні основи контролю та організації процесу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.....	225
11.2. Нормативно-правова складова інформаційного забезпечення контролю та аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.....	239
11.3. Формування інформаційної системи контролю та аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.....	249
11.4. Сутність і особливості виконання контрольних функцій на підприємствах у процесі зовнішньоекономічної діяльності.....	259
11.5. Контролінг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	261
ТЕМА 12. ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	272
12.1. Поняття та класифікація лізингових угод.....	273
12.2. Правове регулювання лізингу в Україні.....	280
12.3. Розрахунки по платежах у міжнародному лізингу.....	284
12.4. Переваги і недоліки лізингових міжнародних операцій.....	285
ТЕМА 13. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	290
13.1. Фінансові система держави.....	291
13.2. Міжнародні розрахунки, банківський переказ і чеки у зовнішньоекономічній діяльності.....	301
13.3. Вексель як вид цінних паперів.....	305
13.4. Міжнародні валютні ринки.....	311
13.5. Кредитно-фінансова політика суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....	314
ТЕМА 14. МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	323
14.1. Загальні положення та принципи кредитування.....	324
14.2. Транскордонний рух капіталів та міжнародний кредит.....	326
14.3. Механізми комерційного кредитування зовнішньоекономічних операцій	328
ТЕМА 15. ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ВИДИ ТА СПЕЦИФІКА.....	340
15.1. Міжнародна купівля-продаж товарів.....	341
15.2. Експортна діяльність у макро- та мікроекономічному вимірах.....	342
15.3. Загальні цілі та актуальні проблеми імпоротної політики України....	346
15.4. Реекспорт та реімпорт.....	349
15.5. Прямі та опосередковані експортно-імпортні операції.....	351
15.6. Особливості розрахунків при експортних операціях підприємств України.....	352

ТЕМА 16. ОРГАНІЗАЦІЯ СПІЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ДЕРЖАВНИМ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ТА МІЖНАРОДНИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ.....	360
16.1. Умови надання та використання кредитів.....	361
16.2. Умови грантового фінансування.....	365
16.3. Перелік виробництв, заборонених Міжнародним банком реконструкції та розвитку для фінансування.....	369
ТЕМА 17. СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	371
17.1. Сутність спільного підприємництва.....	372
17.2. Мотивація створення спільних підприємств.....	378
17.3. Процес створення спільних підприємств.....	384
17.4. Специфіка розвитку спільних підприємств в Україні.....	387
17.5. Вільні економічні зони і умови їх створення в Україні.....	390
СЛОВНИК.....	399
АЛФАВІТНИЙ ПОКАЖЧИК.....	437
ДОДАТОК А.....	445
ДОДАТОК Б.....	472
ДОДАТОК В.....	477

СПИСОК СКОРОЧЕНЬ

- АІЕК** – Асоціація країн-експортерів залізної руди
АМКУ – Антимонопольний комітет України
БТН – Брюсельська митна номенклатура
ВМД – Вантажно-митна декларація
ГАТТ – Генеральна асамблея (угода) з тарифів і торгівлі
ГС – Гармонізована система кодування й класифікації товарів
EUROSAI – Європейська організація вищих контрольно-фінансових органів
ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі
ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку
ЄЕК – Європейська економічна комісія
ЄС – Європейський Союз
ЗЕД – Зовнішньоекономічна діяльність
ЗЕКО – Зовнішньоекономічна комерційна операція
ЗЕО – Зовнішньоекономічна операція
ЗУ – Закон України
ІФС – Міжнародна фінансова корпорація
INTOSAI – Міжнародна організація вищих контрольно-фінансових установ
ІС – Інформаційна система
МАБК – Міжнародна асоціація бокситодобуваючих країн
МАР – Міжнародна асоціації розвитку
МБРР – Міжнародний банку реконструкції і розвитку
МВФ – Міжнародний валютний фонд
МДП – міжнародні дорожні перевезення (TIR – Transports International Routiers)
MIGA – Багатостороннє агентство по інвестиційним гарантіям
МОП – Міжнародна організація праці
МПП – Міжнародний поділ праці
МФК – Міжнародна фінансова корпорація
МФО – Міжнародні фінансові організації
МЦРІС – Міжнародний центр з регулювання інвестиційних спорів
НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки
ОАПЕК – Організація арабських країн-експортерів нафти
ОВЗ – Одноманітний вексельний закон
ООН – Організація Об'єднаних Націй
ОПЕК – Організація країн-експортерів нафти
ПІІ – Прямі іноземні інвестиції
ПРЕ – Проект розвитку експорту
СБ – Світовий банк
СДР або **SDR** – Спеціальні права запозичення, special drawing rights
СПЕК – Міжурядова рада країн-експортерів міді
СМТК ООН – Стандартна міжнародна класифікації Організації Об'єднаних Націй
СРО – Саморегульовані організації
СОТ – Світова організація торгівлі

СП – Спільне підприємство
СПЗ – Спільні підприємницькі зони
СУБД – Система управління базами даних
COD – Cash on delivery, оплата при одержанні товару
CBD – Cash before delivery, попередня оплата за товар
SDR – Спеціальні права запозичення
ТН ЗЕД – Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності.
ТНК – Транснаціональна корпорація
ТФПГ – Транснаціональні фінансово-промислові групи
УАД – Уніфікований адміністративний документ
УКТ ЗЕД – Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності
ЮНКТАД – Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку

ВСТУП

Міжнародне співробітництво поєднує як традиційні, так і нові форми, механізми та інструменти міжнародних економічних відносин між державами, інтернаціональними та національними суб'єктами господарської діяльності. Глобалізація світової економіки в цілому, посилення впливу транснаціональних корпорацій і органів регулювання інтернаціонального рівня якісно змінюють умови взаємодії економік держав та окремих суб'єктів, що залучені до такої взаємодії. Саме тому у сучасних умовах господарювання роль зовнішньоекономічної діяльності, як однієї зі складових діяльності суб'єктів господарювання, що забезпечує стабільність його функціонування, зростає.

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою сферою господарської діяльності підприємств, фірм, всіх учасників ринкових відносин. Поза фактором міжнародного співробітництва та, перед усім, на рівні первинної підприємницької ланки, практично неможливо домогтися вирішення задач раціоналізації економіки, досягнення всього комплексу цілей макроекономічного порядку. Зовнішньоекономічні зв'язки розглядаються у якості суттєвого фактору підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах країни, який, разом з тим, не може не відповідати загальному стану та особливостям розвитку всієї національної економіки.

Основним законодавчим документом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, яка здійснюється підприємствами України є прийнятий 16 квітня 1991 року Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», до якого було внесено чисельні зміни і доповнення. Відповідно до норм цього Закону, поняття «**зовнішньоекономічна діяльність**» визначено як: «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». Подальший розвиток нормативно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності забезпечено прийняттям Господарського кодексу України, де наявний розділ VII «Зовнішньоекономічна діяльність», у якому під «зовнішньоекономічною діяльністю» суб'єктів господарювання розуміється господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою.

У світовій економіці відбуваються зміни структури, змісту та форм міжнародного співробітництва – зовнішня торгівля, вивіз капіталу, обмін науково-технічними досягненнями. У них посилюються складові комплексного переплетіння і доповнення видів зовнішньоекономічної діяльності. Такі зміни у процесах здійснення зовнішньоекономічної діяльності зумовлюють зростання значення рівня підготовки менеджменту для цілей якісного управління зовнішньоекономічною діяльністю з використанням сфери інфраструктурного забезпечення: інформаційного, сервісного, оцінки та прогнозування кон'юнктури ринків, прискорення

розрахунків та ін.

Вивчення дисципліни «менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» необхідне для глибокого розуміння його методології та організації з метою отримання професійних навиків для практичного ведення зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах різних організаційно-правових форм. Розуміння економічної сутності господарських явищ дає змогу пізнавати їхній зміст із урахуванням взаємозв'язку між ними й економікою, фінансами, правовим забезпеченням та іншими науками. Без ґрунтового знання теорії «менеджменту зовнішньоекономічної діяльності» неможливе ефективне управління процесами зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах промисловості, сільського господарства, торгівлі та інших галузей економіки.

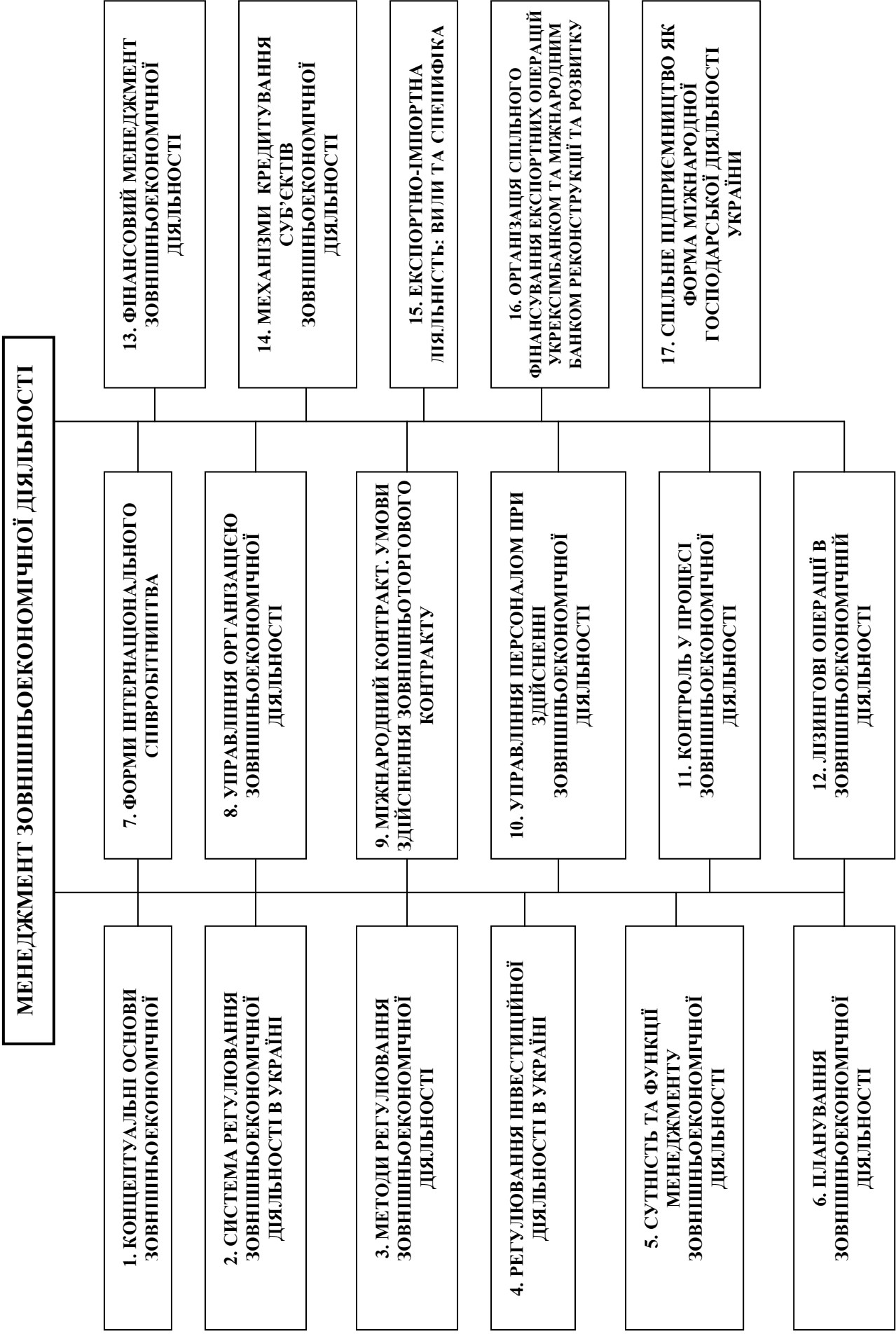
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» як навчальна дисципліна формує систему знань студентів з методології, основ організації управління, використання інформації для цілей планування, організації взаємодії, мотивації, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень.

Метою даного підручника є висвітлення системних основ організації та методології управління процесами зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням сучасних методів та форм менеджменту.

Запропонований підручник підготовлено відповідно до затвердженої програми навчання з дисципліни «менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» для економічних спеціальностей вищих навчальних закладів України. Особливістю його є те, що авторами застосовано нові підходи до висвітлення сучасних світогосподарських процесів та методолого-методичні підходи до розгляду основних питань курсу дисципліни.

Наведені у підручнику приклади, схеми розрахунків, рисунки використовуються для ілюстрації процесів управління зовнішньоекономічною діяльністю, порядку підготовки і проведення різних господарських операцій, сприяють кращому розумінню їхньої сутності та економічних процесів, що лежать в основі цих операцій.

Навчальний підручник підготовлено колективом авторів, які мають досвід педагогічної, наукової та практичної діяльності в управлінні суб'єктами господарювання, включаючи зовнішньоекономічну діяльність.



ТЕМА 1

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб’єктів господарської діяльності України та іноземних суб’єктів, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами, та базуються на законодавчо закріплених принципах здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова та поняття:

товар

майно

принципи

цінні папери

світове господарство

концептуальні основи

митна територія країни

господарська діяльність

нормативно-правова база

підприємницька діяльність

зовнішньоекономічна діяльність

зовнішньоторговельна політика

об’єкти зовнішньоекономічної діяльності

суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності

План

- 1.1. Поняття та передумови зовнішньоекономічної діяльності в Україні
- 1.2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності
- 1.3. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності
- 1.4. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

§1.1. ПОНЯТТЯ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Одним з основних чинників, що впливає на рівень світового прогресу та розвиток економіки кожної окремої країни, є зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД). Будь-яка держава, розвиваючи свою економіку та проводячи власну зовнішньоекономічну політику, водночас вступає у міжнародні відносини з іншими країнами, що вимагає зважування своїх дій, зіставлення їх з діями інших держав, узгодження шляхом прийняття спільних оптимальних рішень щодо регулювання та упорядкування зовнішньоекономічних відносин.

Україна активно долучається до системи міжнародного поділу праці на основі ринкових відносин та принципів відкритої економіки. Незважаючи на труднощі та суперечності, зовнішньоекономічна діяльність в Україні є однією з найбільш реформованих сфер господарювання. Водночас процес активного входження українських товарів на світові ринки супроводжується значними ускладненнями та проблемами. Хоча економіка країни значною мірою функціонує, спираючись на принципи та механізми ринкової рівноваги, українські підприємства на міжнародних ринках перебувають, як правило, у менш сприятливих умовах, ніж їхні конкуренти та партнери, з економічно розвиненіших країн, що мають довголітній досвід та налагоджені зв'язки на зовнішніх ринках. Не зважаючи на вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ), досягти економічно міцного та рівноправного становища країни на світових ринках ще не вдалося. Це відбувається як в силу об'єктивних причин, пов'язаних з низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, так і суб'єктивних факторів, насамперед через торговельно-політичні суперечності, окремі проблеми в законодавстві та недоліки застосування зовнішньоекономічних інструментів.

Зовнішньоекономічна діяльність, як економічна категорія включає поняття формування зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами господарювання України та іноземними суб'єктами на основі економічно обґрунтованих переваг, що базуються на законодавчо закріплених принципах здійснення ЗЕД. Основними передумовами розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні є лібералізація економічної і політичної діяльності, ліквідація державної монополії на зовнішню торгівлю, збільшення кількості суб'єктів зовнішньоекономічних відносин.

В умовах суттєвого поширення та активізації міжнародних зв'язків зовнішньоекономічні відносини перестали бути державною монополією, але держава не відмовилась від втручання у систему регулювання

зовнішньоекономічної діяльності. Більш того, світовий досвід вказує на те, що відбувається посилення та диверсифікація державного впливу, пріоритети, принципи, механізми та інструменти якого є взаємопогодженими на міжнародному рівні в численних двосторонніх та багатосторонніх угодах. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної політики держави, що має забезпечити зміцнення позицій країни на світовому ринку, є одним з вирішальних факторів цього процесу.

Для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності створена національна система нормативно-правових актів та інституцій, що сприятиме економічному розвитку країни та відповідатиме основним вимогам міжнародно-правового простору. Будь-яка зовнішньоекономічна діяльність вимагає насамперед чіткого уявлення про правові акти, відповідно до яких вона має здійснюватися. Успіх експортера на ринку країни визначається економічними, організаційними та правовими чинниками. Регулювання відносин між державами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності здійснюється через комплексну правову систему, яка містить зафіксовані правила у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, що ґрунтуються на національних інтересах і відповідають вимогам міжнародно-правових норм.

Відповідно до норм ст. 18 Конституції України, зовнішньополітична діяльність України спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загально визнаними принципами і нормами міжнародного права.

Одним з перших правових актів України щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності є прийнятий 16 квітня 1991 року Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», до якого було внесено чисельні зміни і доповнення. Згідно з нормами Закону, **зовнішньоекономічна діяльність** – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Згідно норм Господарського кодексу України (розділ VII), **зовнішньоекономічною діяльністю** суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою (ст. 377).

Під **господарською діяльністю** у Господарському кодексі України розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна

господарська діяльність). У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під **господарською діяльністю** розуміється будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару.

Єдину **митну територію** становить територія України, в тому числі території штучних островів, установок та споруд, що створюються в економічній (морській) зоні України, над якими Україна має виключну юрисдикцію щодо митної справи. Межі митної території України є митним кордоном України. Митний кордон України співпадає з державним кордоном України, за винятком меж спеціальних митних зон. Межі території спеціальних митних зон є складовою частиною митного кордону України.

Процес зовнішньоекономічної діяльності здійснюється через формування зовнішньоекономічних зв'язків. Основними *факторами, що сприяють виникненню та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків* є:

- міжнародний поділ праці і, як наслідок, міжнародна спеціалізація;
- різні рівні економічного та соціального розвитку країн;
- відмінність у географічному положенні, кліматичних умовах та розміщенні продуктивних сил;
- відмінність у рівні розвитку науково-технічного прогресу;
- наявність різноманітних міжнародних економічних інституцій;
- процеси глобалізації та інтернаціоналізації.

Важливими передумовами здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання є:

- лібералізація зовнішньоторговельної політики;
- наявність різниці між цінами на продукцію на внутрішньому та зовнішніх ринках у середньостроковому та довгостроковому періодах (при нижчому рівні цін на внутрішньому ринку доцільним є експорт, при нижчому рівні цін на зовнішньому ринку – імпорт);
- економія витрат на ефекті масштабу (для великих підприємств);
- забезпечення чітко налагодженого механізму реалізації логістичного ланцюгу тощо.

Наприклад, прибуток від експорту товару «А» має перевищувати сукупні витрати на виробництво, сукупні витрати на експорт (транспортування, сплату митних платежів та зборів, страхування, експедиторські витрати та ін.) та можливий прибуток від реалізації товару «А» на внутрішньому ринку:

$$P_{ек} > TC > P_{вн} \quad (1.1)$$

де $P_{ек}$ – прибуток від експорту товару «А»;

TC – сукупні витрати на експорт товару «А»;

$P_{вн}$ – прибуток від реалізації товару «А» на внутрішньому ринку.

Отже, основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності є перевищення економічного результату над сукупними витратами на реалізацію зовнішньоекономічної операції та економічним результатом від можливості реалізації визначеної операції на внутрішньому ринку.

§1.2. ПРИНЦИПИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Специфічною рисою управління зовнішньоекономічною діяльністю у ринкових умовах господарювання є визначення суб'єкта господарської діяльності (підприємства) суб'єктом і одночасно об'єктом управління. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом господарської діяльності є інструментом формування рейтингу конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та пріоритетності країни.

Управлінська діяльність завжди базується на правилах, яких дотримуються керівники і спеціалісти апарату управління в процесі прийняття рішень. Ці правила можуть бути задекларовані в спеціальних документах або ж бути своєрідною традицією, нормою, принципом. З латинської мови «принцип» означає основа, початок, тобто основне вихідне положення теорії або вчення.

Виділяється три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.1):

- загальні (загальнонаукові, загальноекономічні);
- спеціальні (специфічні);
- національні.

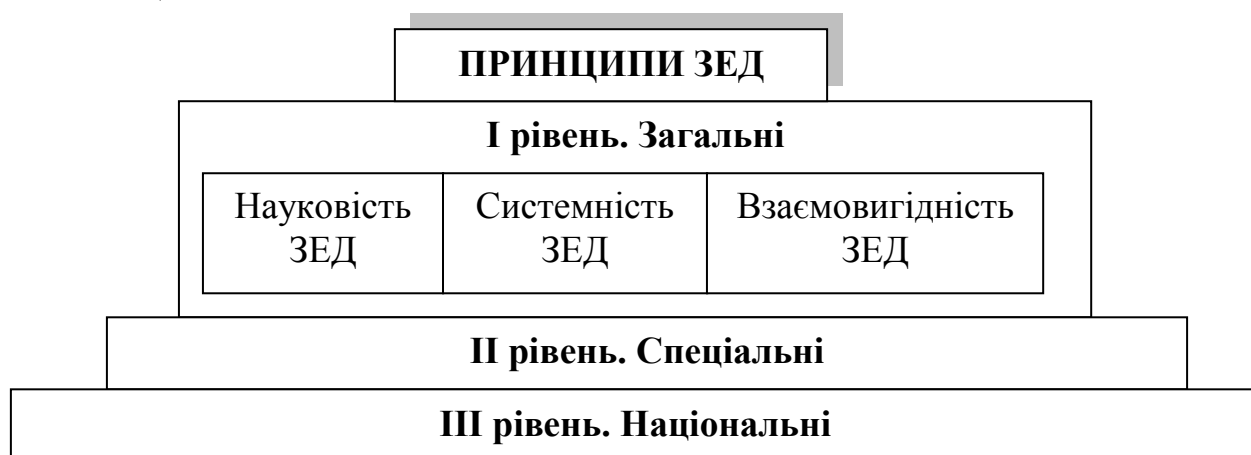


Рис. 1.1. Рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це загальноновизнані в усьому світі правила, яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. До загальних принципів можна віднести:

- науковість (основою є об'єктивні закони економіки);
- системність (оскільки дія відбувається у системі, а також обов'язково присутня взаємодія з іншими суб'єктами, інститутами тощо);
- взаємна вигода.

Дотримання *принципу науковості ЗЕД* на практиці управління міжнародними діловими операціями передбачає виявлення фірмою попиту і пропозиції на її продукцію за кордоном, рівня цін, співвідношення їх із витратами. Особливо важливе значення має цей принцип у здійсненні міжнародних фінансових розрахунків, при яких потрібно спиратися на зміни

валютних курсів. Сучасна наука пропонує ряд теоретичних моделей прогнозування валютних курсів (валюта з італ. – ціна, вартість). На базі згаданих моделей практика виробила різноманітні інструменти управління валютними ризиками: операційними, бухгалтерськими і економічними. Використання зазначених та інших інструментів в управлінні ЗЕД – ознака успішної реалізації принципу науковості.

Системність ЗЕД полягає у тому, що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки. Реалізація принципу системності починається з контракту (договору) про ЗЕД. Необхідно забезпечувати належний взаємозв'язок між всіма статтями контракту: якістю товару, базисними умовами постачання і ціною, валютою розрахунку і формами платежу, термінами постачань і транспортними умовами, предметом контракту та арбітражем і т.д. Системні взаємозв'язки існують і в період між укладанням та виконанням контрактів.

Принцип взаємовигідності ЗЕД. Партнери, що беруть участь у міжнародних операціях, одержують свій прибуток. Але дотримуватися цього принципу не просто через значну кількість часу, необхідного для виконання угод, зміни валютних курсів, наявності різноманітних зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами, використання бартерних операцій та ін. Тому дотримання принципу взаємовигідності потребує ретельного аналізу і врахування різноманітних потоків прибутків і витрат.

Комплекс **спеціальних принципів зовнішньоекономічної діяльності** умовно поділяється на дві групи. До першої належать спеціальні принципи, що отримали широке визнання та безпосередньо впливають з основних принципів міжнародного права, дотримання яких обов'язкове для усіх або більшості держав. Друга група – договірні принципи, які діють у взаємовідносинах між державами лише за умов конкретних договірних зобов'язань дотримуватися їх у своїх двосторонніх або багатосторонніх відносинах.

Отже, такі принципи закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що їх підписали. Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в *«Хартії економічних прав і обов'язків держав»*, прийнятій Генеральною Асамблеєю Організації Об'єднаних Націй (ООН) у 1974 р. Хартія була прийнята разом із *«Декларацією про встановлення нового економічного порядку»* та *«Програмою дій з його встановлення»*. У зазначеному документі вказано такі принципи:

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- суверенна рівність усіх держав;
- ненапад і невтручання у внутрішні справи;
- взаємна і справедлива вигода;
- мирне співіснування;
- рівноправність і самовизначення народів;

- мирне регулювання спорів;
- усунення несправедливості, що виникає у результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;
- обов'язкове виконання міжнародних зобов'язань;
- повага до прав людини та основних свобод;
- відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;
- сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до морів для країн, що їх не мають.

В інших міжнародних документах регламентуються принципи вільного пересування фізичних осіб і господарських цінностей. Зокрема, *Генеральна угода з тарифів і торгівлі* (ГАТТ) розглядає питання, пов'язані з вирішенням наступних проблем: визначення принципів і правил, що регулюють імпорт та експорт; забезпечення іншим країнам рівного і недискримінаційного режиму торгівлі; скорочення ставок мита на основі багатосторонніх домовленостей; проведення міжнародного форуму для обговорення проблем торгівлі.

Роз'яснення кожного з названих положень можна знайти у відповідних виданнях і враховувати в практичній діяльності. Так, у питаннях переміщення товарів, як основної форми ЗЕД, головне значення належить *режиму найбільшого сприяння* (РНС) (most-favored-nation – MFN). Його суть полягає у зменшенні митних бар'єрів для країн, з якими встановлений режим найбільшого сприяння. Зазначений принцип поширюється також на квотування і ліцензування.

Водночас ГАТТ робить деякі винятки з цього принципу, до яких, зокрема, належать такі:

- виробам обробної промисловості з країн, що розвиваються, надається пільговий режим порівняно з аналогічною продукцією промислово розвинених країн;
- поступки членам торгових союзів, наприклад Європейському Союзу (ЄС), не поширюються на країни, що не належать до них;
- країнам, що не підписали угоду, не завжди надається такий самий режим, як країнам, що приєдналися до неї.

Винятки вводяться також під час війни або посилення міжнародної напруги. Слід також додати, що ГАТТ дала світу основний комплекс принципів, за якими проводяться торгові переговори і контроль за їх реалізацією.

Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес становлять *принципи ЗЕД у Європейському Союзі* (ЄС). Вони містяться в так званій Білій книзі (1985 р.) та включають в себе:

- 1) контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
- 2) свобода пересування осіб для працевлаштування або постійного місця проживання у будь-якій країні;

- 3) уніфікація технічних норм і стандартів;
- 4) відкриття споживчих ринків;
- 5) лібералізація фінансових послуг;
- 6) поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- 7) лібералізація транспортних послуг;
- 8) створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- 9) усунення фіскальних бар'єрів (фіск. з лат. – казна).

Згідно з Конституцією в Україні виключно законами визначаються засади зовнішньоекономічної діяльності. Національні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються принципами, закріпленими в національних законодавчих актах.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначені наступні *національні принципи ЗЕД*:

Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;

- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва полягає у:

- праві суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки та здійснювати ЗЕД в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

- обов'язку додержуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

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

Принцип юридичної рівності та недискримінації, що полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, у тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- забороні будь-яких, крім передбачених законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених законом.

Принцип верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

- забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих

органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України.

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

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

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

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

Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Велике значення має однакова юридична сила принципів, що забезпечує їх однакову важливість для успішного та легітимного проведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Держава здійснює захист прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України згідно з нормами міжнародного права. Такий захист здійснюється через дипломатичні та консульські установи, державні торговельні представництва, що представляють інтереси України, а також в інший спосіб, визначений чинним законодавством.

§1.3. ОБ'ЄКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Оскільки за своєю природою зовнішньоекономічна діяльність є складовою цивільно-правових відносин, її об'єктом можуть бути будь-які цивільно-правові об'єкти, що не виключені з торгового обороту рішеннями міжнародних організацій або національного цивільного (торговельного) обороту (для конкретних суб'єктів певної держави). Перелік об'єктів зовнішньоекономічної діяльності, як правило, збігається з переліком об'єктів цивільного права, визначеним національними правовими системами.

Згідно норм чинного законодавства України, усі об'єкти зовнішньоекономічної діяльності є товаром. У економічній теорії, **товар** – це продукт праці, виготовлений для продажу (обміну). Отже, він повинен задовольняти певні потреби тих, хто цей товар купує (мати споживчу вартість). За способом споживання або використання товари поділяють на основні види: предмети споживання, засоби виробництва й послуги. **Предмети споживання** – це товари, які задовольняють потреби людей як життєві, матеріальні та духовні блага (продукти харчування, взуття, одяг, книги і т.д.). **Засоби виробництва** – це товари, які задовольняють потреби людей шляхом використання їх для виготовлення предметів споживання або послуг (виробничі будівлі та споруди, машини та обладнання, сировина,

матеріали, паливо тощо). **Послуги** – товари, що не мають речової форми. Послуга, як правило, може бути спожита в момент її виробництва (надання), її не можна накопичувати. Майже аналогічне визначення товару містить Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: **товар** – це будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі).

У Митному кодексі України, а також у Господарському кодексі України використовується термін **майно**. Згідно норм Господарського кодексу України, майном у сфері господарювання визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів.

У митному розумінні, **товари** – це будь-яке рухоме майно (у тому числі валютні цінності, культурні цінності), електрична, теплова та інші види енергії, а також транспортні засоби, за винятком транспортних засобів, що використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон України.

Законом України «Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України» уточнюється, що **товари** – це будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для відчуження, що переміщуються через митний кордон України та не можуть бути віднесені до особистих речей або транспортних засобів та окремих номерних вузлів до них. Характерними (визначальними) ознаками товару є вага та інші одиниці виміру, сорт (якість), колір, країна-виробник, можливість утилізації тощо.

Специфічними товарами є гроші (грошові кошти), валютні цінності та цінні папери. Гроші використовують як загальний еквівалент обмінної вартості, тобто виступають засобом платежу. Але вони часто є об'єктом угоди (наприклад, при купівлі-продажу однієї іноземної валюти за іншу або при укладенні договорів займу). Їх ознаками є максимальна ліквідність, універсальність, конвертованість (вільна, обмежена, неконвертовані).

Цінні папери – це документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам. Характерною ознакою цінних паперів є їх подвійна природа, а саме це і майнове право, і документ, що посвідчує наявність майнового права.

Результати інтелектуальної, творчої діяльності (нематеріальні блага) – це виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації товарів, виконуваних робіт або послуг, що надаються. Це право полягає у

тому, що використання таких результатів інтелектуальної діяльності і засобів індивідуалізації третіми особами може здійснюватися лише за згодою правовласника.

Результатами інтелектуальної діяльності можуть бути:

- твори мистецтва, літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних);
- виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці, у тому числі виробництва (ноу-хау).

Умови і порядок використання об'єктів права інтелектуальної власності, передання майнових прав інтелектуальної власності та інші положення відображені у Книзі четвертій «Право інтелектуальної власності» Цивільного кодексу України.

§1.4. СУБ'ЄКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповідно до норм чинного законодавства України **суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності** є суб'єкти господарювання, а саме:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до Господарського кодексу України, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

У зовнішньоекономічній діяльності можуть брати участь також зовнішньоекономічні організації, що мають статус юридичної особи, утворені в Україні відповідно до закону органами державної влади або органами місцевого самоврядування.

Більш детальна класифікація **суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності** наведена в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (рис. 1.2).

Згідно Закону суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

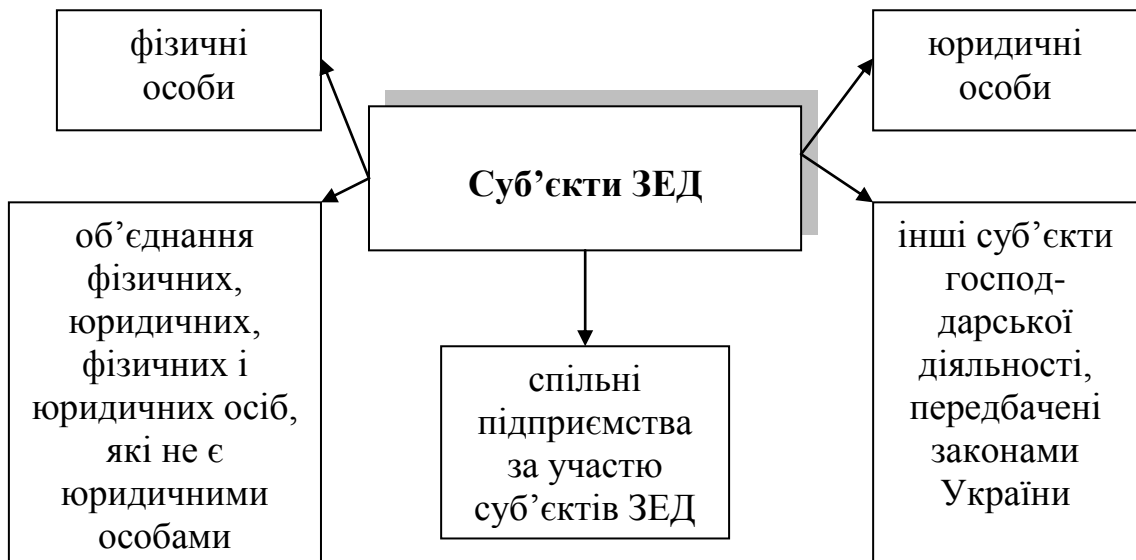


Рис. 1.2. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в Україні

- 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, торгівельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в 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;

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

- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності є Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно із законами України.

Для здійснення підприємницької діяльності в Україні юридичним і фізичним особам достатньо зареєструватися як суб'єктам підприємницької

діяльності відповідно до норм Господарського кодексу, Цивільного кодексу України та Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців є засвідченням факту створення або припинення юридичної особи, засвідченням факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою, а також вчинення інших реєстраційних дій, які передбачені Законом, шляхом внесення відповідних записів до Єдиного державного реєстру. Держава гарантує однаковий захист усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Наведіть визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність».
2. Проаналізуйте передумови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами України.
3. У чому полягає сутність принципів зовнішньоекономічної діяльності?
4. Як можна класифікувати принципи зовнішньоекономічної діяльності?
5. Розкрийте сутність національних принципів зовнішньоекономічної діяльності України.
6. Класифікуйте об'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
7. Охарактеризуйте основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Зовнішньоекономічна діяльність – це:
 - а) 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;
 - б) діяльність суб'єктів господарської діяльності України, що має місце як на території України, так і за її межами;
 - в) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце на території України.
2. До передумов виходу підприємства на зовнішній ринок належить:
 - а) наявність розбіжностей між цінами внутрішнього та зовнішнього ринків у короткостроковій перспективі;
 - б) економія на логістичних витратах;
 - в) ефект масштабу.
3. До принципів ЗЕД України не відноситься:
 - а) принцип суверенітету;
 - б) принцип еквівалентного обміну;
 - в) верховенство норм міжнародного права.
4. Для визначення факту демпінгу в країні імпорту за базову ціну

використовують:

- а) середню ціну на аналогічний товар країни-імпортера;
- б) середню ціну на аналогічний товар країни-експортера;
- в) світову ціну на аналогічний товар.

5. Комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання міжнародної угоди економічного характеру – це:

- а) зовнішньоекономічна комерційна операція;
- б) зовнішньоекономічна забезпечувальна операція;
- в) зовнішньоекономічна основна операція.

6. У ринковій економіці підприємство є:

- а) об'єктом управління ЗЕД;
- б) суб'єктом управління ЗЕД;
- в) об'єктом і суб'єктом управління ЗЕД.

7. Принцип суверенітету народу України полягає у:

- а) виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись чинним законодавством України;
- б) праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки;
- в) рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД.

8. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва реалізується у:

- а) виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись чинним законодавством України;
- б) праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки;
- в) рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД.

9. Принцип ЗЕД юридичної рівності та недискримінації полягає у:

- а) виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись чинним законодавством України;
- б) праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки;
- в) рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД.

10. У ЗЕД принцип верховенства закону полягає в:

- а) регулюванні ЗЕД тільки законами України;
- б) однаковому захисті інтересів усіх суб'єктів ЗЕД на території України;
- в) неприпустимості демпінгу при ввезенні чи вивезенні товарів.

11. Принцип захисту інтересів усіх суб'єктів ЗЕД на території України передбачає:

- а) регулювання ЗЕД тільки законами України;
- б) однаковий захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД на території України;
- в) неприпустимість демпінгу при ввезенні чи вивезенні товарів.

12. Принцип еквівалентності обміну полягає у:

- а) регулюванні ЗЕД тільки законами України;
- б) однаковому захисті інтересів усіх суб'єктів ЗЕД на території України;
- в) неприпустимості демпінгу при ввезенні чи вивезенні товарів.

Задачі

Визначте доцільність експорту продукції «В» на підприємстві «Альфа»:

- собівартість виробництва одиниці продукції дорівнює 4 грн.;
- сукупні витрати на експорт одиниці продукції «В» складають 0,6 грн., на експорт заплановано відправити 10 тис. одиниць продукції, за ціною реалізації на зовнішньому ринку 6 грн./од.прод.;
- на внутрішньому ринку можлива реалізація 10 тис. одиниць продукції «В», за ціною реалізації 6 грн./од.прод.

Методичні вказівки:

Визначити: собівартість продукції «В» в умовах експорту; прибуток від здійснення господарської операції з експорту продукції «В»; прибуток від реалізації продукції «В» на внутрішньому ринку; доцільність від здійснення господарської операції з експорту продукції «В».

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- розгляньте фактори та передумови здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- опишіть сутність відомих Вам міжнародних угод про економічне співробітництво між країнами та їх вплив на розвиток бізнесу в Україні.

Доповніть прикладами. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Господарський кодекс України : від 16 січня 2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19-20, 21-22. – ст. 144.
2. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.
3. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : від 13 березня 2012 р. № 4495-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
5. Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України : від 13 вересня 2001 р. № 2681-III (із зм. і доп.) : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 1. – ст. 2.
6. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 31. – ст. 268.
7. Цивільний кодекс України : від 16 січня 2003 р. № 435-IV (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40–44. – ст. 356.

ТЕМА 2

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Огляд. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності є інструментом у механізмі дотримання та формування позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу країни, раціоналізації товарної структури експорту та імпорту, інтеграції у міжнародне співтовариство та, з огляду на процеси інтернаціоналізації і глобалізації, підтримання балансу світової економіки.

Ключові слова та поняття:

фрітрідерство

протекціонізм

світове господарство

система регулювання

імпортована продукція

зовнішньоторговельна політика

державні інститути регулювання ЗЕД

міжнародні інститути регулювання ЗЕД

сальдо зовнішньоторговельного балансу

План

- 2.1. Сутність, цілі та система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні
- 2.2. Державні інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 2.3. Міжнародні інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 2.4. Основні показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни

§ 2.1. СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розвиток взаємозв'язків і взаємозалежності країн світу в процесі господарювання, вимагає активних й адекватних дій від кожної країни, що прагне підвищувати показники економічного та соціального розвитку. Україна, інтегрувавши у світовий економічний простір, не може залишатись осторонь його тенденцій, наданих можливостей та загроз. Розвиток ринкової моделі економіки передбачає збільшення рівня її відкритості, тому необхідним є формування та функціонування дієвої системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняного підприємництва та країни в цілому.

Основними завданнями системи регулювання ЗЕД відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» є:

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

Цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні варто розглядати з позицій трьох рівнів (рис. 2.1).

Мікрорівень формується на рівні підприємств, макрорівень (національний) охоплює всю країну, глобальний рівень розглядає Україну в процесі взаємодії з об'єктами світового господарства.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні представлена наступними її складовими: нормативна база регулювання або правове поле діяльності; визначення напряму зовнішньоторговельної політики (протекціонізм, фрітредерство); встановлення правового режиму; інститути управління ЗЕД; тарифне, нетарифне та валютне регулювання (рис. 2.2).

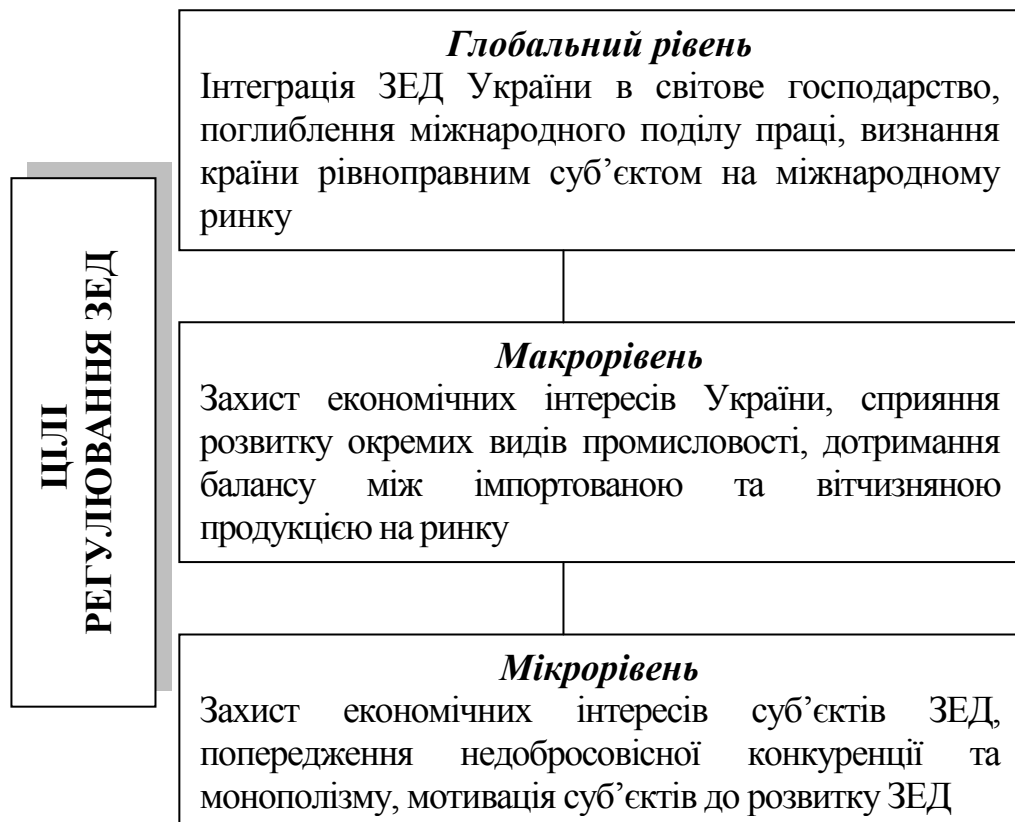


Рис. 2.1. Рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Так, правове поле діяльності суб'єктів ЗЕД в Україні визначається низкою національних та міжнародних правових актів. Зокрема, Митним кодексом України від 2012 р., Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 1991 р., «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 1994 р., «Про режим іноземного інвестування» від 1996 р. та ін., Декретами Кабінету Міністрів України «Про квотування та ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» від 1993 р., «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 1993 р. та ін., Указами Президента «Про регулювання бартерних (товарообмінних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 1995 р., «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні» від 1994 р., «Положенням про порядок реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 2000 р., «Положенням про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном» від 1994 р., «Про використання Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 1994 р. із змінами та доповненнями, тощо.

У разі виникнення суперечок між суб'єктами ЗЕД та при їх вирішенні домінують норми міжнародних договорів, якщо вони не загрожують безпеці та цілісності суверенітету України та її громадян.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють різноманітні міжнародні інститути (рис. 2.3).



Рис. 2.2. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

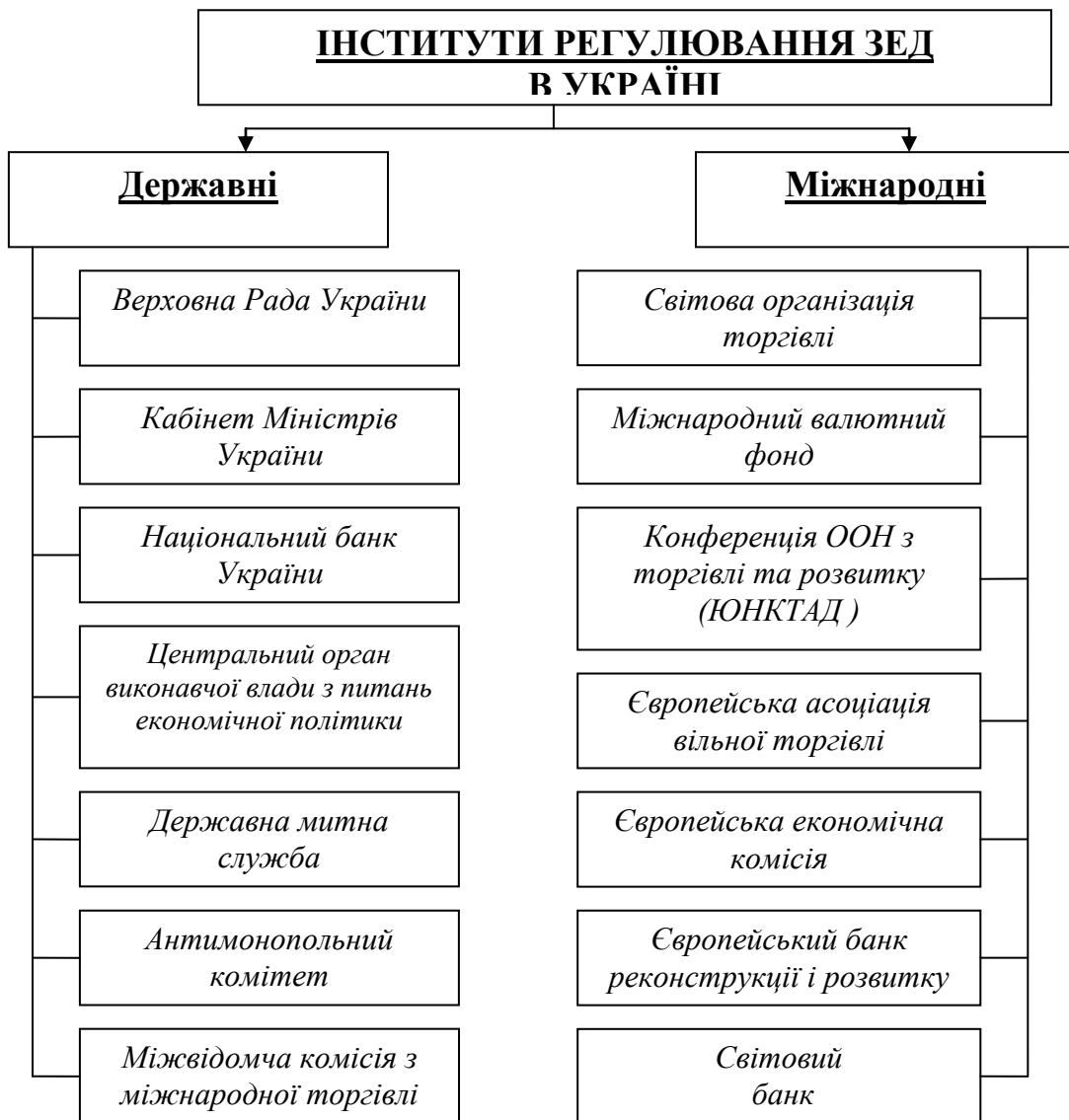


Рис. 2.3. Державні та міжнародні інститути регулювання ЗЕД в Україні

Серед найважливіших міжнародних угод зазначені: Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція); Міжнародні акти щодо перевезення товарів: Брюссельська конвенція про встановлення єдиних правил про коносамент 1924 р., Конвенція про контракти міжнародних автомобільних перевезень товарів 1956 р. (Конвенція СМР), Угода про міжнародні залізничні перевезення 1980 р. (Конвенція КОТІФ); Конвенція про платежі: Женевська конвенція про Уніфікований закон про переказний і простий вексель; Угода ТРІПС про торговельні аспекти інтелектуальної власності; Генеральна угода про тарифи та торгівлю (ГАТТ) та ін.

Такі товарні угоди асоціацій імпортерів та експортерів відіграють важливу роль у координації політики й цін на світових ринках.

Розглянемо сутність регулювання ЗЕД у державних та міжнародних інститутах більш детально.

§2.2. ДЕРЖАВНІ ІНСТИТУТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З посиленням процесів глобалізації та інтеграції економік країн світу посилюється вплив міжнародних організацій на регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни. Визнання конкурентоспроможності, рівня надійності партнерства підприємств України на зовнішніх ринках, їх захист і сприяння розвитку неможливе без налагодженого механізму системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється:

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

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є **Верховна Рада України (ВРУ)**, до компетенції якої належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється.

Кабінет Міністрів України (КМУ):

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

- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених Законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

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

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки ООН з питань зовнішньоекономічної діяльності.

Національний банк України (НБУ):

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

- 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, проводить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;

- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики:

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

- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;

- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному Законами України.

Державна митна служба України здійснює митний контроль в Україні згідно з чинним законодавством.

Антимонопольний комітет України контролює процес додержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;

- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

У залежності від міри втручання держави у регулювання зовнішньої торгівлі виділяють два напрями зовнішньоторговельної політики: **фрітредерство та протекціонізм.**

Політика фрітредерства (вільної торгівлі) – це державна політика, що базується на мінімальному втручанні держави в зовнішню торгівлю, а корегування відбувається під дією ринкових важелів регулювання зовнішньої торгівлі – попиту та пропозиції. Митні органи виконують лише реєстраційні функції.

Політика протекціонізму представлена сукупністю цілеспрямованих заходів направлених на захист вітчизняної економіки (вітчизняного товаровиробника) від іноземної конкуренції через використання тарифних та нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі.

Визначають наступні форми протекціонізму:

- селективний – обмеження проти окремих країн або товарів;
- галузевий – направлений на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- колективний – проводиться шляхом об'єднання країн відносно інших держав, які з тих чи інших причин не входять у ці об'єднання;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Позитивні риси протекціонізму:

- захист та стимулювання вітчизняного виробника;
- обмеження іноземної конкуренції;
- скорочення безробіття;
- сприяння розвитку різних галузей виробництва в країні.

Негативні наслідки протекціонізму:

- зниження рівня технічного розвитку та ефективності виробництва;
- зниження якості продукції вітчизняних виробників;
- підвищення ризику нелегального ввезення іноземних товарів на територію країни.

У країнах з ринковою економікою в чистому вигляді політики фрітредерства чи протекціонізму майже не застосовуються, тому в сучасних виданнях зустрічається поняття **змішана (помірна) політика**, як комбінація двох вище перерахованих.

§2.3. МІЖНАРОДНІ ІНСТИТУТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Світова організація торгівлі (СОТ) – єдина міжнародна організація, що опікується глобальними правилами торгівлі між країнами. Її головною функцією є забезпечення процесу торгівельного обміну на умовах простоти здійснення, передбачуваності й свободи дій, настільки наскільки це можливо. Україна є членом цього міжнародного інституту, рік вступу – 2008.

Функції Світової організації торгівлі:

- управління торговельними угодами СОТ;
- проведення торговельних переговорів;
- врегулювання торговельних суперечок;
- нагляд за торговельною політикою країн-членів;
- технічна допомога й навчання для країн, що розвиваються;
- співпраця з іншими міжнародними організаціями.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) є зоною вільної торгівлі, яка об'єднує митні території чотирьох європейських країн, які не вступили до Європейського Союзу, зокрема, Республіки Ісландія, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегії та Швейцарської Конфедерації. Зона вільної торгівлі забезпечує країнам-членам режим вільної торгівлі товарами та послугами, а також гарантує вільний рух капіталів та фізичних осіб. Стратегічною метою діяльності ЄАВТ є лібералізація торгівлі з її найбільш важливими торговельними партнерами шляхом укладення угод про вільну торгівлю та розвиток співпраці в рамках СОТ. На основі цих напрямів укладено Спільну декларацію про співробітництво ЄАВТ з Україною.

Європейська економічна комісія (ЄЕК) одна з 5 регіональних комісій ООН, створена у 1947 р. Членами Комісії є 56 країн, включаючи європейські держави, США, Канаду, Ізраїль, а також Казахстан, Узбекистан і Туркменію. Під егідою ЄЕК укладено та діє понад 110 міжнародних конвенцій і угод з питань залізничного, водного та автомобільного транспорту, змішаних і контейнерних перевезень, перевезення небезпечних вантажів, охорони довкілля, статистики, удосконалення умов торгівлі. Серед них Конвенція про транскордонне забруднення повітря на великі відстані та її протоколи, Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів з використанням книжки міжнародних дорожніх перевезень (Carnet TIR), Європейська угода про перевезення небезпечних вантажів тощо. Деякі з цих конвенцій та норм застосовуються не тільки країнами регіону, а й у сфері міжнародного співтовариства в цілому. Україна є учасником більшості зазначених міжнародно-правових угод та, зокрема, одним із засновників ЄЕК.

ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) – заснована в 1964 р. як постійний орган Генеральної Асамблеї ООН. До складу ЮНКТАД входять усі держави – члени ООН, а також країни – члени її спеціалізованих установ. Конференція налічує 193 країни-члени. Основною метою її діяльності є інтеграція до світової економіки країн, що розвиваються, а також сприяння використанню можливостей у сфері торгівлі та розвитку, що

виникли внаслідок глобалізаційних процесів. До компетенції ЮНКТАД відносяться питання торгівлі, фінансів, технологій, інвестицій та сталого розвитку. Міністерства та відомства України, насамперед, Міністерство економіки, що взаємодіють з ЮНКТАД, використовували можливості Організації з надання консультативної та матеріально-технічної допомоги на шляху до інтеграції у СОТ.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) є спеціалізованим закладом ООН і приймає участь у роботі Економічної і Соціальної Ради ООН, є незалежною організацією, має власний статут, структуру управління і фінанси, заснований на Бреттон-Вудській конференції у 1944 р.

Міжнародний валютний фонд:

- сприяє міжнародному співробітництву у фінансово-кредитній сфері;
- допомагає формуванню та підтримці стабільності валютних курсів і регулює норми і правила у валютній сфері;
- сприяє створенню багатосторонньої системи розрахунків і усуненню валютних обмежень;
- допомагає країнам-членам усувати диспропорції платіжного балансу за рахунок тимчасового надання фінансових ресурсів.

Цілями МВФ є сприяння міжнародній співпраці у валютно-фінансовій сфері, розширення і збалансоване зростання міжнародної торгівлі на користь розвитку виробничих ресурсів, досягнення високого рівня зайнятості і реальних доходів держав-членів; забезпечення стабільності валют, підтримка впорядкованих стосунків у валютній сфері серед держав-членів і недопущення знецінення валют з метою здобуття конкурентних переваг.

Основні функції МВФ:

- сприяння міжнародній співпраці в грошовій політиці;
- розширення світової торгівлі, кредитування, стабілізація грошових обмінних курсів;
- консультування країн дебіторів;
- розробка стандартів міжнародної фінансової статистики, збір і публікація міжнародної фінансової звітності.

Світовий банк (СБ) є одним з найважливіших джерел фінансової і технічної допомоги, яка надається країнам світу, що розвиваються. Призначення організації – покращувати умови життя людей і стан довкілля, надаючи ресурси, знання, сприяти нарощуванню потенціалу і зміцненню партнерських стосунків у державному і приватному секторах. Світовий банк складається з двох організацій розвитку, що належать 186 країнам-членам – Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР) та Міжнародної асоціації розвитку (МАР). Метою МБРР є скорочення масштабів бідності в країнах з середнім рівнем доходу і кредитоспроможних країнах з низьким рівнем доходу. МАР зосереджується на найбідніших країнах світу. Їх діяльність доповнюється роботою Міжнародної фінансової корпорації (ІФК), Багатостороннього агентства по інвестиційним гарантіям (МІГА) і Міжнародного центру по регулюванню інвестиційних спорів (МЦРІС).

Наведені вище установи спільно надають країнам, що розвиваються, позики за низькими ставками, безпроцентні кредити і гранти, допомагаючи їм вирішувати завдання, що стоять перед ними у самих різних сферах діяльності, таких як освіта, охорона здоров'я, державне управління, інфраструктура, розвиток фінансового і приватного секторів, сільське господарство, охорона довкілля і управління природними ресурсами. Україна є членом МБРР, ІFC, MIGA, МЦРІС.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) є міжнародною установою, яка фінансує проекти в країнах центральної Європи та Середньої Азії. Вкладаючи капітал, перш за все, в приватні підприємства, потреби яких не можуть бути повністю врегульовані ринком, Банк допомагає розвитку підприємницького сектора і сприяє переходу до відкритої та демократичної ринкової економіки.

За допомогою своїх інвестицій ЄБРР сприяє:

- проведенню структурних і галузевих реформ;
- розвитку конкуренції, приватизації і підприємництва;
- зміцненню фінансових організацій і правових систем;
- розвитку необхідної інфраструктури для підтримки приватного сектора;
- впровадженню надійно працюючої системи корпоративного управління, у тому числі і в цілях вирішення природоохоронних проблем.

ЄБРР є найбільшим фінансовим інвестором в Україні. Банком надається фінансування різних видів, включаючи кредитні лінії для фінансового сектору, малих і середніх підприємств, довгострокове проектне фінансування, інвестування у приватний акціонерний капітал, кредитне фінансування для проектів модернізації і розширення, фінансування імпорту та експорту, синдикування.

Основна увага приділяється фінансовим установам, агропромислому комплексу, нерухомості, проектам виробництва та передачі електроенергії, інфраструктурі, включаючи транспорт і комунальні послуги, металургійному сектору.

§2.4. ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

Здійснення ЗЕД, зокрема зовнішньої торгівлі, вимагає від держави визначення правил та встановлення умов для захисту вітчизняного товаровиробника, сприяння експорту та обмеженню ввезення імпортних товарів. Дані заходи мають бути направлені на врегулювання зовнішньоторгівельного балансу, тобто отримання позитивного сальдо.

Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

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

Сальдо (з італ. – залишок, розрахунок) платіжного балансу держави визначається як різниця між експортом та імпортом країни.

$$S_{зтб} = E - I \quad (2.1)$$

$E - I \geq 0 \rightarrow$ *Активний баланс*

$E - I < 0 \rightarrow$ *Пасивний баланс*

де $S_{зтб}$ – сальдо зовнішньоторгівельного балансу;

E – обсяг експорту (вартість у грошових одиницях);

I – обсяг імпорту (вартість у грошових одиницях).

Активний торговий баланс (favourable balance of trade) використовується для позначення того, що країна експортує більше, ніж імпортує; пасивний торговий баланс (unfavourable balance of trade) вказує на дефіцит імпорту.

До показників, що характеризують динаміку зовнішньоекономічних відносин відносять темп росту експорту, імпорту та зовнішньоторгівельного обороту.

Темп росту експорту:

$$T_{p.e.} = \frac{E_{зв.p.}}{E_{б.p.}} * 100\% , \quad (2.2)$$

де $T_{p.e.}$ – темп росту експорту;

$E_{зв.p.}$ – обсяг експорту в звітному році;

$E_{б.p.}$ – обсяг експорту в базовому році.

Темп росту імпорту:

$$T_{p.i.} = \frac{I_{зв.p.}}{I_{б.p.}} * 100\% , \quad (2.3)$$

де $T_{p.i.}$ – темп росту імпорту;

$I_{зв.p.}$ – обсяг імпорту в звітному році;

$I_{б.p.}$ – обсяг імпорту в базовому році.

Темп росту зовнішньоторгівельного обороту:

$$T_{p.зто.} = \frac{ЗТО_{зв.p.}}{ЗТО_{б.p.}} * 100\% = \frac{E_{зв.p.} + I_{зв.p.}}{E_{б.p.} + I_{б.p.}} * 100\% , \quad (2.4)$$

де $T_{p.зто.}$ – темп росту зовнішньоторгівельного обороту;

$ЗТО_{зв.p.}$ – обсяг зовнішньоторгівельного обороту в звітному році;

$ЗТО_{б.p.}$ – обсяг зовнішньоторгівельного обороту в базовому році.

Показниками результативності зовнішньоекономічної діяльності є експорт, імпорт та зовнішньоторгівельний оборот на душу населення.

Експорт на душу населення:

$$E_{\text{д.н.}} = \frac{E_{\text{зв.р.}}}{K}, \quad (2.5)$$

де $E_{\text{д.н.}}$ – експорт на душу населення;
 K – кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення:

$$I_{\text{д.н.}} = \frac{I_{\text{зв.р.}}}{K}, \quad (2.6)$$

де $I_{\text{д.н.}}$ – імпорт на душу населення.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення:

$$ЗТО_{\text{д.н.}} = \frac{ЗТО_{\text{зв.р.}}}{K}, \quad (2.7)$$

де $ЗТО_{\text{д.н.}}$ – зовнішньоторговельний оборот на душу населення.

Метою державного регулювання є збільшення об'єму експорту та зменшення імпорту, а також прийняття заходів щодо здешевлення експортних товарів у порівнянні з імпортними.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте систему регулювання ЗЕД в Україні.
2. Визначте основні завдання системи регулювання ЗЕД на мікро-, макро- та глобальному рівнях.
3. Проведіть класифікацію складових системи регулювання ЗЕД в Україні.
4. Надайте характеристику державних інститутів регулювання ЗЕД в Україні.
5. Назвіть та охарактеризуйте сфери впливу міжнародних інститутів регулювання ЗЕД в Україні.
6. Охарактеризуйте види зовнішньоторгівельної політики України.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Державне регулювання ЗЕД забезпечує:
 - а) захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів ЗЕД;
 - б) створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності;
 - в) розвиток конкуренції і ліквідацію монополії;
 - г) всі відповіді вірні.
2. ЗЕД в Україні регулюють за допомогою:
 - а) Законів України;

- б) тарифних та нетарифних методів регулювання;
- в) договорів, укладених суб'єктами ЗЕД, які не суперечать Законам України;
- г) всі відповіді вірні.

3. Найвищим органом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є:

- а) Верховна Рада України;
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Міністерство економіки України.

4. До органів державного регулювання ЗЕД належать:

- а) Національний банк України;
- б) Державна митна служба України;
- в) Антимонопольний комітет;
- г) всі відповіді вірні.

5. Державна політика, що базується на мінімальному втручанні держави в зовнішню торгівлю, а корегування відбувається під дією ринкових важелів називається:

- а) змішана;
- б) фрітредерство;
- в) протекціонізм.

6. Політика, яка представлена сукупністю цілеспрямованих заходів направлених на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції через використання тарифних та нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі називається:

- а) змішаною;
- б) фрітредерство;
- в) протекціонізм.

7. Селективна форма протекціонізму, як державної політики, передбачає:

- а) обмеження проти окремих країн або товарів;
- б) захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- в) об'єднання країн відносно інших держав, які з тих чи інших причин не входять у ці об'єднання;
- г) застосування методів внутрішньої економічної політики.

8. Галузева форма протекціонізму, як державної політики, передбачає:

- а) обмеження проти окремих країн або товарів;
- б) захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- в) об'єднання країн відносно інших держав, які з тих чи інших причин не входять у ці об'єднання;
- г) застосування методів внутрішньої економічної політики.

9. Колективна форма протекціонізму, як державної політики, передбачає:

- а) обмеження проти окремих країн або товарів;
- б) захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- в) об'єднання країн відносно інших держав, які з тих чи інших причин не входять у ці об'єднання;

г) застосування методів внутрішньої економічної політики.

10. Прихована форма протекціонізму, як державної політики, передбачає:

- а) обмеження проти окремих країн або товарів;
- б) захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- в) об'єднання країн відносно інших держав, які з тих чи інших причин не входять у ці об'єднання;
- г) застосування методів внутрішньої економічної політики.

11. Сальдо платіжного балансу держави визначається як:

- а) сума експорту та імпорту країни;
- б) співвідношення між експортом та імпортом країни;
- в) різниця між експортом та імпортом країни.

Задачі

Провести аналіз функціонування зовнішньоекономічної системи країни. Товарна структура зовнішньої торгівлі країни становить: експорт продукції у базовому році – 11579,301 млн. дол. США, у звітному році – 14572,550 млн. дол. США; імпорт продукції в базовому році – 11846,216 млн. дол. США, у звітному році – 13956,027 млн. дол. США. Кількість населення країни – 49,7 млн. осіб.

Методичні вказівки:

Визначити:

- 1) показники динаміки зовнішньоекономічних відносин: темп росту експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту; результати розрахунків оформити в табличній формі (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Структура зовнішньої торгівлі країни

Обсяг зовнішньої торгівлі	Базовий рік, млн. дол. США	Звітний рік, млн. дол. США	Темп приросту, %
Експорт			
Імпорт			
Зовнішньоторговельний оборот			

- 2) показники результативності зовнішньоекономічної діяльності країни: експорт, імпорт та зовнішньоторговельний оборот на душу населення;
- 3) зробити висновки.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір сутність та функції одного з відомих Вам інститутів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Доповніть прикладами міжнародного співробітництва в рамках вибраного Вами інституту регулювання ЗЕД. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2008. – 406 с.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
3. Про міжнародний комерційний арбітраж : Закон України від 24 лютого 1994 р. № 4002-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 25. – ст. 198.
4. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах : Закон України від 15 вересня 1995 р. № 327/95-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 32. – ст. 255.
5. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 19. – ст. 80.
6. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності : Закон України від 23 грудня 1998 р. № 351-ХІV (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 5–6. – ст. 44.

ТЕМА 3

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Зовнішньоекономічна діяльність регулюється в Україні на основі системи державних і міжнародних інститутів з використанням тарифних, нетарифних методів та інструментів валютного регулювання.

Ключові слова та поняття:

МИТО

квота

ембарго

ліцензія

регулювання

митний тариф

валютний курс

валютні інтервенції

валютне регулювання

конвертованість валют

експортне кредитування

тарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

План

- 3.1. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 3.2. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- 3.3. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні
- 3.4. Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

§3.1. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Методи державного регулювання поділяються на тарифні і нетарифні. Тарифні (економічні) методи регулювання ЗЕД здійснюються за допомогою митного тарифу, митних податків та зборів. В основі тарифного регулювання ЗЕД в Україні лежить митний тариф.

Відповідно до Закону України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.1992 р. **митний тариф** – це систематизована сукупність ставок мита, якою обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території.

В основі митного тарифу лежать товарні класифікатори, котрі містять перелік товарів по визначеній схемі. В Україні діє товарний класифікатор «Гармонізована система опису та кодування товарів» – це міжнародна товарна номенклатура, розроблена на основі Брюссельської митної номенклатури (БТН) і Стандартної міжнародної класифікації ООН (СМТК). Діє з 1 січня 1988 р., Україна приєдналася до конвенції у 1991 р. У даному класифікаторі всі товари, що підлягають митному контролю, систематизовані у 21 розділ, 97 груп, 241 товарну позицію та 5091 підпозицій. У залежності від позиції у класифікаторі змінюється митний тариф.

Законом України «Про Єдиний митний тариф» визначений порядок формування та застосування Єдиного митного тарифу при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів; він встановлюється з метою обкладення **митом** зазначених товарів та інших предметів.

Відповідно до чинного законодавства підставою для переміщення через митний кордон України є сплата митних платежів.

Мито, що стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України.

Основні функції митного тарифу (мита) представлені на рис 3.1.

Розглянемо сутність функцій митного тарифу.

Так, протекціоністська (політична) функція митного тарифу забезпечує:

- а) захист від конкуренції іноземних товарів;
- б) забезпечення обороноздатності держави;

- в) забезпечення інтеграції держави до світового ринку;
- г) створення належних умов для структурних перетворень власної економіки задля зменшення залежності від зовнішнього ринку;
- д) можливість створення тиску на конкурентів.



Рис. 3.1. Функції митного тарифу (мита)

Фіскальна функція мита передбачає:

- а) створення бар'єру, що підвищує ціну товару і, таким чином, змінює його конкурентну спроможність на ринку;
- б) наповнення Державного бюджету;
- в) стимулювання розвитку окремих національних підприємств або навіть галузей національної економіки;
- г) захист від демпінгу, що може застосовуватись іноземними товаровиробниками з метою захоплення ринку іншої країни;
- д) стимулювання зростання зайнятості населення.

Балансувальна або регулююча функція мита полягає у:

- а) підтримці необхідного співвідношення державних валютних доходів і витрат;
- б) стимулюванні руху потоків певних товарів і у сповільненні просування інших;
- в) здійсненні впливу на внутрішньодержавне ціноутворення.

Попри такий широкий спектр різноманітних функцій мита, головним з них є наповнення держбюджету та захист свого ринку від конкуренції з боку іноземних товаровиробників.

У митній практиці існують механізми стягування мита, які ґрунтуються на принципах призначення та походження:

- *принцип призначення* – товари оподатковуються митом за місцем їх споживання, тобто при споживанні в країні-імпортері;
- *принцип походження* – мито стягується з товарів у місці їх виробництва, тобто обкладання митом здійснюється при експорті.

Законом України «Про Єдиний митний тариф» визначені види і ставки мита (рис. 3.2).

За впливом на зовнішньоекономічну ситуацію в країні, мито слід розрізняти як реальне та номінальне. *Номінальне мито* дає уявлення про ступінь митного обкладання товарів у країні в загальних рисах. *Реальне мито* показує справжній стан процесу оподаткування та визначається з урахуванням світових та внутрішніх цін та ряду інших факторів, які впливають на його встановлення.

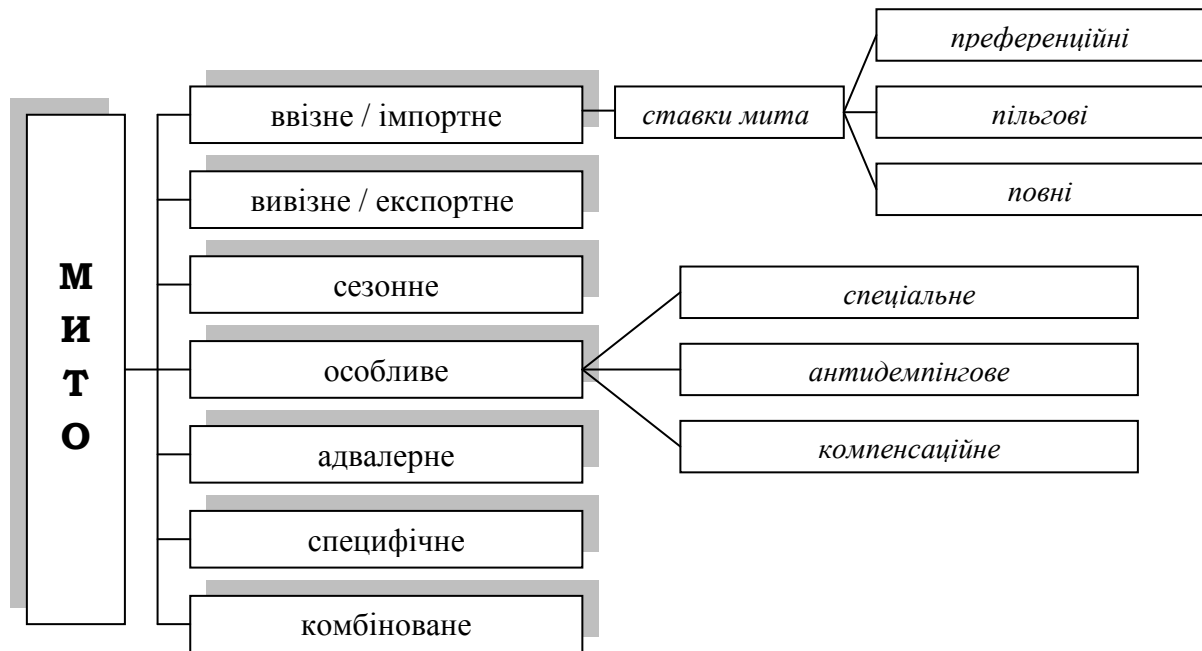


Рис. 3.2. Види і ставки мита в Україні

Відповідно до напрямку руху товарів розрізняють ввізне та вивізне МИТО.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України. Має диференційований характер до товарів та інших предметів, що:

- походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, застосовуються *преференційні ставки* ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

- походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння, котрий означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мит, за винятком випадків, коли зазначені мита та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються *пільгові ставки* ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України;

- походять з України, застосовуються **пільгові ставки** ввізного мита, визначені Митним тарифом України;

- відносяться до решти, передбачають застосування *повних (загальних) ставок* ввізного мита згідно з Єдиним митним тарифом України.

Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України.

У відповідності **до терміну дії**, мито може бути постійним і сезонним. *Постійне мито* залишається незмінним протягом усього терміну свого застосування. Переважна більшість усіх митних ставок належить до постійних. Для вирішення ряду оперативних завдань на окремо взяті товари

тимчасово, не більше як на чотири місяці, може бути встановлене *сезонне мито*.

З метою захисту економічних інтересів України, українських виробників та у випадках, передбачених законами України, у разі ввезення на митну територію України і вивезення за межі цієї території товарів незалежно від інших видів мита можуть застосовуватися *особливі види мита*:

Спеціальне мито використовується у якості захисного тоді, коли на митну територію України ввозиться така кількість товару (або за такими специфічними умовами), що виникає загроза завдання шкоди вітчизняним товаровиробникам таких або аналогічних товарів.

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

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

Відповідно *до способу нарахування* в Україні застосовують такі види мита: адвалерне, специфічне та комбіноване.

Адвалерне мито нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом.

Специфічне – нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом.

Комбіноване мито, що поєднує адвалерне та специфічне види митного обкладання.

Нарахування мита на товари та інші предмети, що підлягають митному обкладанню, провадиться на базі їх митної вартості.

Митна вартість – це ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товари на момент перетину митного кордону України.

При визначенні митної вартості до неї включаються:

1) ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі;

2) фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури:

- на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України;

- комісійні та брокерські;

- плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів та інших предметів і яка повинна бути оплачена

імпортером (експортером) прямо чи побічно як умова їх ввезення (вивезення).

Митні платежі систематизують на ті, які надходять до доходної частини Державного бюджету (мито, акцизний збір, ПДВ), та ті які надходять до фондів Державної митної служби України (митні збори).

Систему митних платежів можна поділити на дві групи:

1. Основні – це мито, акцизний збір, ПДВ, митний збір за митне оформлення.

2. Додаткові – митні платежі, що стягуються з платників за додатково надані послуги чи дії, або що характеризують платника, що відрізняється специфічними особливостями (за зберігання товарів, збори за митний супровід вантажів, за видачу ліцензій, плата за участь у митних аукціонах, тощо).

§3.2. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Нетарифні методи регулювання ЗЕД доповнюють і одночасно є альтернативою тарифних методів. Вони поділяються на дві групи:

I група – економічні, які пов'язані з грошовими засобами та включають: субсидії, дотації, податкові кредити, пільги, експортні кредити та ін.;

II група – адміністративні, включають ембарго, ліцензування та квотування, митні формальності, встановлення технічно-санітарних, гігієнічних та інших стандартів, вимоги до пакування та маркування, договірне обмеження експорту та ін.

Нетарифні методи застосовуються у таких випадках:

- для захисту національної економіки;
- при значному порушенні рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, що мають вагомe значення для життєдіяльності в Україні, особливо сільськогосподарської продукції, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів;
- у разі різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів, якщо інші заходи є неефективними;
- з метою поповнення державного бюджету та з метою стабілізації торговельного балансу;
- у випадку необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини;
- як відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- у разі необхідності забезпечення виконання міжнародних зобов'язань за договорами та ін.

Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі доцільно класифікувати за схемою представленою на рис. 3.3.

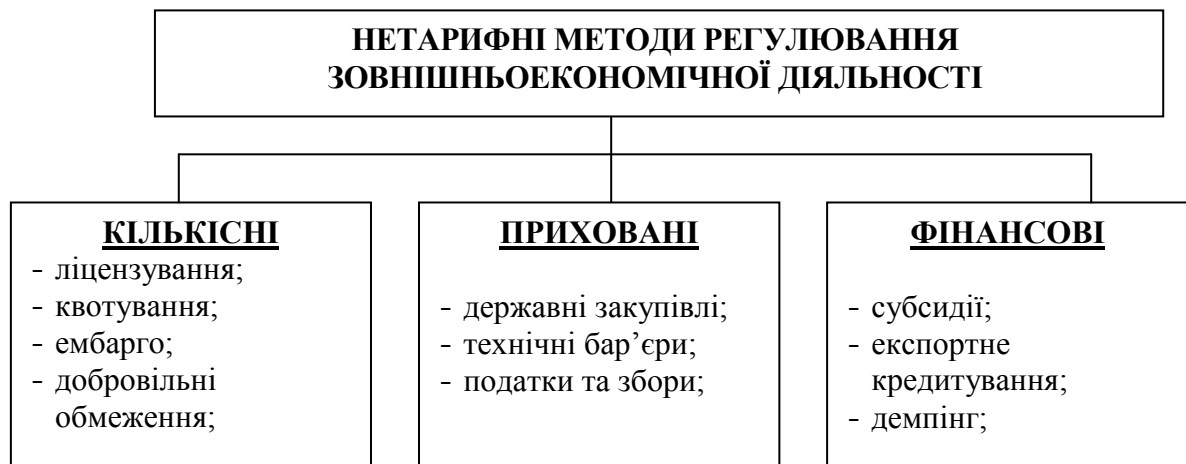


Рис. 3.3. Види нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Розглянемо сукупність та склад *нетарифних кількісних методів* регулювання ЗЕД:

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

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування.

Автоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження).

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

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що подаються за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики. Ліцензії видаються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, а також у межах наданих ним повноважень – відповідним республіканським органом Автономної Республіки Крим, структурним підрозділом обласної, Київської, Севастопольської міських державних адміністрацій.

Ліцензія може виступати як самостійний метод нетарифного регулювання, так і бути складовою кількісних обмежень (квотування). Як самостійний метод регулювання виділяють наступні **види ліцензій**:

1. За охопленням та строком дії:

- разова (іменна) – дозвіл на здійснення разової експортної (імпортної) операції, що видається визначеній юридичній особі;

- відкрита (індивідуальна) – дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

- генеральна – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певного виду товару (або з певною країною чи групою країн) та протягом періоду дії режиму ліцензування цього товару;

- глобальна – дозвіл на ввезення (вивезення) певного виду товару без обмеження за кількістю або вартістю у будь-яку країну протягом визначеного строку.

2. За напрямом дії розрізняють експортні та імпортні ліцензії – дозвіл на експорт/імпорт певних товарів протягом визначеного строку. Стосовно кожного виду товару може видаватися лише один вид ліцензії.

II. Квотування зовнішньоекономічних операцій передбачає встановлення кількісних обмежень на ввезення (вивезення) певних видів товарів для окремих країн (груп країн) на визначений проміжок часу.

Види квот, що вводяться в Україні:

- *глобальні*, що встановлюються на товар без зазначення конкретних країн, куди товар експортується або з яких він імпортується;

- *групові*, що встановлюються на товар з визначенням групи країн, куди товар може експортуватися або з відкілья імпортується;

- *індивідуальні*, що встановлюються на товари з визначенням конкретної країни, де товар може експортуватися або імпортуватися.

Рішення про встановлення режиму ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій приймається Кабінетом Міністрів України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування і квотування, а також термінів дії цього режиму. Реалізація квот, так само як і ліцензій, на окремі товари, роботи або послуги, здійснюється Міністерствами зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України.

III. Ембарго, як один із нетарифних кількісних методів регулювання ЗЕД, передбачає заборону ввезення (вивезення) певної продукції.

IV. Добровільні обмеження – угода між урядом країни-імпортера та урядом країни-експортера про обмеження поставок товару у рамках узгодження обсягів у обмін на відмову імпортуючої сторони від введення жорстких обмежень на імпорт, загроза введення яких застосовується як засіб тиску при підготовці та укладанні угод.

Згідно класифікації Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) добровільні обмеження поділяють на:

- добровільні самообмеження, які застосовуються у результаті угоди між об'єднаннями промисловців зацікавлених країн, при завуальованій підтримці урядів;
- обмеження встановлені шляхом прямих міжурядових переговорів, але які здійснюються за угодою між експортерами та імпортерами;
- обмеження, які встановлюються відповідно до міжурядових угод, що передбачають контроль за дотриманням зобов'язань відносно обсягів поставок та рівнів цін.

Нетарифні приховані методи включають:

I. Державні закупівлі – купівля державними підприємствами товарів, виготовлених на замовлення національними товаровиробниками.

II. Технічні бар'єри (вимоги до складу внутрішніх компонентів) – це цілеспрямовані заходи держави, що направлені на контроль за дотриманням вимог технічних параметрів товару, вимог до безпеки пакування та маркування товару. Технічні регламенти, фармакологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні та екологічні заходи, стандарти та вимоги до товарів, що імпортуються в Україну, застосовуються у порядку, встановленому законодавством України.

III. Внутрішні податки і збори – приховані методи торгової політики, що знаходяться у повній компетенції національних органів влади; спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару й скорочення внаслідок цього його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку, направлені на дискримінацію імпорту.

Нетарифні фінансові методи:

I. Субсидії – фінансова або інша підтримка державними органами, що надається на умовах часткового фінансування цільових витрат національним товаровиробникам з метою підтримки балансу між експортною та імпортною продукцією на території країни, направлена на зменшення обсягу імпортованої продукції та зниження її конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

II. Експортне кредитування – це фінансовий метод стимулювання розвитку національного експортоорієнтованого виробництва. Відповідно до проекту Закону України «Про експортне страхування та кредитування» державна підтримка національного експорту України здійснюється шляхом надання експортних кредитів:

- українським експортерам для здійснення експортних операцій згідно з укладеними зовнішньоекономічними договорами (контрактами);
- вітчизняним виробникам на стадії виробничого циклу для забезпечення виробництва продукції згідно з укладеними зовнішньоекономічними договорами;
- іноземним покупцям або банкам іноземних покупців під зобов'язання закупівлі ними українських товарів;
- захисту українських експортерів від комерційних та некомерційних ризиків для забезпечення страхового покриття у разі невиконання іноземним покупцем зобов'язань за зовнішньоекономічним договором (контрактом);

- страхування експортних кредитів, наданих банками-кредиторами (резидентами) від комерційних та некомерційних ризиків для забезпечення відшкодування у разі невиконання іноземними покупцями зобов'язань за зовнішньоекономічними договорами;

- гарантування участі українських експортерів у тендерах за кордоном, що реалізується шляхом надання державою гарантій незмінності тендерної пропозиції українських експортерів під час участі в тендерах за кордоном або фінансового забезпечення, наданого Національним Банком України, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;

- часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами, які надаються у національній та іноземній валюті, залежно від різниці кредитних ставок у країні експортера та країні покупця у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

III. Демпінг – це метод цінової конкурентної боротьби, за якої відбувається зниження ціни експортної або імпоротної продукції, що призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції у країні імпорту.

§ 3.3. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В Україні діє Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р., який визначає основні функції та елементи валютного регулювання.

Основними *функціями валютного регулювання* є:

- встановлення порядку проведення операцій з валютними цінностями;
- переміщення валютних цінностей через митний кордон;
- регламентація міжнародних розрахунків;
- підтримка стабільного курсу національної валюти і національного платіжного балансу.

Інструменти валютного регулювання передбачають:

- механізм встановлення валютного курсу (плаваючий, фіксований)
- конвертованість валют (широкого та недостатньо широкого використання, неконвертована валюта);
- валютні інтервенції (девальвація – зниження курсу національної валюти, ревальвація – підвищення курсу національної валюти);
- міжнародні розрахунки (регулювання платежів за грошовими зобов'язаннями та вимогами, які виникають між юридичними особами та громадянами різних країн на підставі економічних, політичних, науково-технічних, культурних та інших відносин);
- валютні обмеження (пов'язані з купівлею та продажем валюти, обов'язковий продаж частини валютного доходу на банківській біржі, протягом 90 днів повернення тієї суми валюти, що була відправлена за

кордон чи повернення еквівалентної суми товару з-за кордону, обмеження ввезення та вивезення валюти, цінних паперів та ін.).

Представлена система регулювання ЗЕД в Україні є основою правомірного та конкурентоспроможного виходу суб'єкта господарювання на зовнішній ринок, інтеграції у міжнародне торгівельне середовище та підтримання торгівельного балансу між імпортованою та вітчизняною продукцією на внутрішньому ринку.

Згідно з чинним законодавством України усі міжнародні розрахунки, пов'язані з експортом та імпортом товарів, наданням послуг та іншими комерційними угодами, здійснюються резидентами (юридичними особами, зареєстрованими як підприємці) лише через уповноважені банки.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України.

Кредитні рахунки в іноземній валюті відкриваються уповноваженим банком у встановленому чинним законодавством України порядку на договірній основі юридичним особам-резидентам, фізичним особам-резидентам, які займаються підприємницькою діяльністю, та юридичним особам-нерезидентам – банківським установам. Кредитні рахунки відкриваються уповноваженим банком незалежно від наявності поточного рахунку позичальника в цьому банку.

Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, які надані шляхом оплати розрахункових документів чи шляхом перерахування кредитних коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

Представництва юридичних осіб-нерезидентів можуть відкривати відповідно до ліцензії НБУ в іноземній валюті по одному поточному рахунку не більше ніж у двох уповноважених банках.

У разі відкриття (закриття) підприємству-резиденту або його відокремленому підрозділу та фізичній особі – суб'єкту підприємницької діяльності, а також представництвам юридичних осіб-нерезидентів та іноземним інвесторам усіх видів рахунків та у разі зміни номерів відкритих рахунків установа банку зобов'язана повідомити про це податкові органи за місцем реєстрації власника рахунку та НБУ протягом *трьох робочих днів* з дня відкриття або закриття рахунку. Копії повідомлень з документальним підтвердженням про його відправлення залишаються у справі про відкриття рахунку.

Порядок проведення операцій на рахунках в іноземній валюті регулюється чинним законодавством України, нормативними актами НБУ та Інструкцією № 3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті» від 04.02.98 № 36.

При розрахунках за експортними операціями виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки у термін виплати заборгованостей, зазначений у контракті, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту

підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг і т. д.

Перевищення зазначеного терміну можливе лише за індивідуальним дозволом обласного управління НБУ за місцем реєстрації резидента. При зарахуванні валюти відповідальна особа підприємства подає Генеральну (єдину) довіреність.

При розрахунках за імпортними операціями перерахування платежів за кордон за дорученням суб'єктів господарської діяльності проводиться уповноваженими банками через систему відкритих ними кореспондентських рахунків у закордонних банках.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочки поставок (якщо відстрочка перевищує 90 днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя), потребують індивідуального дозволу регіонального управління Нацбанку. Моментом здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь іноземного партнера вважається дата списання коштів з валютного рахунку резидента або дата виписки векселя.

За відсутності на рахунку резидента передбаченої контрактом вільно конвертованої валюти (ВКВ) для оплати продукції, що імпортується в Україну, уповноважений банк здійснює конвертацію наявної іноземної валюти у валюту контракту за курсом купівлі або, за згоди іноземного партнера, оплата може бути здійснена у наявній на рахунку ВКВ, яка перераховується за крос-курсом (на дату здійснення платежу) у валюту контракту. У разі, якщо між партнерами досягнуто згоди на оплату продукції в іншій ВКВ, ніж передбачено контрактом, перерахунок вартості контракту у валюті, в якій буде зроблено платіж, проводиться за крос-курсом на останню дату публікації у «FINANCIAL TIMES» перед здійсненням платежу або за даними системи REUTERS на дату здійснення платежу.

Валютні кошти, придбані у встановленому порядку через уповноважені банки або інші кредитно-фінансові установи на валютній біржі, повинні бути використані резидентом протягом 5 робочих днів з моменту зарахування їх на його балансовий валютний рахунок на цілі, вказані у заяві на купівлю валюти. У разі порушення резидентами зазначеного терміну придбана валюта продається уповноваженими банками на шостий робочий день на міжбанківському валютному ринку України.

Уповноважені банки України на підставі аналізу одержаних реєстрів вантажних митних декларацій, які надсилають їм щотижня державні митні органи, встановлюють контроль за своєчасним надходженням резидентам виручки в іноземній валюті за продукцію, роботи, що були експортовані, або продукції у разі її імпорту з-за кордону з моменту здійснення авансового платежу або відкриття акредитива на користь імпортера. Для встановлення контролю за здійсненням розрахунків в іноземній валюті при списанні коштів з рахунку, коли здійснюється авансовий платіж чи попередня оплата за продукцію, яка імпортується в Україну, банк реєструє цю операцію у спеціальному журналі.

У разі внесення до установчих документів змін (доповнень), які не потребують перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, власник рахунку зобов'язаний подати змінені установчі документи протягом трьох днів з дня затвердження цих змін.

Керівникам установ банку надається право звільняти власника рахунку від подання документів для переоформлення рахунку і проводити переоформлення власним розпорядженням, якщо зміна підпорядкування чи зміна найменування впливає з чинного законодавства України, рішень Кабінету Міністрів, що є загальновідомими.

У разі ліквідації підприємства його основний рахунок переоформляється на ім'я ліквідаційної комісії, для чого подається рішення про ліквідацію підприємства і нотаріально посвідчена картка із зразками підписів уповноважених членів ліквідаційної комісії і відбитком печатки підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія вживає заходів щодо закриття додаткових рахунків.

Поточні рахунки закриваються в установах банку на підставі:

- а) заяви власника рахунку;
- б) рішення органу, на який у законодавчому порядку покладено функції з ліквідації або реорганізації підприємства;
- в) відповідного рішення суду або арбітражного суду про ліквідацію підприємства чи визнання його банкрутом;
- г) на інших підставах, передбачених чинним законодавством України чи договором між установою банку та власником рахунку.

Власник рахунку має право порушити питання про розірвання договору в разі відсутності коштів на кореспондентському рахунку банку та ін. У даному випадку залишки коштів власника рахунку, які неможливо перерахувати на поточний рахунок, відкритий в іншому банку, через їх відсутність на кореспондентському рахунку попереднього банку, обліковуються на рахунку № 2903 «Кредиторська заборгованість клієнтів за недіючими рахунками» на окремому субрахунку кожного клієнта.

У разі наявності на рахунку, що закривається, залишків коштів установа банку на підставі платіжного доручення власника рахунку перераховує такі залишки на інший відкритий цим підприємством рахунок (основний чи додатковий). У разі наявності у підприємства лише одного (основного) рахунку для його закриття та перерахування залишків коштів необхідно відкрити додатковий рахунок.

У разі закриття основного поточного рахунку, на якому обліковується картотека заборгованості, у довідці про закриття рахунку зазначається перелік такої заборгованості та її сума, а розрахункові документи, не сплачені в строк, передаються спецзв'язком до банку, в якому відкрито додатковий рахунок. Відмова банку в прийнятті документів, не сплачених у строк, не допускається.

Експортні операції резидента фіксуються уповноваженими банками після одержання реєстрів вантажних митних декларацій в аналогічному журналі з одночасною вимогою від резидентів копії контракту та копії

товарно-супровідних документів, що підтверджують момент фактичного перетину товаром митного кордону України.

При ненадходженні валютної виручки у встановлені строки або продукції за імпортом в Україну уповноважені банки у тижневий термін подають інформацію про це комісіям при регіональних управліннях НБУ за місцем реєстрації резидента.

Після закінчення встановлених строків надходження виручки в іноземній валюті або продукції через три тижні, які необхідні для одержання резидентом індивідуального дозволу на перевищення цих термінів, банки нараховують пеню з резидентів у розмірі 0,3 % від суми неодержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) у іноземній валюті, перерахованої за офіційним поточним валютним курсом на день нарахування пені. Загальний розмір пені не може перевищувати розміру заборгованості. Банки нараховують пеню за прострочення термінів розрахунків і 20 числа поточного місяця повідомляють про це Державну податкову адміністрацію за місцем реєстрації резидента, яка дає розпорядження на безакцептне списання пені з рахунку резидента.

Зарахування коштів на поточний рахунок в іноземній валюті фізичної особи-резидента, яка займається підприємницькою діяльністю, та використання коштів з цього рахунку здійснюється за режимом поточного рахунка в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів.

Кошти, що надійшли на користь резидентів, які виступають посередниками, повинні бути перераховані на рахунок останніх протягом 5 робочих днів з моменту отримання посередником письмового підтвердження про зарахування відповідних коштів на його банківський рахунок, але не пізніше 12 днів з моменту фактичного надходження цих коштів на банківський рахунок посередника згідно з Правилами здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку.

§ 3.4. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповідно до Митного кодексу України порядок переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів, митне регулювання пов'язане зі встановленням та стягненням податків і зборів, процедурою митного контролю та оформленням, боротьбою з контрабандою та порушеннями митних правил, спрямоване на реалізацію митної політики України та становить митну справу держави.

У митній справі Україна додержується визнаних у міжнародних відносинах систем класифікації та кодування товарів, єдиної форми декларування експорту та імпорту товарів, митної інформації, забезпечує виконання норм і стандартів міжнародних договорів України.

Принципи, на основі яких здійснюється митне регулювання передбачають:

- виключну юрисдикцію України на її митній території та виключну компетенцію митних органів України щодо здійснення митної справи;
- законність;
- єдиний порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- системність;
- ефективність;
- додержання прав та охорона законом інтересів фізичних і юридичних осіб;
- гласність та прозорість.

Обов'язковою умовою переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України є митне оформлення та проходження митного контролю. Митний контроль здійснюється службовими особами митниці шляхом перевірки документів, необхідних для такого контролю, митного огляду транспортних засобів, товарів та інших предметів, особистого огляду, переогляду, обліку предметів, які переміщуються через митний кордон України.

Митне оформлення зовнішньоекономічних операцій здійснюється службовими особами митниці в місцях визначених митними органами в пунктах пропуску через митний кордон України або в інших місцях митної території України, в межах якого митні органи здійснюють митні процедури, тобто в зоні митного контролю.

Митний орган може відмовити у здійсненні митного оформлення. У разі відмови у митному оформленні та пропусканні через митний кордон України товарів і транспортних засобів митний орган зобов'язаний видавати зацікавленим особам письмове повідомлення із зазначенням причин відмови та вичерпним роз'ясненням вимог, виконання яких забезпечить можливість митного оформлення та пропускання цих товарів і транспортних засобів через митний кордон України.

Митне оформлення переміщення через кордон товарів та інших предметів здійснюється із застосуванням уніфікованого адміністративного документа – вантажно-митної декларації (ВМД).

Процес митного оформлення при імпорті товару на митну територію України включає у себе наступні етапи:

1. Підприємство звертається до внутрішньої митниці для оформлення попередньої ВМД на імпорт товару і при необхідності сплачує належні платежі.

2. За умови правильності складення декларація оформлюється митницею і вводиться у центральну базу даних за допомогою супутникового зв'язку.

3. Товар прибуває на кордон. Перевізник звертається до прикордонної митниці.

4. Прикордонна митниця шляхом перегляду ВМД у центральній базі даних звіряє дані перевізника і вантажу з наявними. Проводиться огляд вантажу.

5. За відсутності зауважень вантаж направляється у внутрішню митницю для подальшого митного оформлення. У центральній базі даних робиться відмітка про пропуск вантажу.

Остаточне митне оформлення вантажу здійснюється у внутрішній митниці. При цьому перевірка ВМД проходить декілька етапів контролю, які проводяться працівниками відповідних підрозділів митниць. При необхідності додаткових досліджень товарів або поглибленого вивчення наданих декларантом документів співробітниками митниці, які перевіряють ВМД, може бути направлено запит, до митної лабораторії для уточнення хімічного складу товару, до відділу технічних засобів контролю для проведення контролю носіїв інформації, відділу тарифів і вартості для перевірки заявленої вартості та експертизи сертифікатів, які засвідчують країну походження товарів, тощо. Завершення митного оформлення на кожному етапі фіксується відтисками штампів контрольних відміток на зворотному боці ВМД. Митне оформлення ВМД може бути остаточно завершено тільки після проведення всіх необхідних видів контролю.

Для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України необхідно подати затверджений постановою Кабінету Міністрів України перелік документів (табл. 3.1).

Вантажно-митна декларація – письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

Декларування товарів, майна та інших предметів здійснюється суб'єктами ЗЕД самостійно або на договірній основі через організації, визначені митницею як *декларанти*. Визнання підприємства як декларанта і допущення його до декларування на підставі договору здійснюється шляхом видачі митницею такому підприємству відповідного свідоцтва. Декларант несе юридичну відповідальність за відомості, зазначені у ВМД.

Вантажна митна декларація складається на партію товарів за умови, що до всіх товарів означеної партії застосовується єдиний митний режим. Якщо партія складається з товарів, що мають різні коди за правилами кодифікації за Українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), а також у випадках, коли товари з однаковим кодом УКТ ЗЕД мають різні дані (країна походження, торгуюча країна, валюта оцінки та ін.), які впливають на застосування до таких товарів неоднакових заходів тарифного та (або) нетарифного регулювання, інших заходів державного контролю, складається додатковий аркуш ВМД (МД-3), який дає можливість декларувати товари ще трьох найменувань.

Товарно-транспортні документи на перевезення (товарно-транспортні накладні) – це документи, які супроводжують транспортні засоби. Вони свідчать про укладання договору на перевезення вантажів.

Таблиця 3.1

Перелік документів, які подаються для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України

№	Перелік документів
1.	Вантажно митна декларація.
2.	Товарно-транспортний документ на перевезення.
3.	Зовнішньоекономічний договір.
4.	Рахунок (Invoice) або інший документ, який визначає вартість товару.
5.	Декларація про встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари.
6.	Облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності або її копія, завірена цим суб'єктом.
7.	Лист про погодження.
8.	Довідка про проведення декларування валютних цінностей.
9.	Платіжні доручення, касові ордери, що підтверджують сплату податків і зборів (обов'язкових платежів).
10.	Книжки міжнародного дорожнього перевезення (Carnet TIR, книжка АТА, книжка СРD).
11.	Документи на замовлення транспорту
12.	Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення товарів під митними печатками і пломбами.
13.	Акти приймання-передачі (при експорті/імпорті електроенергії, газу, нафти, аміаку, тощо).
14.	Документи, що використовуються для визначення митної вартості товарів (калькуляція собівартості на одиницю продукції).
15.	Документи, що підтверджують якісні показники.
16.	Документи, що визначають країну походження товарів.
17.	Ветеринарний сертифікат (свідоцтво) на різних мовах.
18.	Сертифікат походження товару.
19.	Фітосанітарний сертифікат.
20.	Дозвіл органу екологічного контролю.
21.	Документи, що підтверджують право на застосування до товарів пільгового режиму оподаткування (за наявності таких).
22.	Заява підприємства для здійснення митного оформлення товарів (у спрощеному порядку, для розміщення їх у митні режими, для подання тимчасової, неповної, періодичної митної декларації).
23.	Документи, які відповідно до законодавчих актів видаються державними органами для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Залежно від обраного виду транспорту, яким перевозяться вантажі, у якості товаротранспортного документа може використовуватись: міжнародна

автомобільна накладна (CMR); авіаційна вантажна накладна (Air Waybill); залізнична накладна (УМВС (СМГС), ЦІМ (СІМ)); морський коносамент (Bill of Lading).

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода підприємства та іноземних контрагентів, яка визначає встановлення, зміну та припинення їх взаємних прав та обов'язків у сфері ЗЕД.

Рахунок-фактура (invoice) – вид комерційного рахунку; окрім свого основного призначення як документа, в якому зазначено суму належного за товар платежу на підставі укладеного договору купівлі-продажу, рахунок-фактура може бути використаний як супровідний документ.

Облікова картка суб'єкта ЗЕД – це документ, що підтверджує реєстрацію суб'єкта ЗЕД у митних органах України.

Лист про погодження подається підприємством, розміщеним поза зоною діяльності митного органу.

Довідка про проведення декларування валютних цінностей – документ, який підтверджує відсутність незаконного знаходження валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами.

Книжка МДП (Carnet TIR) – це митний вантажно-супровідний документ, що дає право перевозити вантажі через кордони держав у опломбованих митницею кузовах автомобілів чи контейнерах зі спрощенням митних процедур. Документ покриває автомобільні і залізничні перевезення вантажів між державами, що визнали «Митну конвенцію про міжнародні перевезення вантажів з використанням книжки міжнародного дорожнього перевезення (МДП)».

Книжка АТА – комплект митних пропускних документів на тимчасовий ввіз, тимчасовий вивіз і транзитне перевезення визначених вантажів

Калькуляція собівартості на одиницю продукції – документ, який складається економічною службою підприємства для визначення собівартості продукції.

Сертифікат якості видається виробником даної продукції і містить основні технічні характеристики і якісні параметри товару.

Сертифікат походження показує, в якій саме країні, яким підприємством і коли було виготовлено товар.

Сертифікат відповідності засвідчує відповідність якісних параметрів імпортного товару державним стандартам. Якщо даний товар вже сертифіковано в іншій країні, стандарти якої аналогічні українським, то видається *сертифікат визнання*.

Ветеринарний сертифікат видається на всю продукцію тваринного походження, що перетинає митний кордон.

Фітосанітарний сертифікат видається на всю продукцію рослинного походження і підтверджує відсутність у ній збудників хвороб, шкідливих домішок.

Карантинний сертифікат має видаватись на будь-яку продукцію, яка імпортується з країни чи регіону, на території якого діє карантин з приводу певного захворювання.

Дозвіл органу екологічного контролю – документ, який підтверджує погодження органів екології з якістю продукції, що підлягає відвантаженню, шляхом відмітки товаротранспортної накладної печаткою.

При переміщенні через митний кордон та проходження митного контролю процес митного оформлення за договором-доручення можливо «доручити» митному брокеру (посереднику).

Митний брокер (посередник) – це підприємство, що здійснює декларування товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, і має ліцензію на право здійснення митної брокерської діяльності, видану спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Митним брокером може бути тільки підприємство-резидент. Від імені цього підприємства декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, може здійснювати його відокремлений структурний підрозділ (філія, представництво, тощо). Він виконує повноваження у обсязі, встановленому за дорученням особи, яку представляє, здійснює будь-які операції, пов'язані з пред'явленням митному органу товарів, транспортних засобів та документів на них до митного оформлення.

Інформація, отримана митним брокером та його працівниками від особи, яку вони представляють у процесі здійснення митних процедур, може використовуватися виключно для цілей цих процедур. За розголошення інформації, що становить комерційну таємницю, або є конфіденційною, митний брокер несе відповідальність згідно чинного законодавства.

Для перевезення між митними органами товарів, що перебувають під митним контролем, без застосування при цьому заходів гарантування доставки товарів до митного органу призначення на основі договору здійснює **митний перевізник** – підприємство-резидент, що працює на підставі ліцензії на право здійснення діяльності митного перевізника, яка видана спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Таким чином, розглянуті процедури регулювання зовнішньоекономічної діяльності тарифними та нетарифними методами вказують на те, що митне оформлення є важливим інструментом захисту економічних та соціальних інтересів суб'єктів господарювання, держави та її населення.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте сутність митно-тарифних методів регулювання ЗЕД.
2. Дайте визначення поняттям «митний тариф» та «митна вартість».
3. Здійсніть класифікацію мита за різними ознаками.
4. Які існують ставки мита? Охарактеризуйте кожну з них.
5. Проаналізуйте нетарифні методи регулювання ЗЕД та їх вплив на зовнішньоторговельний баланс країни.
6. Перелічіть, які заходи відносяться до нетарифних кількісних методів регулювання ЗЕД.
7. У чому полягають нетарифні приховані методи регулювання ЗЕД?
8. Які нетарифні фінансові методи регулювання ЗЕД Ви знаєте?
9. Визначте сутність, функції та інструменти валютного регулювання ЗЕД в Україні.
10. Які етапи включає у себе процес митного оформлення при імпорті товару на митну територію України?
11. Визначте перелік документів, які подаються для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Список товарів, експорт й імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороні ввезення затверджує:
 - а) Верховна Рада України;
 - б) Кабінет Міністрів України;
 - в) Міністерство економіки України.
2. Мито, яке нараховується у встановленому розмірі щодо одиниці виміру товару – це:
 - а) комбіноване;
 - б) специфічне;
 - в) адвалерне;
 - г) конвенційне.
3. До основних митних платежів відносять:
 - а) мито, акцизний збір, ПДВ, митний збір за митне оформлення;
 - б) митні збори за зберігання товарів, митний супровід, збори за видачу ліцензій;
 - в) мито, акцизний збір, ПДВ.
4. До додаткових митних платежів відносять:
 - а) мито, акцизний збір, ПДВ, митний збір за митне оформлення;
 - б) митні збори за зберігання товарів, митний супровід, збори за видачу ліцензій;

в) мито, акцизний збір, ПДВ.

5. За способом нарахування мито розподіляється на:

- а) адвалерне, специфічне, антидемпінгове;
- б) спеціальне і комбіноване;
- в) номінальне і реальне.

6. До нетарифних заходів регулювання ЗЕД відносяться:

- а) заборона експорту та імпорту;
- б) добровільні обмеження експорту;
- в) антидемпінгові заходи, тарифні бар'єри;
- г) всі відповіді вірні.

7. Визначте види ліцензій:

- а) генеральна, разова, відкрита;
- б) відкрита, закрита;
- в) універсальна, звичайна.

8. Визначте види квот:

- а) глобальні, групові, індивідуальні;
- б) глобальні, регіональні;
- в) групові, разові.

9. Глобальна квота не містить наступної інформації:

- а) з якої країни товар імпортується;
- б) з якої країни товар експортується;
- в) з якої країни товар імпортується чи експортується.

10. Квота, яка встановлюється для товарів з визначенням групи країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються називається:

- а) груповою;
- б) глобальною;
- в) індивідуальною;
- г) одноразовою.

11. Квота, яка встановлюється для товарів без визначення конкретних країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються називається:

- а) груповою;
- б) глобальною;
- в) індивідуальною;
- г) разовою.

12. Кількісними нетарифними обмеженнями є:

- а) акцизний збір;
- б) сертифікація;
- в) квотування;
- г) заборона на ввезення, вивезення, транзит.

Задачі

Задача 1

Проведіть аналіз функціонування зовнішньоекономічної системи країни використовуючи наступні вихідні данні: товарна структура зовнішньої торгівлі країни становить: експорт продукції у звітному році – 14572,550 млн.

дол. США; імпорт продукції у звітному році – 13956,027 млн. дол. США. Вартість валового внутрішнього продукту – 24568,186 млн. дол. США. Зробіть висновки про залежність країни від впливу світового господарства.

Методичні вказівки:

Основними показниками, які використовуються для визначення ступеня залежності економіки країни від світового господарства (показники інтегрованості ЗЕД країни) є експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квота.

1. *Експортна квота* в рамках усієї національної економіки розраховується як співвідношення вартості експорту (E) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

$$K_e = \frac{E}{ВВП} * 100\% . \quad (3.1)$$

2. *Імпортна квота* на рівні національної економіки розраховується як співвідношення вартості імпорту (I) до вартості валового внутрішнього продукту:

$$K_i = \frac{I}{ВВП} * 100\% . \quad (3.2)$$

3. *Зовнішньоторговельна квота* визначається як співвідношення сукупної вартості експорту та імпорту, поділеної навпіл, до вартості валового внутрішнього продукту у відсотках:

$$K_s = \frac{1}{2} \frac{(E + I)}{ВВП} * 100\% . \quad (3.3)$$

Задача 2

Фірма «В» розглядає 3 пропозиції щодо імпорту кави з Австрії, Росії та Італії на умовах DAF*. Австрія пропонує товар за ціною 2 у.о./кг, а Росія за ціною 3 у.о./кг, а Італія за ціною 2,8 у.о./кг. Мінімальна партія замовлення – 10 т. Використовуючи умову задачі та вихідні дані таблиці 3.2 визначте з якої країни імпорт є економічно вигідним.

Таблиця 3.2

Вихідні данні до задачі 2

Витрати	Австрія	Росія	Італія
<i>Митні збори</i>	0,2%	0,2%	0,2%
<i>Імпортні ставки мита</i>	17%	-	16%
<i>Акциз</i>	-	-	-
<i>ПДВ</i>	20%	20%	20%

* *DAF* – у правилах Інкотермс умова «Постачання до кордону» (DAF) означає, що обов'язки продавця вважаються виконаними після того, як він надав нерозвантажений товар у розпорядження покупця у вказаному пункті або місці на кордоні, до моменту надходження товару на митний кордон суміжної країни.

Методичні вказівки:

1. Визначити для кожної країни:

а) митну вартість

$$MB(y.o.) = C_{од.пр.} \times Q_{од.пр.} \quad (3.4)$$

MB – митна вартість імпорту продукції, у.о.;

$C_{од.пр.}$ – ціна за одиницю продукції, у.о./кг;

$Q_{од.пр.}$ – кількість імпортованої продукції, кг;

б) витрати на сплату митних зборів:

$$MЗ(y.o.) = \frac{MB \times MЗ(\%)}{100\%} \quad (3.5)$$

$MЗ(y.o.)$ – митні збори у вартісному вираженні, у.о.;

$MЗ(\%)$ – митні збори у відсотковому вираженні, %;

в) витрати на сплату імпортного мита:

$$IM(y.o.) = \frac{MB \times IM(\%)}{100\%} \quad (3.6)$$

$IM(y.o.)$ – імпортне мито у вартісному вираженні, у.о.;

$IM(\%)$ – імпортне мито у відсотковому вираженні, %;

г) ПДВ:

$$ПДВ(y.o.) = \frac{(MB + MЗ + IM + A) \times ПДВ(\%)}{100\%} \quad (3.7)$$

$ПДВ(y.o.)$ – ПДВ у вартісному вираженні, у.о.;

$ПДВ(\%)$ – ПДВ у відсотковому вираженні, %.

2. Порівняти розраховану вартість імпорту по кожній країні:

$$V_{Імпорту}(y.o.) = MB(y.o.) + MЗ(y.o.) + IM(y.o.) + A(y.o.) + ПДВ(y.o.) \quad (3.8)$$

3. Визначити та обґрунтувати доцільність імпорту.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- охарактеризуйте сучасну митну політику України;

- розгляньте методи визначення митної вартості товарів;

- визначте мету застосування та інструменти нетарифного регулювання ЗЕД в Україні.

Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Гуріна Г. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / Г. С. Гуріна, М. Г. Луцький, Т. Л. Мостенська, В. О. Новак. – К. : «Сузір'я», 2007. – 425 с.

2. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2008. – 406 с.

3. Макогон Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Ю. Макогон, В. Рижиков, С. Касьянюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 424 с.

4. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : від 13 березня 2012 р. № 4495-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

5. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.

6. Про Єдиний митний тариф : Закон України від 5 лютого 1992 р. № 2097-XII (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 19 – ст. 259.

7. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. № 15-93 № 2097-XII (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1993. – № 17. – ст. 184.

ТЕМА 4

РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Огляд. Інвестиційна діяльність як основа для розвитку зовнішньоекономічної діяльності має важливе значення у системі сучасних світогосподарських зв'язків і потребує регулювання на міжнародному і національному рівнях внаслідок значного потенціального впливу на економіку. Рівень розвитку інвестування і інвестиційної політики є важливими чинниками економічного стану країни. Регулювання інвестиційного процесу в країні визначається, насамперед, інвестиційним законодавством з врахуванням світового досвіду.

Ключові слова та поняття:

пільги
інвестори
інвестиції
регулювання
ставка податку
інвестиційний процес
репатріація прибутку
державне регулювання
податково-кредитна політика
міжнародні інститути регулювання
податково-амортизаційні механізми
регулювання інвестиційної діяльності

План

- 4.1. Об'єкти і суб'єкти інвестування
- 4.2. Регулювання інвестиційного процесу
- 4.3. Міжнародний досвід інвестування
- 4.4. Сутність міжнародної інвестиційної діяльності
- 4.5. Рівні регулювання інвестиційної діяльності

§4.1. ОБ'ЄКТИ І СУБ'ЄКТИ ІНВЕСТУВАННЯ

Інвестиційна діяльність, як різновид господарської діяльності, має певні юридично-правові основи – інвестиційне законодавство, яке визначається як інвестиційне право.

Інвестиційне право вивчає специфіку правового регулювання процесів інвестиційної діяльності.

Інвестиційне законодавство включає в себе всю сукупність нормативних актів, що регулюють інвестиційні відносини у процесі здійснення інвестиційної діяльності. Таким чином, інвестиційне право – це вся сукупність законодавчих актів і норм, що регулюють відносини між усіма суб'єктами інвестиційного бізнесу.

В Україні прийнято більше 200 законодавчих і нормативних актів, що регулюють і на основі яких здійснюється інвестиційна діяльність на всіх рівнях. Насамперед, це:

- Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 р.
- Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96-ВР від 25 квітня 1996 р.
- Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-ІV від 23 лютого 2006 р.
- Закон України «Про інститути спільного інвестування» № 2299-ІІІ від 15 березня 2001 р.
- Закон України «Про захист іноземних інвестицій» №1540а-ХІІ від 10 вересня 1991 р.
- Закон України «Інноваційну діяльність» N 2314-VI (2314-17) 4 липня 2002 р.
- Закон України «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» № 1547-ІІІ від 16 березня 2000 р. та інші.

Порядок і умови здійснення інвестиційної діяльності в Україні, і зокрема при приватизації державного майна, визначаються переліком законодавчо-правових актів: Законами України: «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року; «Про приватизацію державного майна» від 4 березня 1992 року; «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 року; «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 18 липня 1996 року; Указом Президента

України «Про інвестиційні фонди й інвестиційні компанії» від 19 лютого 1994 року; «Положенням про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» (постанова Кабінету Міністрів України, надалі КМУ) від 7 серпня 1996 року № 928, а також чинним законодавством, що регулює цивільно-правові взаємини, а саме Цивільним кодексом України; Положенням про порядок проведення конкурсів із продажу пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації (наказ Фонду державного майна України, Антимонопольного комітету України і Державної комісії по цінних паперах і фондовому ринку від 4 серпня 1997 року № 821/55/01/204).

Інвестиційний процес є складною економічною категорією, що характеризує соціально-економічний стан держави та дає змогу моделювати його майбутнє. Суб'єкти інвестиційного процесу вступають у різні суспільні відносини, яким властивий також і міжгалузевий характер. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення. Інвестиції зв'язані з відтворювальним процесом за допомогою основного джерела інвестування, яким є національний доход, що формує фонд нагромадження і, який складається із фондів відшкодування і відновлення, що забезпечують просте і розширене відтворення.

Добробут і динамічність розвитку нації залежить від обсягу і спрямованості інвестицій, досягнення рівня їхньої прибутковості і, відповідно, інвестиційної привабливості галузей національної економіки. Інвестиційний процес необхідно розглядати в динаміці між суб'єктами інвестування, зацікавленими в досягненні однієї й тієї самої мети – одержання прибутку або забезпечення соціального ефекту.

Економічна діяльність суб'єктів господарювання, рівень їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках визначається обсягами, формами і напрямками інвестицій. Один з перших економічних законів, прийнятих у 1991 році є Закон України «Про інвестиційну діяльність», згідно з яким інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності, в результаті чого утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Під *інвестиційною політикою держави* розуміють комплекс цілеспрямованих заходів, проведених державою для створення сприятливих умов для всіх суб'єктів господарювання з метою активізації інвестиційної діяльності й підйому національної економіки, підвищення ефективності інвестицій та вирішення соціальних проблем.

Інвестиційна діяльність багато в чому залежить від чіткості інвестиційної політики держави, що є складовою частиною економічної політики, яка проводиться державою й підприємствами у вигляді визначення структури та масштабів інвестицій, напрямів їхнього використання, джерел одержання з урахуванням необхідності відновлення основних засобів і підвищення їхнього технічного рівня. Рівень правового регулювання інвестиційної діяльності – один з найважливіших елементів, що

характеризують інвестиційне середовище або інвестиційний клімат у державі. Держава, як суб'єкт інвестиційної діяльності, визначає в законодавчій формі правові, економічні та соціальні умови цієї діяльності, що роблять істотний вплив на рівень прибутковості, ризику й ліквідності інвестицій.

Інвестиційний процес пов'язаний з інвестиційною діяльністю. Інвестиційна діяльність – це послідовна сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держав щодо здійснення інвестицій з метою одержання доходу або прибутку, рішення екологічних, соціальних та інших проблем, і провадиться в усіх сферах економіки незалежно від форм власності підприємств.

Головна мета інвестиційного процесу – це вкладення капіталу в найбільш привабливі об'єкти для одержання максимального прибутку або досягнення корисного ефекту. При цьому слід враховувати, що фінансова сторона інвестиційного процесу є лише частиною економічної проблеми. Інвестиційний процес слід розуміти як єдність фінансових, трудових, матеріально-технічних та інноваційних ресурсів.

Суб'єктами інвестиційного процесу є інвестори, правовий статус яких визначений законодавчою базою України. До них належать: приватні підприємства, акціонерні, командитні та повні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, лізингові, холдингові, страхові та інвестиційні компанії, а також інвестиційні фонди. Всі інвестори незалежно від форми власності й видів діяльності мають однакові права, що декларуються основами законодавства про інвестиційну діяльність.

Відповідно до інвестиційного права об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яка власність, зокрема основні й обігові кошти в усіх галузях і сферах національної економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також право власності.

У процесі освоєння інвестицій передбачається зв'язок інвесторів з іншими його учасниками, що залучаються для виконання функцій з надання послуг і виконання інших робіт на договірній основі. Наукові дослідження показують, що поживлення інвестиційної діяльності набуває особливого значення в державі, його окремих галузях під час спаду виробництва, нестабільної економічної ситуації. У цих умовах необхідно по-новому, на основі пріоритетності й привабливості, визначити об'єкти інвестування.

Залежно від сутності та змісту інвестиційного процесу його активність визначається разом з факторами, що формують інвестиційну політику і впливають на розвиток національної економіки. Для економічного розвитку країни необхідне збільшення обсягів виробництва і на цій основі забезпечення інвестиційного підйому.

Об'єктами інвестиційної діяльності в усіх сферах і галузях національної економіки є будь-яке майно, зокрема основні фонди й обігові кошти, цінні папери, цільові вклади, інтелектуальні цінності й інші об'єкти власності, а також майнові права. Законодавство не обмежує права інвесторів

у виборі сфер і об'єктів інвестування, крім тих, які не відповідають екологічним нормам, порушують права та інтереси держави і її громадян.

Орієнтири відповідають визначенню спрямованості інвестицій. В інвестиційному процесі важливо правильно визначити пріоритетність і привабливість об'єктів інвестування. Інвестори орієнтуються на привабливі та пріоритетні об'єкти інвестування, різні за ступенем їхньої економічної значущості в регіонах країни.

§4.2. РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Інвестування – складний, багатогранний процес, на який впливають фактори, що мають наукове і практичне значення. Необхідно відзначити, що між інвестиційною привабливістю й ефективністю інвестицій існує взаємозв'язок, оскільки з підвищенням рівня інвестиційної привабливості зростає ефективність інвестицій і навпаки. Інвестиційна привабливість держави визначається факторами, що стимулюють розвиток національної економіки.

Порядок державного керування інвестиційною діяльністю визначається законодавством України. Ефективність діяльності держави оцінюється результатами використання її потенціалу з метою задоволення потреб суспільства. Держава може мати великий потенціал, але його діяльність не буде ефективною, оскільки використовується не в інтересах суспільства.

В умовах ринкового господарства механізм державного регулювання – це система функцій законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, яка здійснюється уповноваженими державними установами з метою стабілізації й адаптації існуючої соціально-економічної системи до економічних умов, що змінилися (насамперед, удосконалення її організації). Як показує світовий досвід, держава регулює, визначає і контролює правові основи ринкових відносин, іноземний капітал у формі інвестицій надходить насамперед у ті країни, у яких створена стабільна й ефективна законодавча база щодо режиму залучення і використання іноземних інвестицій.

Головною особливістю сучасної державної інвестиційної політики є створення умов для розширення позабюджетних джерел фінансування капітальних вкладень і залучення інвестицій власних і закордонних інвесторів в економіку країни на основі подальшого удосконалювання нормативно-законодавчої бази і державної підтримки ефективних інвестиційних проектів. Державне регулювання інвестиційного процесу здійснюється з метою реалізації економічної, наукової і соціальної політики.

Відповідно до наявного потенціалу держава визначає заходи для забезпечення стабільності й економічного росту, підвищення рейтингу довіри до держави й уряду, що впливають на активність діяльності інвесторів. Роль і значення державних інвестицій в економіці країни розглядається подвійно. З одного боку, зменшення обсягу державних інвестицій може свідчити про фінансову неспроможність, але з іншого боку – скорочення державного

інвестування характеризує рівень ринкових перетворень в економіці країни. Якщо до початку проведення реформ регулювання інвестиційним процесом здійснювалося шляхом директивного централізованого планування капітальних вкладень, то на стадії проведення реформ здійснена децентралізація керування інвестиціями, перехід до керування на базі ринкових відносин.

Сутність державного керування економікою визначається характером функцій, що реалізуються у процесі управлінської діяльності. Держава здійснює регулювання інвестиційним процесом через правові, економічні, адміністративні важелі. Наприклад, до функцій державного регулювання інвестиційного процесу відносяться субсидії і субвенції, які направляються на розвиток територій, галузей, основних виробництв, також стандартизація, нормативне регулювання, оподаткування. Безпосередньо або побічно, податки впливають на ціноутворення і прийняття інвестиційних рішень на фінансовому ринку.

Субсидії і субвенції направляються на розвиток територій, галузей, основних виробництв. **Субсидії** – це вид державної фінансової допомоги, звичайно грошової, наданої кому-небудь державою або юридичною особою певним суб'єктам господарської діяльності для використання тільки у визначених цілях і можуть використовуватися як форму санації підприємств.

До функцій державного регулювання інвестиційного процесу відносяться також стандартизація, нормативне регулювання, оподаткування. Безпосередньо або побічно податки впливають на ціноутворення і прийняття інвестиційних рішень на фінансовому ринку.

Прийняття законів і інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність, є одним з найбільш важливих умов реалізації державної інвестиційної політики. Законодавчі основи цієї політики регулюють інвестиційну діяльність у різних формах.

Як суб'єкт процесу інвестування *держава регулює інвестиційний процес у таких основних формах:*

- виділення пріоритетних об'єктів інвестування;
- податкове регулювання інвестиційної діяльності;
- здійснення відповідної амортизаційної і кредитної політики;
- експертиза інвестиційних проектів.

В Україні в сфері інвестиційної діяльності спостерігається поступове становлення ринкових організаційних структур. Активізація інвестиційної діяльності визначається розвитком ринку інвестицій і рівнем формування його інфраструктури, у тому числі ринку цінних паперів. Держава в тій або іншій формі, безпосередньо або побічно регулює ринок цінних паперів.

Інвестиційна політика в Україні передбачає реалізацію ряду функцій, у тому числі фінансування і розвиток непривабливих для приватних інвесторів, сфер, що мають для держави стратегічне значення; по-друге, регулювання процесу приватизації державного сектора у сфері виробництва; реалізація державної політики інвестування.

У сучасних умовах виділяють такі напрями інвестиційної політики:

- заохочення приватних вкладень і скорочення державних;
- стимулювання інвесторів, що направляють засоби в ресурсозберігаючі і наукомісткі галузі виробництва;
- залучення іноземних інвесторів;
- інвестування об'єктів, які створюють нові робочі місця, що відіб'ється на демографічному стані суспільства.

В умовах ринку інвестиційний процес у всіх сферах регулюється системою цін, через співвідношення попиту та пропозиції капіталу, кредитування, процентну ставку Національного банку України, залучення приватного й іноземного капіталу. Необхідність узагальнення накопиченого в сучасних умовах досвіду державного регулювання інвестиційного процесу в ринковій економіці обумовлюється тим, що функціонування ринку без впливу держави є проблемним.

Держава регулює інвестиційну діяльність, формує і здійснює в цілому інвестиційну політику. У значній мірі інвестиційна діяльність залежить від інвестиційної привабливості, оскільки ефективність інвестування визначається вигідним вкладенням інвестицій. Іноземних інвесторів стримує економічна і політична нестабільність. Вона керує інвестиційним процесом через міністерства і відомства, що, здійснюючи керівництво галузями і сферами керування, відповідальні за їхній розвиток. Органами, що виконують функції державного керування інвестиційною діяльністю, є Кабінет Міністрів України і регіональні державні органи. *Державне управління інвестиційною діяльністю базується на наступних принципах:*

- взаємна відповідальність інвесторів і держави;
- дотримання основних прав і вимог інвесторів;
- юридична відповідальність інвесторів за порушення положень законодавства України або міжнародних договорів;
- послідовна децентралізація інвестиційного процесу і розширення змішаного фінансування інвестиційних проектів;
- залучення іноземних інвестицій, насамперед з метою реалізації державних пріоритетних програм;
- удосконалювання законодавства, що стосується інвестиційної діяльності.

Регулювання інвестиційного процесу державою припускає досягнення компромісу між фіскальною функцією й ефективністю інвестування. Регулювання є однією з функцій керування і припускає наявність специфічних функцій-регуляторів інвестиційного процесу.

У державному регулюванні ринку інвестицій основними є механізми податково-амортизаційної і фінансово-кредитної політики. Крім традиційного рівномірного списання амортизаційних відрахувань по основних фондах застосовуються більш високі норми амортизації в перші роки з наступним зниженням. Можливість списання як витрат виробництва більшої частини вартості устаткування дозволяє знизити величину оподаткованого прибутку і фактичний рівень оподаткування корпорацій.

Використання системи прискореної амортизації – це нова теорія відтворення основного капіталу, реалізація якої пов'язана з відшкодуванням вибуття застарілих засобів праці. У розвинутих країнах існує стійка висока норма вибуття основного капіталу, що свідчить про інтенсивний характер відтворення.

Податкова політика ефективна тільки за умови використання її як засобу стимулювання виробництва, що відповідно розширює податкову базу. Формування податкової політики в Україні у нових економічних умовах повинне здійснюватися з урахуванням особливостей господарської діяльності галузей економіки. Сформована в Україні економічна ситуація вимагає використання ефективних регуляторів інвестиційного процесу для активізації інвестиційної діяльності.

Як суб'єкт процесу інвестування держава регулює інвестиційний процес у таких основних формах:

- виділення пріоритетних об'єктів інвестування;
- податкове регулювання інвестиційної діяльності;
- здійснення відповідної амортизаційної і кредитної політики;
- експертиза інвестиційних проектів.

В Україні у сфері інвестиційної діяльності спостерігається поступове становлення ринкових організаційних структур.

§4.3. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТУВАННЯ

Для України важливим є світовий досвід, зокрема, прийнятий у Фінляндії Закон про акумулювання інвестицій, що обмежував їх обсяг. Фірми не мали права виділяти на інвестиції понад 30 % річного доходу, одержуваного від сільськогосподарської діяльності, і понад 20 % – від промислової діяльності. У той же час, цей закон містить перелік пільг, визначених урядом, щодо стимулювання галузей.

У Франції державне регулювання економіки – продумана система стратегічного індикативного планування, керування цінами, контролю оплати праці, заохочення конкуренції. Головним напрямком регулювання інвестиційної сфери в цій країні є податкова політика. Функції державного регулювання економіки, включаючи планування, дозволяють координувати діяльність держави і приватного бізнесу, внаслідок чого французький уряд безпосередньо керує майже половиною валового національного продукту.

Досвід інвестування США свідчить, що інвестиційна діяльність держави в основному обмежена специфічними галузевими або регіональними програмами: військово-космічними, розвитку інфраструктури на загальнонаціональному рівні, екологічними, ліквідації стихійних лих. Уряд впливає на інвестиційний ринок за допомогою системи держзамовлень і контролює виконання екологічних, санітарно-гігієнічних нормативів, дотримання техніки безпеки і т.п. Місцеві органи влади штатів здійснюють

самостійно інвестиційну діяльність як замовників на будівництво різних об'єктів інфраструктури і житлового фонду.

У державному регулюванні ринку інвестицій основними є механізми податково-амортизаційної і фінансово-кредитної політики. В інвестиційному процесі приватні фірми-замовники і підрядники здійснюють свою діяльність на основі загальних норм, що діють в економіці, насамперед податково-амортизаційного законодавства, а також природоохоронного, санітарно-гігієнічного й іншого стандартів. Загальнонаціональне законодавство, що регулює інвестиційний процес, відсутнє.

Практика країн з розвинутою ринковою економікою переконує, що система оподаткування є основним регулятором впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання, визначення пропорційності виробництва, обміну, розподілу і споживання продуктів праці. Вона стимулює ділову активність, інвестиційну ініціативу товаровиробників і підвищення загальноекономічної ефективності.

Відповідно до податкового законодавства США оподаткуванню підлягає нерозподілений прибуток, тобто прибуток, отриманий протягом року, за винятком амортизаційних відрахувань, платежів у рахунок позичкових відсотків, витрат на благодійні цілі, різного роду виплат у зв'язку з неустойками і втратами при здійсненні господарського процесу. Кожна з різновидів цих відрахувань регламентується державою для того, щоб розміри нерозподіленого прибутку штучно не занижувалися. Закони про податки визначають їхні види, категорії платників, об'єкти оподаткування, принципи визначення розрахункової бази, мінімальні ставки податків, перелік і розмір пільг. Законодавча регламентація оподаткування дозволяє централізовано керувати податковою системою, що є основою економічної політики держави.

Гнучкість податкової системи дає можливість щорічно уточнювати ставки податків і проводити податкову політику відповідно до економічного положення що змінюється. При цьому правила оподаткування залишаються стабільними, що є законодавчим захистом платників податків. Основними податковими регуляторами інвестиційної активності господарських суб'єктів у державі визначені пільги щодо податку на прибуток.

У США й інших розвинутих країнах вагоме стимулююче значення для прискорення відновлення виробничого апарату і заохочення випереджального розвитку активної частини основних фондів має «інвестиційний податковий кредит», що передбачає зниження оподаткованого прибутку на суму капітальних вкладень, використаних для придбання нових машин і устаткування. Ця функція показує фактичну податкову знижку, що дозволяє технічно модернізувати галузі, визнати їх пріоритетними в країні. У деяких закордонних країнах використання інвестиційного кредиту має локальний характер і спрямований на стимулювання інвестиційних вкладень у найбільш значимі із соціально-економічної точки зору об'єкти.

Корисним є досвід Швеції в питаннях використання державної системи податкових пільг на інвестиційні резерви. Відповідно до цієї системи фірмам дозволялося відраховувати в інвестиційні резерви до 40 % комерційних доходів, що не підлягають оподатковуванню. Формування інвестиційних резервів сприяє прискоренню науково-технічного прогресу.

В управлінні інвестиційним процесом велике значення приділяють амортизаційному регулюванню. Крім традиційного рівномірного списання амортизаційних відрахувань по основних фондах застосовуються більш високі норми амортизації в перші роки з наступним їхнім зниженням. Можливість списання як витрати виробництва більшої частини вартості устаткування дозволяє знизити величину оподаткованого прибутку і фактичний рівень оподаткування корпорацій.

Методи прискорених амортизаційних списань застосовуються в США, Великобританії, Німеччині, Японії, Франції, Швеції, Швейцарії й інших країн. Метою цього методу є стимулювання інтенсивного відновлення засобів виробництва, боротьба з впливом інфляційного фактора і подолання швидкого морального зносу технічних засобів. Використання системи прискореної амортизації – це нова теорія відтворення основного капіталу, реалізація якої зв'язана з відшкодуванням вибуття застарілих засобів праці. У розвинутих країнах існує стійко висока норма вибуття основного капіталу, що свідчить про інтенсивний характер відтворення. З метою збільшення сум амортизаційних відрахувань уряд Російської Федерації прийняв 19 серпня 1994 року Постанову «Про використання механізму прискореної амортизації і переоцінці основних засобів». В Україні одним із джерел інвестування є амортизаційні відрахування. Періодично проведена переоцінка вартості основних фондів і застосування норм прискореної амортизації відповідно до Положення «Про порядок застосування норм прискореної амортизації активної частини (машин, устаткування, транспортних засобів) основних виробничих фондів» створюють умови для нагромадження підприємствами фінансових засобів. Для країн з перехідною економікою прискорена амортизація дозволяє в першу половину терміну служби основних фондів відраховувати в амортизаційний фонд до двох третин їхньої вартості. Прискорене нарахування амортизаційного фонду є гарантією захисту від втрат внаслідок морального зносу основних засобів, викликаних неповним відшкодуванням їхньої вартості. Залишкова вартість основних фондів при методах прискореної амортизації буде менше, ніж її величина при рівномірному методі відрахувань.

У багатьох країнах державні органи делегують саморегульованим організаціям функції з контролю ринку цінних паперів. Наприклад, у США контроль за оборотом цінних паперів на біржовому ринку делегований Комісією з цінних паперів зареєстрованим фондовим біржам, контроль за оборотом цінних паперів на позабіржовому ринку переданий Національній асоціації торговців цінними паперами.

При продажі інвестиційних акцій визначаються суспільні пріоритети: більший попит (більш пріоритетна галузь – більше надходжень

нецентралізованих засобів). Формування ринку цінних паперів дозволяє активізувати інвестиційну діяльність, це найважливіша складова інфраструктури ринку інвестицій і мотиваційний фактор.

§4.4. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Міжнародні інвестиції – це вкладання коштів у цінні папери емітентів інших країн, які номіновані в іноземній валюті, а також у фінансові інструменти, що придбані за іноземну валюту. Розвиток міжнародного інвестування пов'язаний з його основною метою – можливістю отримання більш високої доходності вкладання капіталу у порівнянні з національним ринком.

Суб'єктами міжнародної інвестиційної діяльності є інвестиційні і пенсійні фонди, страхові компанії, корпорації і приватні інвестори. Будь-яка країна, що здійснює міжнародну інвестиційну діяльність є учасником ринку міжнародних інвестицій. Міжнародні інвестори активно діють на ринку державних і корпоративних цінних паперів, а акції кращих українських компаній котируються на світових фондових біржах, в тому числі на біржах Західної Європи. В Україні міжнародна інвестиційна діяльність регламентується нормативно-законодавчою базою, передусім Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок». Міжнародні інвестиційні фонди не тільки купують цінні папери для закордонних інвесторів, але і залучають кошти вітчизняних інвесторів.

У сучасних умовах, у зв'язку з розвитком міжнародних економічних зв'язків, інвестор, який володіє вільними грошовими коштами та прагне вигідно їх розмістити, формує портфель інвестицій з цінних паперів, що перебувають в обігу як на його національному ринку, так і на національних ринках інших країн.

Цінні папери є основним видом фінансових інструментів інвестування, це документи, що забезпечують його власникові визначені юридично закріплені майнові права. На національних ринках реалізуються, **по-перше**, цінні папери національних емітентів, що номіновані у національній валюті. Це цінні папери держави, регіональних та місцевих органів влади та національних акціонерних товариств.

Слід відмітити, що придбання таких цінних паперів не дозволяє диверсифікувати інвестиції для зменшення ризику при загальному зменшенні доходності національного фондового ринку, а також отримати більш високу доходність у порівнянні з доходністю національного ринку. Внаслідок того, що на національному ринку присутні іноземні інвестори він є частиною міжнародного ринку інвестицій. Позитивні й негативні фактори не дозволяють бути повністю застрахованим від миттєвого падіння вартості національних цінних паперів, тому що це не пов'язаного з внутрішньою політичною та економічною ситуацією, а залежить виключно від зовнішніх факторів.

По-друге, на національних ринках реалізуються цінні папери іноземних емітентів, що номіновані у національній валюті. Метою такого інвестування є можливість отримання більш високої доходності при більш низькому рівні ризику відповідних цінних паперів. Недоліки цього процесу пов'язані з можливими труднощами отримання інформації про емітентів, а також з ризиком зниження курсу валюти емітента по відношенню до валюти інвестора, оскільки курс таких цінних паперів на національному ринку визначається з врахуванням курсу обміну валют.

По-третє, на національних ринках знаходяться у обігу цінні папери національних емітентів, які номіновані в іноземній валюті. Це дає можливість отримання додаткового доходу при зростанні курсу іноземної валюти. Однак є ризик можливого введення адміністративних обмежень на операції з іноземною валютою або падіння валютного курсу інвестицій.

Процес придбання іноземними інвесторами тієї або іншої країни цінних паперів на національних ринках інших країн представляє собою міжнародну інвестиційну діяльність. Міжнародна інвестиційна діяльність характеризується рядом особливостей: психологічні бар'єри, інформаційні та юридичні труднощі, додаткові витрати, ризикованість.

Психологічні бар'єри, що пов'язані з міжнародними інвестиціями, обумовлені, перш за все, недостатнім знанням економіки, політики і культури інших країн, а також іноземних мов, методів торгівлі на фінансових ринках, процедур звітності тощо.

Інформаційні труднощі виявляються в процесі отримання інформації про іноземні ринки та емітентів з тим самим рівнем подробиць, який можливий для учасника його національного ринку.

У різних країнах можуть існувати *юридичні труднощі* для іноземних інвесторів при розміщенні їх капіталу та повернення у свою країну капіталу і отриманого доходу, включаючи особливості оподаткування.

Міжнародні інвестиції звичайно пов'язані з *додатковими витратами*, що включають в себе більш високі комісійні посередникам на іноземних ринках, більш високу платню за оформлення угод та більш високу оплату керівникам портфелів міжнародних інвестицій.

Інвестиційний процес пов'язаний з високим рівнем ризику. **Ризики міжнародного інвестування** включають в себе ризики національних ринків, загальні для всіх інвесторів – резидентів і нерезидентів; додаткові ризики для нерезидентів, що пов'язані з можливим введенням обмежень на їх діяльність та на вивіз капіталу і доходу; та ризики падіння курсів іноземних валют, що призводить до зменшення доходності інвестицій у перерахунку на валюту інвестора.

Міжнародне інвестування має свої переваги: не зважаючи на визначені труднощі та високий рівень ризику, обсяг міжнародних інвестицій є досить високим і постійно зростає. Так, акції основних світових корпорацій котируються на біржах різних країн. Великі корпорації, а також уряди та місцеві органи влади позичають грошові кошти шляхом випуску своїх цінних паперів у інших країнах. І, нарешті, існують міжнародні фінансові групи, що

володіють значними коштами та інвестують їх у ті сегменти ринку, де є можливість отримати більш високу дохідність.

Розвиток міжнародної інвестиційної діяльності пов'язаний з тим, що інвестиції мають можливість отримати більш високу якість – більшу дохідність при меншому ризику в порівнянні з чисто національними інвестиціями.

Міжнародна інвестиційна діяльність передбачає розгляд сукупності різноманітних національних ринків, тому сегментом міжнародного портфелю цінних паперів буде їх сукупність, що характеризується як видом, так і національним ринком та, відповідно, валютою, в якій номіновані інвестиційні активи.

Інвестор повинен визначити, в першу чергу, принципи формування структури портфеля міжнародних інвестицій:

- по-перше, країни (валюти) → види цінних паперів → конкретні цінні папери;
- по-друге, види цінних паперів → країни (валюти) → конкретні цінні папери;
- по-третє, види цінних паперів → конкретні цінні папери → країни (валюти);
- по-четверте, конкретні цінні папери → країни (валюти).

Одночасно з формуванням структури портфеля міжнародних інвестицій необхідно визначитися з принципами управління ризиками. При цьому можливі такі варіанти дій:

- не приймати ніяких заходів, сподіваючись на сприятливу ситуацію;
- диверсифікувати інвестиції за країнами, видами активів, галузями економіки та цінними паперами;
- збільшувати частку інвестицій у без ризикові активи;
- обирати менш ризиковані активи і валюти інвестицій на основі прогнозу їх якості;
- вживати спеціальних заходів для захисту від несприятливої зміни ціни активів або валютного курсу.

Заходи зі зменшення ризику можуть застосовуватися для міжнародного портфеля інвестицій в цілому, для його сегментів, для частини цінних паперів у тому чи іншому сегменті.

Дохідність портфеля міжнародних інвестицій в цілому, його окремих сегментів та їх частин прийнято оцінювати за наступними показниками:

- загальна дохідність;
- структура дохідності по доходу на капітал, приросту капіталу та зміні курсу валют інвестицій до валюти інвестора;
- структура дохідності за країнами (валютами), класами активів та індивідуальними активами в даному класі;
- відповідності дохідності запланованим або деяким стандартним значенням (наприклад, світовим або регіональним індексам акцій або облігацій);

- корисності прийнятих заходів по хеджуванню у порівнянні із витратами на них.

Міжнародна інвестиційна діяльність, відіграючи ключову роль у системі сучасних світогосподарських зв'язків і маючи значний потенціал впливу (як позитивного, так і негативного) на економічний розвиток, має бути регульованою на національному, міжнародному і наднаціональному рівнях. Таке регулювання може здійснюватися за допомогою сукупності спеціальних правових, адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів та деяких інструментів стимулювання і обмеження.

Правові методи реалізуються через систему цивільного та процесуального права. *Адміністративні методи* юридично визначають господарську суб'єктність, регламентують питання власності, процедури вирішення суперечок у судовому порядку тощо. *Економічні методи* реалізуються через систему дотацій, кредитів, здійснення фіскальної політики. *Соціально-психологічні методи* орієнтовані на формування і розвиток тієї чи іншої ідеології, виховання відповідного типу менталітету громадян і суспільства в цілому за допомогою організаційно оформлених інститутів.

Між методами регулювання міжнародної інвестиційної діяльності є очевидний взаємозв'язок. Усі вони так чи інакше оформлені у конкретних нормативно-правових документах. Їх ефективність залежить від тривалості існування відповідної нормативно-правової бази, від досконалості правових методів регулювання.

Таким чином, для ефективності міжнародної інвестиційної діяльності необхідно:

- знати міжнародний ринок інвестицій, включаючи валютний ринок та способи участі у ньому;
- знати характеристики і особливості цінних паперів, що обертаються на різноманітних національних ринках;
- знати показники, що характеризують ринок інвестицій, їх сутність і методи розрахунку;
- вміти аналізувати дані про ринки інвестицій і фінансові ринки;
- враховувати фактори, що впливають на ціни активів на міжнародних ринках та їх взаємозв'язок;
- знати методи та інструменти зменшення ризиків міжнародного інвестування;
- знати та вміти розраховувати показники дохідності портфеля міжнародних інвестицій.

§4.5. РІВНІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналіз різних систем регулювання міжнародної інвестиційної діяльності на *національному рівні* показує, що формуються вони двома шляхами:

- через прийняття єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країн;

- через розробку тих чи інших правових актів, що регулюють різні аспекти іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності.

Вибір того чи іншого із зазначених шляхів залежить від ролі конкретної країни на світовому ринку капіталів. Для країн, які активно експортують капітал, характерним є ліберальне ставлення до регулювання іноземних капіталовкладень. Країнам, які переважно імпортують капітал, притаманне прагнення прийняти єдиний законодавчий акт щодо міжнародної підприємницької діяльності.

Проте, і в першому, і в другому випадках однаковою є перелік питань (об'єктів) регулювання:

- визначення іноземного інвестора;
- видів та форм іноземних інвестицій;
- участі у власності;
- репатріації прибутку іноземного інвестора;
- вимог до результатів діяльності іноземного інвестора;
- системи інвестиційних пільг та обмежень;
- гарантій щодо прав іноземного інвестора.

Слід звернути увагу, що залежно від конкретної стратегічної мотивації приймаючої країни у світовій практиці реалізуються різні варіанти регулювання кожного із цих питань.

До *іноземних інвесторів*, як правило, належать іноземні фізичні та юридичні особи; особи, які проживають за кордоном; іноземні держави та міжнародні організації.

Видами іноземних інвестицій є цінності, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення інших цілей. В цілому ці види інвестицій визначаються однозначно, але можливі й варіації стосовно деяких з них, зокрема щодо інтелектуальних інвестицій, векселів, цінних паперів, торгових марок тощо. Зауважимо, що різні країни, які зацікавлені в іноземних інвестиціях, формують різні переліки видів інвестицій.

Іноземний інвестор, як правило, кваліфікується за обсягом вкладеного капіталу. Так, у світогосподарській практиці пересічною інвестицією є 50–100 тис. дол. США, а кваліфікаційною часткою власності в об'єктах інвестування – частка у 20 %.

Ключовим моментом здійснення іноземних інвестицій є питання *участі у власності*. У світовій практиці існують такі основні варіанти вирішення цього питання: збереження державного контролю над стратегічними галузями національної економіки; збереження деяких галузей або видів виробництва під егідою державної власності; часткове зняття обмежень привілейованим інвесторам; 100 % власність іноземного інвестора.

Регулювання *репатріації прибутку* іноземного інвестора включає: вимогу обов'язкового створення резервного фонду, який зберігається у

банках приймаючої країни; фіксацію розміру капіталу, який вивозиться (залежно від розміру інвестицій) та прибутку, що отримується (і регулюється як загальними правилами валютного регулювання та угодами про валютне співробітництво, так і спеціальними правилами). Крім того, можливий режим вільного руху капіталу.

Вимоги до *результатів діяльності* іноземного інвестора визначаються цілями приймаючої країни і диференціюються за певними показниками (частка національного учасника, рівень передачі технології, масштаби діяльності, спрямованість ринку, можливість підготовки кадрів та нових робочих місць тощо).

Система *інвестиційних пільг та обмежень* включає: факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані та пільгові позики, звільнення від податків, часткове повернення податків, прискорення амортизації); товарні пільги (тарифні і нетарифні імпорتنі бар'єри); спеціальні заходи обмеження та контролю за діяльністю іноземного інвестора.

Система *гарантій* дотримання прав іноземного інвестора традиційно складається з: гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права; гарантій дотримання інвестиційних пільг і сталості законодавства протягом інвестиційного циклу; гарантій захисту від заходів конфіскаційного характеру.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє дійти висновку про те, що промислово розвинуті країни віддають перевагу фінансовим стимулам перед фіскальними, оскільки перші ефективніші: вони забезпечують адресний характер впливу і концентрують зусилля на досягненні конкретних національних та національно орієнтованих результатів. Країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками використовують переважно податкові стимули та адміністративні заходи (це обумовлено нестачею фінансових ресурсів у цих країнах).

Зверніть увагу, що загальною тенденцією в регулюванні іноземних інвестицій на національному рівні є лібералізація. У розвинутих країнах з метою заохочення приватних інвесторів щодо інвестування в країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками створюються спеціальні інститути підтримки та стимулювання інвестування за кордон. Такі інститути функціонують аналогічно інвестиційним банкам чи установам стратегічного розвитку і користуються довірою інвесторів країни базування завдяки своїм суворим фінансовим стандартам і високому ступеню надійності. Приймаючі країни теж зацікавлені у діяльності цих інститутів на території своєї країни через вигідні умови їхнього інвестування. Зокрема, вони не висувають особливих вимог до приймаючої країни щодо гарантій чи забезпечення позик, і разом з тим надають партнерам з приймаючої країни право придбати для себе додаткову частку у капіталі спільного підприємства, коли це підприємство стане прибутковим.

Так, у США створена Корпорація для страхування від політичних ризиків приватних інвестицій за кордон (у понад 10 країн, що розвиваються), для сприяння розміщенню таких інвестицій та для цільового фінансування

проектів. Аналогічні інститути діють у Німеччині, зокрема для підтримки розвитку економічної інфраструктури у країнах, що розвиваються, шляхом створення там спільних підприємств і часткового фінансування проектів, надання позик дрібним і середнім підприємствам, фінансування експертних оцінок конкретних проектів СП тощо.

У сучасній світогосподарській практиці важливе місце в активізації та регулюванні *міжнародної інвестиційної діяльності* займають дво- і багатосторонні інвестиційні угоди. Їхньою метою є одержання країною базування правового захисту своїх інвестицій у приймаючій країні від можливих некомерційних ризиків, а також підтримка стабільності і надійності відносин між країнами.

Кількість інвестиційних угод зростає прискореними темпами. Більша частина (90 %) – це угоди між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, хоча дедалі більше їх укладається між країнами, що розвиваються.

У міжнародних дво- і багатосторонніх угодах, як правило, регулюються такі питання інвестування:

- визначення інвестицій та інвесторів;
- умови ввозу прямих іноземних інвестицій;
- заохочення інвестицій;
- загальні норми режиму;
- переведення платежів;
- вимоги до результатів господарської діяльності;
- позбавлення інвестора прав власності;
- вирішення суперечок;
- норми поведінки корпорацій.

При *визначенні питання про інвестиції та інвесторів* вказуються не тільки вже існуючі форми інвестицій, а й ті, що можуть виникнути після укладення угоди. Фіксуються юридичні особи, які потрапляють до категорії «національних суб'єктів» кожної з країн-учасниць угоди.

Умови ввозу прямих іноземних інвестицій чітко визначають систему регулювання розміщення інвестицій (загальними нормами національного права чи спеціальними режимами). Варто відмітити, що до 1990 р. жодна із двосторонніх угод не передбачала можливості проведення політики «відкритих дверей» між країнами-партнерами.

Більшість міжнародних угод про інвестування передбачають обов'язкове *заохочування іноземних інвестицій*, насамперед, з боку приймаючої країни. В окремих угодах країна базування зобов'язується проводити політику заохочення вивозу підприємницького капіталу в країну, з якою укладено угоду.

Загальні норми режиму, як правило, передбачають справедливий, недискримінаційний, пільговий або національний режими.

Правила *переведення платежів* є найважливішим елементом угоди. При цьому країна базування прагне одержати конкретні та широкі гарантії не

тільки щодо загальних правил переведення коштів, а й щодо використання тієї чи іншої валюти, валютних ресурсів та термінів переведення.

Вимоги до результатів господарської діяльності є однією з ключових проблем в інвестиційних відносинах. Вона вирішується шляхом надання гарантії про неможливість конфіскації чи націоналізації належної іноземним інвесторам власності, або гарантією про компенсацію їх власності у випадку її націоналізації.

Вирішення суперечок відбувається за допомогою Міжнародного центру регулювання інвестиційних суперечок, який був створений у 1965 році (у 1994 р. центр об'єднав 113 країн світу). На першому етапі суперечки між інвесторами та урядом приймаючої країни вирішуються шляхом конструктивних консультацій. Суперечка може також розглядатись компетентним судовим або адміністративним органом приймаючої країни.

Питання про норми поведінки корпорацій – це питання про формування загальних принципів і норм, яких мають додержуватися іноземні підприємці у приймаючій країні.

Зверніть увагу, що міжнародній інвестиційній діяльності сприяють такі важливі міжнародні інститути:

- *Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій.* Воно сприяє потокам прямих інвестицій у країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками, пропонує комплекс інформаційних та консультаційних послуг. Капітал агентства оцінюється у 948 млн. дол. США, а річний чистий дохід – у 26 млн. дол.;

- *Служба з іноземних інвестицій* (1986 р.), керівництво якою здійснюють Міжнародна фінансова Корпорація, Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, Світовий банк. За ініціативою приймаючих країн Служба рекомендує найбільш ефективні шляхи залучення іноземних інвестицій, виходячи із ключових параметрів інвестиційного клімату.

Слід зазначити, що взаємовідносини між багатьма країнами регулюються складними угодами на *наднаціональному рівні* у рамках інтеграційних угруповань. Це забезпечує вільний рух капіталів, гармонізує економічну політику країн-учасниць. Це стосується не тільки Європейського Союзу, де зі створенням Європейського валютного союзу і введенням єдиної валюти, досягнуто найбільшої глибини інтеграції, але й у перспективі Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), окремих інтеграційних угруповань у Азії та Латинській Америці.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Які методи регулювання інвестиційної діяльності Ви знаєте? Дайте їх коротку характеристику.
2. Об'єктами регулювання міжнародної інвестиційної діяльності є...(*перелічіть*).

3. Що включає система регулювання репатріації прибутку іноземного інвестора?
4. Охарактеризуйте особливості міжнародної інвестиційної діяльності.
5. Чим визначаються вимоги до результатів діяльності іноземного інвестора?
6. Які питання інвестиційної діяльності регулюються на міжнародному рівні.
7. У чому сутність наднаціонального рівня регулювання інвестиційної діяльності?
8. У чому виявляється специфіка регулювання інвестиційної діяльності за кордон та іноземної у різних країнах (розвинутих, тих, що розвиваються, країнах з перехідними економіками)?
9. Спробуйте назвати органи наднаціонального регулювання інвестиційної діяльності у відомих Вам інтеграційних угрупованнях держав.
10. Які регулятивні проблеми виникають в умовах інвестиційного глобалізму?
11. Які принципи покладені в основу формування портфелю міжнародних інвестицій?
12. Визначте шляхи зниження ризиків міжнародної інвестиційної діяльності.

Завдання для самостійної роботи

1. На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:
 - рівні регулювання міжнародної інвестиційної діяльності;
 - регулювання репатріації прибутку;
 - умови ввезення прямих іноземних інвестицій;
 - державне регулювання ринку цінних паперів;
 - міжнародні інститути регулювання ринку цінних паперів;
 - масштаби і специфіка міжнародної інвестиційної діяльності урядів.
2. На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел складіть есе стосовно регулювання міжнародної інвестиційної діяльності. Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 8–10 друкованих аркушів.
3. Підготуйте аналітичний огляд регулювання інвестиційної діяльності на прикладі окремих компаній. Оформіть у вигляді кейсу обсягом 10–12 друкованих аркушів.

Рекомендована література

1. Гуткевич С. О. Вексель у системі цінних паперів : проблеми становлення та розвитку : навч. посіб. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько. – К. : Вид-во Європейського університету, 2003. – 119 с.
2. Gutkevich S. Zasady i zrodla inwestowania w gospodarke / S. Gutkevich, B. Kruk, A. Cielinska // Wybrane zagadnienia polityki rozwoju obszarow

wiejskich w Polsce I na Ukrainie / Institut ekonomiki rolnictwa I gospodarki zywnosciowej. – Program Wieloletni 2005-2009, Raport Nr 146. – Warszawa 2009.

3. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.

4. Зухба Д. С. Экономика европейской интеграции : учеб. пособ. / Д. С. Зухба, Л. В. Сорокина, Г. А. Пономарева, Л. В. Руденко, Л. А. Леонова / В. В. Дементьев (ред.). – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 160 с.

5. Модель розвитку галузей економіки України : моногр. / За ред. С. О. Гуткевич. – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 472 с.

6. Про іноземні інвестиції : Закон України від 13 березня 1992 р. № 2198–ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 26. – ст. 357.

7. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 31. – ст. 268.

8. Руденко Л. В. Міжнародна інвестиційна діяльність : навч.-метод. посіб. / Л. В. Руденко, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий, С. О. Бірюк, В. В. Козаков / Л. В. Руденко (заг. ред.). – К. : КНЕУ, 2008. – 168 с.

9. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації : навч.-метод. посіб. / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 227 с.

10. Черкасов В. Е. Международные инвестиции : учеб. пособ. / В. Е. Черкасов. – М. : Евразийский открытый институт, 2009. – 111 с.

ТЕМА 5

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Зовнішньоекономічна діяльність розглядається як сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських і оперативно-комерційних дій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок. Зміст і сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності визначається видом та особливостями зовнішньоекономічних операцій, що виконуються.

Ключові слова та поняття:

роялті

сутність

контроль

мотивація

планування

паушальний платіж

міжнародний лізинг

функції менеджменту

міжнародна торгівля

організація взаємодії

міжнародні інвестиції

менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності

План

- 5.1. Основні види зовнішньоекономічної діяльності
- 5.2. Особливості менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
- 5.3. Функції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

§5.1. ОСНОВНІ ВИДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Процес управління – це сукупність безперервних, послідовно виконуваних, взаємопов'язаних дій по формуванню і використанню ресурсів організації для досягнення нею своїх цілей. Економічні категорії «управління» та «менеджмент» тісно пов'язані між собою. Категорія «управління» має більш широке застосування і може в рівній мірі розповсюджуватися на управління технічними пристроями, машинами, обладнанням і т.і. Управління є багатогранним поняттям, яке включає управління підприємствами, соціальними процесами, а його сутність можна визначити як практику реального керівництва.

Відомий американський дослідник проблем управління Пітер Дракер визначив управління як «особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу». Характерною ознакою для управління взагалі є те, що воно властиве лише системним об'єктам, які поділяються на дві підсистеми: керуючу і керовану. Процес управління здійснюється шляхом постійного впливу та взаємодії цих підсистем.

Менеджмент у вузькому розумінні означає вміння досягати поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей; у широкому – це функціональні види діяльності з керівництва людьми в будь-яких організаціях. Водночас, у сучасному трактуванні та застосуванні цих понять є і відмінності. Менеджмент – це система наукових знань, яка найбільш повно відповідає на запити теорії управління, допомагає функціонуванню організацій як соціально-економічних систем в умовах ринкових відносин.

Таким чином, термін «управління» слід використовувати для визначення процесів практичного виконання керівної діяльності, а «менеджмент» – як науковий фундамент необхідний для підтримки цієї діяльності, для оптимального використання ресурсів організації, науково обґрунтованого вибору функцій, форм і методів, більш ефективної реалізації цілеспрямованого управлінського впливу менеджера-керівника на трудовий колектив в умовах ринку.

У більшості країн світу менеджмент вважається однією із пріоритетних галузей соціальних наук, яка є невід'ємною частиною загальної культури людини та трудових колективів.

Менеджмент і управління – це міждисциплінарні галузі знань та вмінь, які поєднують у собі менеджмент як науку, так і практичну майстерність, мистецтво її використання у процесі управління організацією. Подальший

розвиток управління у ХХ столітті полягає у використанні досягнень багатьох наук для вирішення головної проблеми – одержання бажаних результатів на основі погоджених дій багатьох людей.

Специфіка управління підприємствами, що здійснюють комерційно-виробничі відносини на зовнішніх ринках, призводить до відособлення менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності пов'язаний з визначенням загальних і специфічних функцій та методів менеджменту у всіх формах зовнішньоекономічної діяльності (при експорті й імпорті товарів і послуг, лізингових операціях, інвестуванні, тощо). Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності полягає у комплексному дослідженні та моделюванні міжнародного середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів і посадових осіб, максимально ефективному використанні ресурсів підприємства з метою досягнення запланованих зовнішньоекономічних стратегічних цілей.

Зовнішньоекономічна діяльність повинна бути заснована на взаємовигідних відносинах суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності як на території України, так і за її межами. У залежності від характеру виконуваних при цьому операцій зовнішньоекономічна діяльність може бути поділена на окремі специфічні види (рис. 5.1).

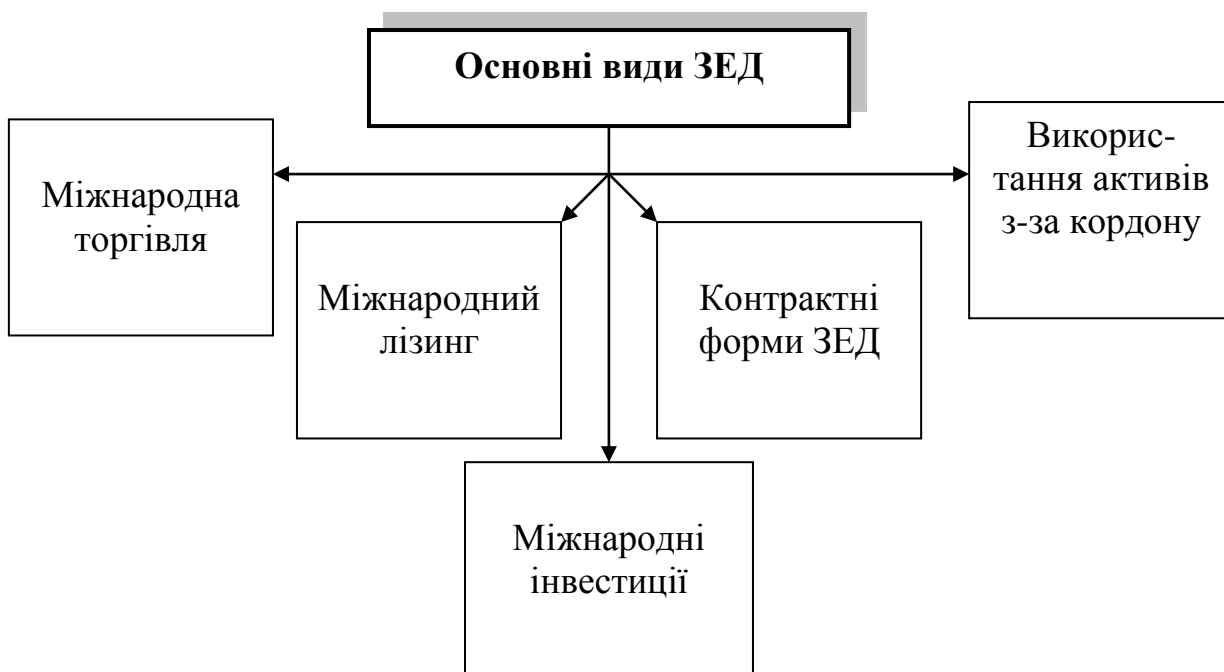


Рис. 5.1. Основні види зовнішньоекономічної діяльності

1. *Міжнародна торгівля* – міжнародний обмін (експорт-імпорт) продуктами і послугами, який розрізняють у залежності від предмету і характеру здійснення:

- торгівля готовою продукцією, яка призначена та придатна для безпосереднього використання споживачами;

- торгівля напівфабрикатами, деталями та іншою продукцією у розібраному вигляді з оподаткуванням за зниженими митними тарифами;
- зустрічні поставки – бартерні операції та операції з давальницькою сировиною, при яких експортери зобов'язуються придбати у імпортерів товари на частину або повну вартість експортованої продукції;
- постачання обладнання, технологічних комплексів з повним спектром послуг, включаючи проектування, спорудження, налагодження, підготовку до експлуатації;
- торгівля ліцензіями (документами, що надають право на виконання певних дій, використання винаходів) та «ноу-хау» (як правило, секретні знання не захищені правами інтелектуальної власності);
- подорожі, туризм і транспорт.

2. *Міжнародний лізинг* – специфічна форма фінансових послуг на придбання виробничого устаткування, транспортних засобів, комп'ютерної техніки, складських приміщень для тривалого користування з метою наступного надання їх у довгострокову оренду.

3. *Використання активів з-за кордону*: брендів, фірмових знаків, патентів, авторських прав та ліцензійних угод на інтелектуальну власність, що здійснюються за допомогою ліцензування та франчайзингу.

4. *Контрактні форми зовнішньоекономічної діяльності* – це здійснення діяльності згідно з укладеними контрактами за кордоном, включаючи проведення банківських операцій, страхування, оренду або прокат, виконання проектно-конструкторських робіт, надання управлінських послуг.

5. *Міжнародні інвестиції* – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у зовнішньоекономічну підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Виходячи на міжнародні ринки організація проводить моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, на підставі якого обирає для себе найбільш придатний та економічно вигідний вид діяльності.

§5.2. ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності має власні специфічні особливості. У загальному розумінні ці особливості пов'язані з вимогами управління виробничо-господарською та комерційною діяльністю підприємства при виході його на зовнішній ринок у міжнародне бізнес-середовище. Підприємство, яке виробляє продукції більше ніж може реалізувати на внутрішньому ринку, шукає вихід на ринок зовнішній. Зовнішньоекономічну діяльність у цьому випадку можна розглядати як подальше розширення внутрішньонаціональних операцій підприємства, а зміст менеджменту, який повинно використовувати його керівництво, розширюється і включає у себе як менеджмент організації, так і менеджмент ЗЕД.

Перехід України до ринкових відносин, вступ до СОТ, глобалізація світової економіки та міжнародного ринку суттєво змінили характер і принципи управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності розглядається як процес націлений на оптимальне використання наявних людських, фінансових та матеріальних ресурсів з метою досягнення стратегічних зовнішньоекономічних цілей підприємства. Оскільки зовнішньоекономічна діяльність є складовою частиною господарської діяльності підприємства, то і менеджмент зовнішньоекономічної діяльності розглядається як складова частина загального менеджменту підприємства. Отже, будучи складовою частиною загальнофірмового управління, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності має з ним *спільні риси*:

- загальна стратегія і цілі підприємства є основним орієнтиром при організації управління будь-яким видом діяльності, в тому числі і зовнішньоекономічним;

- міжнародні ділові операції підприємства виконуються за допомогою визначених функцій менеджменту: планування, організації взаємодії, мотивації і контролю;

- відповідно для реалізації визначених функцій використовуються основні методи менеджменту;

- майже однаковою залишається технологія прийняття управлінських рішень.

Водночас, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності має власні *специфічні риси*:

- фінансово-господарська діяльність підприємства здійснюється у зовнішній сфері на міжнародному рівні;

- охоплює більш широкий територіальний простір, різноманітний за наявністю природних багатств, людських, кліматичних, часових та інших факторів;

- у світових господарських зв'язках приймає участь більша кількість господарських суб'єктів, що функціонують у різних політичних, економічних, правових і культурних умовах;

- у ролі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності виступають не тільки підприємства та виробничо-господарські комплекси, але й держави зі своєю зовнішньоекономічною політикою, стратегією та сукупністю інструментів впливу на цю сферу;

- у міжнародній сфері широко використовуються міждержавні інструменти і засоби впливу на зовнішньоторгові та інші відносини господарюючих суб'єктів.

Крім того, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності має такі *специфічні особливості*:

1. Менеджмент ЗЕД є процесом, що включає вивчення елементів міжнародного середовища: закордонних партнерів, конкурентів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв. При плануванні проводиться не

тільки аналіз та оцінка майбутніх міжнародних операцій, але і проектування взаємовідносин з іноземними партнерами.

2. Тільки ефективна взаємодія між працівниками зовнішньоекономічних підрозділів і усіма службами підприємства визначає його успіх на міжнародних ринках.

3. Критерієм продуктивності та якості менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності є не тільки досягнення цілей, але і ціна цього досягнення – витрати ресурсів і капіталу.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності тісно пов'язаний із міжнародним менеджментом. Оскільки зовнішньоекономічна діяльність передбачає можливість контактів та взаємодію підрозділів підприємства із міжнародними відділами національних і транснаціональних корпорацій. Таким чином, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності – відносно самостійна частина загального (внутрішнього) управління підприємством, що має специфічну мету, завдання і функції, закономірності, правила і норми, які необхідно враховувати в практиці управління.

§5.3. ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З функціональної точки зору, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності направлений на забезпечення і оптимізацію процесів управління підприємством, що здійснюється при виході на зовнішні ринки. Роль системи менеджменту залежать від рівня управління, на якому здійснюється цей процес, що, в свою чергу, визначається функціями менеджменту. У перекладі з латині слово «*function*» означає дію, призначення, обов'язки, коло діяльності, роль. Під функціями менеджменту прийнято розуміти відносно відокремлені напрямки управлінської діяльності, які забезпечують управлінську дію.

Функції менеджменту визначаються із змісту виробничого процесу об'єкту управління. Вони окреслюють специфіку управлінської праці, тісно пов'язані з іншими категоріями науки управління: структурою, методами, технікою, кадрами управління, інформацією і управлінськими рішеннями. Функції повинні мати чітко визначений зміст, опрацьований механізм здійснення і визначену структуру, в рамках якої завершується її організаційне відокремлення. Під змістом розуміють дії, які повинні здійснюватися у рамках конкретної функції.

Зміст функцій, здійснюваних у процесі управління залежить від типу організації (адміністративна, суспільна), розмірів і сфери її діяльності (виробництво, освіта, торгівля, побутові послуги), рівня керівництва в управлінській ієрархії (вищий, середній або нижчий), ролі в середині організації (виробництво, маркетинг, фінанси, кадри) і цілого ряду інших факторів.

Зі змінами розміру і типу виробництва функції управління залишаються тими самими, змінюється лише обсяг робіт по їх виконанню. Так, незалежно від розміру підприємства на кожному з них виконується функція планування. На великому за обсягами та масштабами підприємстві для її виконання створюється плановий відділ, на невеликому дану функцію може виконувати один економіст, а у малих організаціях ці обов'язки покладаються на одного із спеціалістів по сумісництву. По мірі просування вгору від одного управлінського рівня до іншого обсяг робіт за функціями управління збільшується, у зв'язку з чим зростає і чисельність працівників, які їх виконують. Таким чином, створюється єдина система органів по виконанню кожної функції менеджменту.

При поглибленні розподілу праці менеджмент як єдина функція диференціюється, відбувається виділення і відокремлення специфічних видів управлінської діяльності. Функцію виконує визначена кількість працівників, кожний з яких у процесі щоденної праці здійснює окремі види робіт. Правильне виділення функцій дозволяє близькі та схожі за характером роботи об'єднувати в одну ланку управління. Це спрощує структуру і полегшує координацію діяльності функціональних підрозділів апарату управління підприємством.

На основі складу і об'єму робіт по функціям визначають раціональну побудову апарату управління (відділів, служб, секторів) і чисельність спеціалістів по кожній функції, розробляють документи організаційного регламентування (положення про служби, посадові інструкції та ін.). Функціональний розподіл процесів управління, їх класифікація мають вирішальне значення, оскільки визначають цілі задачі і напрямки діяльності всього апарату управління.

Функції менеджменту в залежності від задач дослідження поділяють за наступними ознаками: змістом процесу управління; приналежності до сфер виробничо-господарської діяльності; змістом виконуваних робіт і операцій всередині функції управління (загальне керівництво, спеціалізована діяльність, технічне обслуговування); приналежності до різних видів управлінської праці (виробничої, економічної, технологічної, організаційної, тощо).

У суспільному виробництві виділяють функції управління промисловістю, сільським господарством, транспортом; у сфері обігу – управління фінансами, торгівлею, матеріально-технічним обслуговуванням. Функції менеджменту поділяються на загальні (універсальні), які придатні для різних процесів управління, тому що виражають сутність управління, а також конкретні (спеціальні) функції, які передають зміст управління. Носіями загальних функцій є вся управляюча система в цілому, а конкретних – частини системи, які мають локальний, специфічний характер.

Загальні функції менеджменту – планування, організація взаємодії, мотивація, контроль, а також координація, облік і аналіз є обов'язковими для всіх підприємств. Кожна з цих функцій для організації життєво важлива. Функція є обов'язковим видом діяльності, що виконується органом

управління у чітко визначеній послідовності. Керівник, здійснюючи будь-яку роботу, послідовно виконує функції менеджменту. Спочатку планує роботу, організовує її виконання, приймає відповідні рішення, дає розпорядження, узгоджує послідовність та мотивує дії виконавців, розв'язуючи конфлікти, і контролює результати виконання роботи підлеглими, налагоджує зворотний зв'язок. Раціональна побудова структур управління організацією, чіткий розподіл функціональних обов'язків між виконавцями завжди матиме визначальний вплив на ефективність її діяльності.

В організації, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю, менеджер виконує такі самі функції, але при цьому враховуються певні особливості.

Планування – це передбачення майбутнього бажаного стану організації. Воно виражається у програмі дій, охоплюючи всі специфічні функції підприємства: виробничі, технічні, комерційні, економічні, фінансові, технологічні, кадрові, маркетингові та ін. Функція планування включає у себе стратегічне планування та планування реалізації стратегії з урахуванням результатів комплексного дослідження динамічно змінного міжнародного середовища.

Зовнішньоекономічна стратегія складається із припущень та прогнозів на довго- чи короткостроковий період часу у вигляді стратегічних, тактичних, оперативних і навіть тижневих та щоденних планів.

Організація взаємодії. Ефективна взаємодія між усіма підрозділами та працівниками по досягненню цілей організації у значній мірі визначає її успіх на міжнародних ринках. Вона формується затвердженням відносин між функціональними та лінійними менеджерами у межах своїх повноважень на основі попередньо затверджених штатних положень.

Функція «організація» передбачає забезпечення підприємства матеріальними, фінансовими і людськими ресурсами. Наявність всіх цих ресурсів дає можливість виконувати стратегічні, тактичні та оперативні плани.

Мотивація – це управлінська діяльність, яка забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на дії, спрямовані на досягнення особистих цілей та цілей підприємства на зовнішніх ринках. Мотивація як функція менеджменту формувалася разом із розвитком управління. Вона базується на двох категоріях: на потребах виконавців і винагородах, які вони прагнуть отримати в процесі діяльності залежно від кількості та якості виконаної роботи.

Контроль – це процес, який забезпечує досягнення організацією поставлених цілей, а також визначає наскільки привільними були рішення керівників усіх рангів у процесі функціонування організації. Метою контролю є перевірка того, як виконується прийнята програма дій підприємства-суб'єкта ЗЕД. Завдання функції «контроль» – знайти відхилення та помилки для того, щоб можна було їх своєчасно виправити і запобігти їх повторенню у майбутньому.

Контролювання входять у коло обов'язків керівників усіх рівнів та їх апарату управління. У невеликих приватних підприємствах функції контролю здійснює його власник-керівник. На великих за масштабом підприємствах контрольні функції можуть бути покладені на спеціальні відділи, контролерів, інспекторів, ревізійні комісії. Наприклад, начальник відділу технічного контролю, організовуючи систему перевірки експортного товару на предмет відповідності умовам зовнішньоторговельного контракту, виконує одну з функцій контролю. Критерієм якості менеджменту на зовнішніх ринках повинно бути не тільки досягнення запланованих цілей, але і ціна витрачених для цього ресурсів.

Координація як функція менеджменту являє собою процес, спрямований на забезпечення пропорційного і гармонічного розвитку різних сторін (виробничої, технічної, фінансової та ін.) об'єкта при оптимальних витратах матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Регулювання – це вид управлінської праці, ціллю якої є подолання протиріччя між організацією і дезорганізацією, порядком і факторами, які порушують цей порядок.

Функції апарату управління підприємством, які залежать від особливостей об'єкту, мають назву спеціальних або конкретних. В умовах галузевих підприємств виділяють наступні спеціальні функції управління.

1. Загальне лінійне керівництво підприємством і його виробничими підрозділами включає: вирішення питань розвитку господарства і мобілізація працюючих на їх виконання; контроль прийнятих стратегічних рішень; зовнішні зв'язки; організація роботи колективних органів управління (зборів акціонерів, ради директорів, керівників внутрішньогосподарських кооперативів та ін.).

Функції загального керівництва виконують керівники підприємств і установ (їх заступники), виробничих підрозділів (бригадири, майстри), обслуговуючих підрозділів (завідуючі майстернями і гаражами, будівельними бригадами), а також частково керівники ряду функціональних ланок. Ці функції розрізняють, у першу чергу, за рівнем управління і прямо пов'язані з ієрархічністю структури апарату, що складає основу лінійного підпорядкування.

2. Оперативне планування і управління виробництвом передбачає: розробку оперативних планів; складання завдань; збір інформації про виконання робіт; розподіл матеріальних і трудових ресурсів; контроль та регулювання виробництва; проведення диспетчерських нарад, розробку оперативних рішень, контроль за виконанням прийнятих рішень.

Виконання цієї функції міститься у забезпеченні необхідної узгодженості дій всіх ланок підприємства, виконання оперативного планування роботи підприємства і його підрозділів; здійснення оперативної підготовки виробництва (готовність техніки, необхідних матеріалів, наявність робочої сили); контроль за виконанням виробничої програми. Особливу увагу необхідно приділити узгодженню роботи всіх служб підприємства, швидкому усуненню розбіжностей.

Здійснюють цю функцію в основному керівники виробничих підрозділів, працівники диспетчерської служби, а також керівники підприємств і господарств, головні спеціалісти.

3. Управління технологічною підготовкою забезпечує розробку і впровадження прогресивної технології, яка сприяє виробництву конкурентоспроможної продукції. Для досягнення цього удосконалюються технологічні процеси, складаються технологічні карти, плани, інструкції; здійснюється контроль за дотриманням виконання технічних і технологічних вимог виробництва продукції; оформлюються заявки на матеріально-технічні ресурси; проводяться природоохоронні і профілактичні заходи; вивчається провідний досвід з навчання кадрів.

Управління технічною підготовкою виробництва, енергетичним і транспортним обслуговуванням здійснюється спеціалістами інженерного профілю. У їх завдання входить забезпечення експлуатаційної готовності відповідних технічних засобів і забезпечення основного виробництва різними видами техніки, енергії, транспортом; своєчасне виконання необхідних ремонтних робіт, розрахунок потреби в технічних засобах, у запасних частинах; підготовка документації на списання з балансу підприємства техніки та обладнання, забезпечення працюючих устаткуванням та інструментом.

5. Прогнозування і техніко-економічне планування виконують в основному спеціалісти планово-економічної служби, а також у деякій мірі керівники підприємств і головні спеціалісти. У їх обов'язки входить: розробка довгострокових прогнозів, основних розділів бізнес-плану; техніко-економічне обґрунтування напрямків капіталовкладень; визначення економічної ефективності технологічних і технічних рішень; розробка норм і нормативів по праці і заробітній платі; організація контролю за виконанням планових показників і завдань; розробка заходів по стимулюванню діяльності працюючих; якісне виконання робіт по цій функції позитивно впливає на результати роботи підприємства.

6. Управління трудовими ресурсами і соціальним розвитком організації здійснюють керівники і спеціалісти підрозділів, а також працівники відділу кадрів. Ця функція включає: планування потреби у кадрах та їх облік, підготовку, перепідготовку і підвищення їх кваліфікації, контроль за станом трудової дисципліни; складання графіків відпусток; атестацію керівників і спеціалістів; управління просуванням по службі; звітність по кадрах; видача характеристик і довідок за вимогою різних організацій, а також створення сприятливого соціально-психологічного клімату в трудових колективах.

7. Організацією праці і заробітної плати займаються економісти і основними напрямками цієї функції є: вивчення і впровадження ефективних форм організації і систем оплати праці; розробка заходів мотивації праці до високопродуктивної роботи; розрахунок премій та інших винагород; контроль за правильністю оформлення договорів і калькуляцій до них; нормування усіх видів праці; розробка розцінок; аналіз витрат робочого часу; контроль за використанням фонду заробітної плати, присвоєння класів і

розрядів працюючим; проектування управлінського апарату, витрат на його утримання; розробка положень про структурні підрозділи і посадові інструкції.

8. Управління матеріально-технічним забезпеченням. Цю функцію в основному виконують завідувачі складами, експедитори, а також головні спеціалісти і керівники. Основними напрямками їх управлінської діяльності є: складання заявок і замовлень на матеріали і вироби; контроль за виконанням заявок; складання лімітно-забірних карт; організація складського господарства, розробка графіків реалізації продукції; здійснення взаємозв'язків з постачальниками, заготівельними і торгівельними організаціями.

9. Управління маркетингом є відносно новою функцією в управлінському процесі, яка обумовлена формуванням адекватного ринку механізму управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства. Управління маркетинговою діяльністю забезпечується висококваліфікованими маркетологами та економістами. Основні напрямки роботи: всебічне вивчення ринку і вимог споживачів; дослідження динаміки діючого і потенціального попиту; аналіз кон'юнктури ринку; реклама продукції та послуг; дослідження взаємозв'язку між ціною на продукцію і попитом; аналіз собівартості продукції та каналів її реалізації; прогнозування цінової політики; вивчення найбільш ефективних місць торгівлі, планування асортименту продукції, розробка плану маркетингу на підприємстві.

На великих підприємствах, особливо об'єднаннях промислових і агрохолдінгах, рекомендується створювати самостійну службу маркетингу, а у невеликих організаціях – об'єднувати її з економічною або матеріально-збутовою службою.

10. Управління капітальним будівництвом і реконструкцією включає: розробку планів будівельно-монтажних і ремонтних робіт; укладання договорів на роботи з підрядниками; контроль за будівельно-монтажними роботами, введення у експлуатацію виробничих та інших об'єктів; підготовка проектної документації. Виконують цю функцію інженери-будівельники, виконроби, майстри, нормувальники по будівництву.

11. Управління фінансовими ресурсами і обліком здійснюють керівники підприємства, бухгалтери, обліковці, табельники, касири. Основними видами їх діяльності є: своєчасний облік матеріальних цінностей, виходу продукції і виробничих витрат; здійснення режиму економії; складання фінансового плану і розрахунків потреби в коштах; ведення статистичної звітності; управління основними фондами і оборотним капіталом; аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності і ліквідності; контроль за правильним витрачанням фінансових коштів і виробничих ресурсів, дебіторською і кредиторською заборгованістю; проведення оптимальної дивідендної політики; підготовка пропозицій по підвищенню фінансової стійкості підприємства.

12. Охорона праці і техніка безпеки здійснюється інженерами з охорони праці, в посадові обов'язки яких входять: вхідний інструктаж з

техніки безпеки при прийомі на роботу; переатестація та прийняття заліків з техніки безпеки; контроль за дотриманням законодавчих норм; правил техніки безпеки і виробничої санітарії; розслідування нещасних випадків на виробництві; складання заявок на спецодяг і захисні засоби; організація медичних оглядів, підготовка квартальних і річних звітів.

13. Контроль за якістю праці і продукції здійснюють кваліфіковані спеціалісти, які ведуть розробку і вдосконалення комплексної системи управління якістю на підприємстві, слідкують за дотриманням стандартів на вироблену і перероблену продукцію; організовують контроль і дають оцінку якості праці; вносять пропозиції по її стимулюванню.

14. Управлінням господарським обслуговуванням і діловодством займаються завідувачі господарством і культурно-побутовими закладами, діловоди, секретарі, які забезпечують нормальні умови для виконання основних функцій.

Діловодство забезпечує реєстрацію і виконання документів, контроль за їх проходженням і зберіганням, надходження в архів. Функцію у великих підприємствах виконує канцелярія, в невеликих – секретар.

15. Управління зовнішньоекономічною діяльністю здійснюють спеціально підготовлені висококваліфіковані спеціалісти, які займаються налагодженням зовнішньоекономічних зв'язків, пошуком зарубіжних інвесторів і партнерів; проведенням переговорів, створенням спільних підприємств, розвитком лізингових операцій; розширенням експортних поставок та імпорتنих операцій, ліцензуванням зовнішньоекономічної діяльності; інформаційним забезпеченням керівників щодо зовнішньоекономічної діяльності.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Визначте основні види зовнішньоекономічної діяльності.
2. Як здійснюється оплата за користування ліцензіями?
3. Визначте сутність і зміст економічних категорій «управління» та «менеджмент».
4. Які існують особливості у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності?
5. Яку роль виконують функції в менеджменті зовнішньоекономічної діяльності?

Задачі

Задача 1

Визначити економічну ефективність експортно-імпорتنих операцій підприємства (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Вихідні данні для розрахунку

Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, тис. грн.	Базовий період	Звітний період
Витрати на виробництво експортної продукції	24,37	26,12
Вартість експортної продукції у відпускних (внутрішніх) цінах	32,50	34,83
Вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку	39,46	43,28
Вартість імпоротної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютні кошти, затрачені на закупку імпортних товарів	9,71	11,94
Вартість реалізації імпортних товарів за внутрішніми цінами	12,94	15,92
Затрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним	7,89	10,04

Результати розрахунку економічної ефективності ЗЕД підприємства оформити в табличній формі (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Аналіз економічної ефективності ЗЕД підприємства

Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, тис. грн.	Базовий період	Звітний період	Відхилення
Витрати на виробництво експортної продукції, Z_e			
Вартість експортної продукції у відпускних цінах, C_e			
Вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах, B_e			
Вартість імпоротної продукції у зовнішньоторгових цінах, B_i			
Вартість реалізації імпортних товарів за внутрішніми цінами, C_i			
Витрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним, Z_i			
Повна ефективність експорту, Pen			
- ефект, En			
Повна ефективність імпорту, Pin			
- ефект, Ein			
Економічна ефективність виробництва експортної продукції, Pee			
- ефект, Eee			
Економічна ефективність споживання імпорту, Pei			
- ефект, Eei			
Бюджетна ефективність експорту, $Peб$			
- ефект, $Eeб$			
Бюджетна ефективність імпорту, $Piб$			
- ефект, $Eiб$			

Методичні вказівки:

1. Повну ефективність експорту Π_{en} і ефект E_n визначають за формулами:

$$\Pi_{en} = B_e / Z_e, \quad (5.1)$$

$$E_n = B_e - Z_e, \quad (5.2)$$

Z_e – витрати на виробництво експортної продукції;

B_e – вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку.

2. Повну ефективність імпорту Π_{in} і ефект E_{in} визначають за формулами:

$$\Pi_{in} = Z_i / B_i, \quad (5.3)$$

$$E_{in} = Z_i - B_i, \quad (5.4)$$

Z_i – витрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним;

B_i – вартість імпортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютні кошти, затрачені на закупку імпортних товарів.

3. Економічна ефективність виробництва експортної продукції Π_{ee} та її ефект E_{ee} визначають для того, щоб оцінити економічну зацікавленість виробників продукції, тобто чи варто постачати її на світовий ринок самостійно або через зовнішньоекономічні організації:

$$\Pi_{ee} = C_e / Z_e, \quad (5.5)$$

$$E_{ee} = C_e - Z_e, \quad (5.6)$$

Z_e – витрати на виробництво експортної продукції;

C_e – вартість експортної продукції у відпускних (внутрішніх) цінах;

4. Економічну ефективність споживання імпорту Π_{ei} та її ефект E_{ei} визначають таким чином:

$$\Pi_{ei} = Z_i / C_i, \quad (5.7)$$

$$E_{ei} = C_i - Z_i, \quad (5.8)$$

Z_i – витрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним;

C_i – вартість реалізації імпортних товарів за внутрішніми цінами.

5. Бюджетну ефективність експорту $\Pi_{e\delta}$ та її ефект $E_{e\delta}$, а також бюджетну ефективність імпорту $\Pi_{i\delta}$ та її ефект $E_{i\delta}$ визначають за такими формулами:

$$\Pi_{e\delta} = B_e / C_e, \quad (5.9)$$

$$E_{e\delta} = B_e - C_e, \quad (5.10)$$

$$\Pi_{i\delta} = C_i / B_i, \quad (5.11)$$

$$E_{i\delta} = C_i - B_i, \quad (5.12)$$

B_e – вартість експортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютна виручка від продажу продукції на зовнішньому ринку;

C_e – вартість експортної продукції у відпускних (внутрішніх) цінах;

C_i – вартість реалізації імпортних товарів за внутрішніми цінами;

B_i – вартість імпортної продукції у зовнішньоторгових цінах або валютні кошти, затрачені на закупку імпортних товарів.

6. У результаті розрахунку заповнити табл. 5.2 та зробити відповідні висновки щодо різних видів ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Задача 2

Визначити індекс кількісної структури товару. У таблиці 5.3 наведені дані про обсяг, ціни та вартість експортних поставок підприємства, за якими обчислюється даний показник по певному виду товару.

Таблиця 5.3

Обсяг експортних поставок товару за квартал

№	Країна	Обсяг, шт.	Ціна за од., грн.	Вартість, грн.
1	Росія	211	21,56	
2	США	131	43,70	
3	Канада	103	45,50	
4	Італія	50	39,75	
5	Греція	100	35,50	
6	Єгипет	45	29,25	
7	Норвегія	143	42,35	

Методичні вказівки:

1. Визначити вартість експортних поставок товару у кожному з країн (табл. 5.3).

2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств передбачає визначення індексів вартості, фізичного обсягу і цін на товари. Ці індекси показують, на яку одиницю і де змінились вартість і фізичний обсяг експорту та імпорту, а також середні експортні та імпортні ціни. За товарними групами, що охоплюють товари, які можна порівняти з точки зору їх кількості та якості, обчислюється індекс кількісної структури за формулою:

$$I = \frac{\sum q_i P_o}{\sum q_i P_{\text{ср}}}, \quad (5.13)$$

I – індекс кількісної структури товару;

q_i – кількість товарів поточного періоду;

P_o – базові ціни даних товарів;

$P_{\text{ср}}$ – середня ціна товарів базового періоду.

Якщо індекс кількісної структури виявиться більшим за 1, то це буде означати, що у межах товарної групи зросла питома вага кількості дорожчих товарів за рахунок зниження питомої ваги дешевших товарів. При зворотній зміні структури індекс буде меншим за 1.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел складіть реферат на одну з запропонованих тем:

- функції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності;
- особливості процесів управління у зовнішньоекономічній діяльності.

Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Борщ Л. М. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / Л. М. Борщ. – К. : Знання, 2007. – 658 с.
2. Гуріна Г. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / Г. С. Гуріна, М. Г. Луцький, Т. Л. Мостенська, В. О. Новак. – К. : «Сузір'я», 2007. – 425 с.
3. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.
4. Дахно І. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2012. – 568 с.
5. Дракер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Дракер. — М. : «Вильямс», 2007. – 272 с.
6. Завадський Й. С. Менеджмент : в 3 т. / Й. С. Завадський. — 3-вид., доп. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – Т. 1. – 542 с.
7. Завадський Й. С. Менеджмент : в 3 т. / Й. С. Завадський. — 3-вид., доп. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – Т. 2. – 640 с.
8. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – 3-те вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
9. Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. – Рівне, 2011. – 136 с.
10. Мостенська Т. Л. Менеджмент : підруч. / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький, М. А. Міненко. – К. : Сузір'я, 2007. – 690 с.
11. Рудьєв В. А. Менеджмент : навч. посіб. / В. А. Рудьєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
12. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. – К. : ЦНЛ, 2012. – 292 с.
13. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К., 2006. – 464 с.

ТЕМА 6

ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Ефективність виходу підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на міжнародні ринки в більшості випадків безпосередньо залежить від того, наскільки ретельним, зваженим і науково обґрунтованим є процес планування на підприємстві.

Ключові слова та поняття:

цілі

місія

тактика

стратегія

планування

підприємства

зовнішньоекономічна діяльність

зовнішнє середовище підприємства

внутрішнє середовище підприємства

суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності

План

- 6.1. Сутність планування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності
- 6.2. Місія та цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства
- 6.3. Особливості аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

§6.1. СУТНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Планування, з однієї сторони, це вид управлінської діяльності, функція, з іншої сторони – процес. У загальному розумінні, **планування зовнішньоекономічної діяльності** – це вид управлінської діяльності, спрямований на визначення цілей та завдань зовнішньоекономічної діяльності, з подальшим розробленням та здійсненням комплексу послідовних взаємопов'язаних заходів, спрямованих на їх досягнення (визначення методології, аналізу та прогнозування усіх недоліків і переваг, забезпечення необхідним обсягом ресурсів) з метою досягнення результативності зовнішньоекономічної діяльності. Планування зовнішньоекономічної діяльності являє собою послідовний процес, завдяки реалізації якого визначають стратегічні, тактичні й оперативні цілі такої діяльності, формується та реалізується комплекс взаємопов'язаних заходів управлінського впливу задля оптимізації процесу досягнення цілей.

Методологія планування у сфері зовнішньоекономічної діяльності базується на таких основних категоріях як показники, принципи, методи, стратегії, ресурси та технологія. Саме процес планування зовнішньоекономічної діяльності – це пошук найкращого взаємозв'язку всіх цих категорій між собою при прийнятті рішень у контурі управління.

Планування є першим об'єктивно необхідним кроком у діяльності будь-якого підприємства-суб'єкта ЗЕД. Визначаючи бажані та можливі орієнтири майбутньої діяльності на світовому ринку, аналізуючи зовнішнє середовище підприємства намагаються зменшити можливість впливу негативних зовнішніх факторів і ступінь ризику, пов'язаного з їх виникненням.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності планування вирішує наступні основні завдання:

- формування функціонально-прикладних принципів високо-ефективної та стабільної ЗЕД;
- розроблення й розв'язання системних проблем і завдань щодо забезпечення фінансово-економічної ефективності ЗЕД у конкретних сферах економічної діяльності;
- розроблення методологічних, теоретичних та функціонально-прикладних методів і способів організації, управління, регулювання й контролю за діяльністю підприємств на різних ринках;

- систематизація світової економічної інформації для формування відкритої ринкової системи з урахуванням економічних, екологічних, соціальних та інших факторів;
- управління ЗЕД на принципах її інтеграції у світову економіку і взаємовигідного співробітництва;
- дослідження суті та специфіки механізму функціонування ЗЕД в Україні на сучасному етапі;
- дослідження й застосування нормативної бази щодо регулювання ЗЕД підприємств;
- визначення, аналіз і оцінка можливостей задіяння сучасних фінансово-економічних механізмів ЗЕД для підприємств різних форм власності;
- дослідження специфіки запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки й основних процедур щодо укладання зовнішньоекономічних контрактів, вміння оцінювати і розробляти відповідні висновки щодо визначення ефективності укладених угод ЗЕД підприємства.

Динаміка соціально-економічного середовища, його трансформація, стрімке входження України у світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності спонукає прагнення закріпитися на конкретному ринку. У даному випадку ефективне планування зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах надає наступні переваги:

- планування стимулює перспективне мислення менеджерів-керівників;
- веде до чіткої координації діяльності всіх підрозділів підприємства;
- стимулює менеджерів до реалізації своїх рішень у визначені терміни в майбутньому;
- сприяє чіткому визначенню підприємством своєї місії та цілей;
- покращує забезпечення фірми необхідною інформацією;
- допомагає раціональному використанню та розподілу ресурсів;
- сприяє активізації вивчення світового ринку, пошуку необхідних партнерів по бізнесу;
- робить фірму підготовленою до реакції на зміну нестійкої кон'юнктури ринку та дій контрагентів;
- полегшує контроль за діяльністю на підприємстві.

У світовій практиці планування, залежно від ступеня невизначеності результатів подій, тимчасових змін у встановлених цілях та їх межах, використовують різні типи планування зовнішньоекономічної діяльності.

Залежно від періоду часу, який охоплюють бізнес-плани, складені на підприємстві, планування поділяється на три види: довготривале, середньотривале і короткочасне.

Короткочасне планування – це вироблення планів на 1–2 роки. Здебільшого, це річні плани, які складаються з конкретних завдань зі здійснення експортно-імпортних операцій, тобто інформацію про строки, обсяги, асортимент, якість, черговість поставок, тощо.

Середньотривале планування розраховане на більш довгий період часу – приблизно до 2–3 років, воно конкретизує орієнтири, визначені у довготривалих планах. У сфері зовнішньоекономічної діяльності середньотривалі плани формують завдання, пов’язані з перебудовою існуючих виробничих потужностей, оновленням асортименту, розширенням чи звуженням експорту (імпорту), пошуком нових ринків збуту і т.д.

Довготривале планування охоплює ще довші періоди часу. Деякий час довготривале планування ототожнювалося із стратегічним, але зараз ці два поняття розглядаються окремо. Стратегічне планування за своїм змістом і напрямом набагато складніше довготривалого. Довготривале планування може бути складовою частиною загально-стратегічного планування.

Процес планування зовнішньоекономічної діяльності умовно поділяється на дві стадії:

- 1) стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності (визначення місії, аналіз і оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища);
- 2) планування шляхів реалізації виробленої стратегії (тактичне чи оперативне планування) (рис. 6.1).

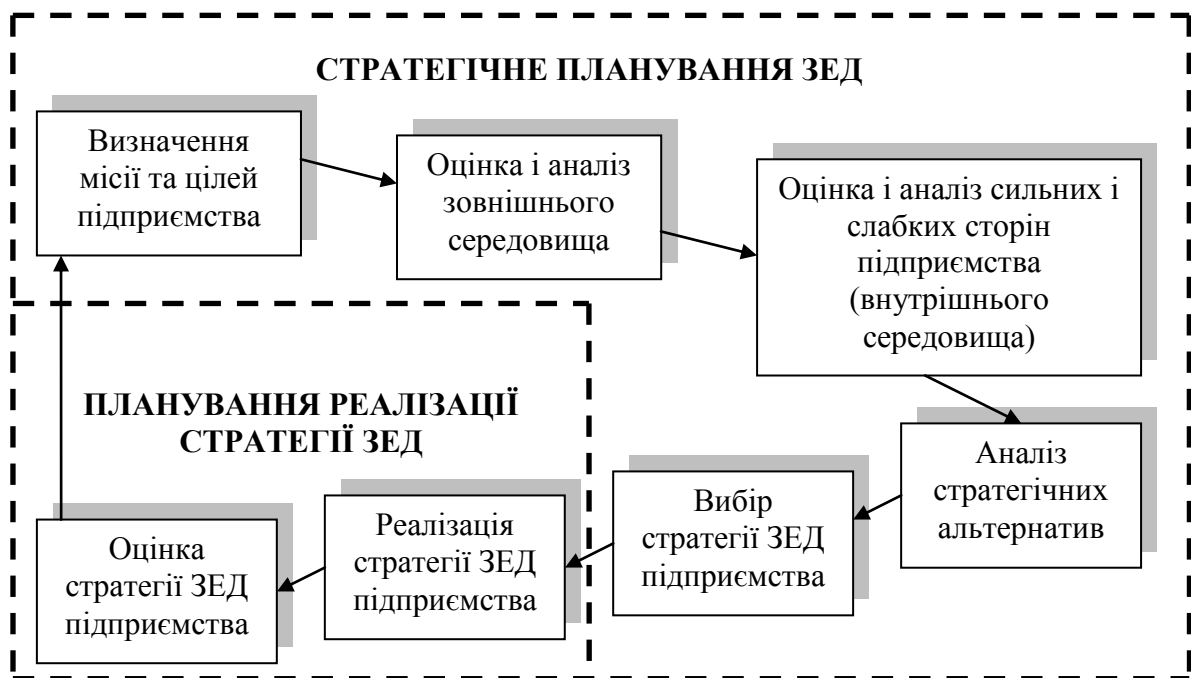


Рис. 6.1. Схематична модель здійснення процесів стратегічного планування і планування реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності

Розроблення стратегії зовнішньоекономічної діяльності означає визначення основних напрямків діяльності фірми в міжнародній сфері, на світовому ринку. Обов’язково стратегічні плани розвитку зовнішньоекономічної діяльності повинні бути інтегрованими у загальну стратегію розвитку підприємства в цілому. Стратегічне планування, зазвичай, розраховане на довгий період, хоча на багатьох підприємствах

стратегія базується на середньотривалому плануванні. Цей спосіб планування більш прийнятний для вітчизняних підприємств, що працюють у складних умовах економіко-правової невизначеності.

Тактичне планування, як правило, охоплює короткотерміновий і середньотривалий періоди, від шести місяців до двох років. На етапі реалізації стратегії вирішуються питання, які стосуються вибору ресурсів, що будуть використовуватися, створюються умови для досягнення стратегічної мети. Якщо головним питанням стратегічного планування є питання: «Чого хоче досягти підприємство?», то тактичне планування націлене на реалізацію стратегічних планів і спрямоване на вирішення іншого питання: «Яким чином підприємство може досягти відповідного соціально-економічного становища?».

Розпочинати планування зовнішньоекономічної діяльності необхідно за наявності базової інформації:

- характеристика продукції, яку передбачається експортувати (імпортувати);
- умови, в яких буде здійснюватися зовнішньоекономічна діяльність, її види і форми;
- наявні у підприємства ресурси для здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- адаптивність організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю до сучасних умов;
- очікуваний бажаний фінансовий результат від зовнішньоекономічної діяльності.

Виходячи із зібраної інформації, процес планування зовнішньоекономічної діяльності може відбуватися за наступними етапами:

1. Визначення місії та комплексу завдань підприємства, формування його «дерева цілей».
2. Аналіз та оцінка внутрішнього і зовнішнього середовища.
3. Стратегічний SWOT-аналіз, підприємство порівнює завдання і результати дослідження факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, визначає розрив між ними, формує різноманітні варіанти стратегій.
4. Визначення та порівняння альтернативних варіантів реалізації стратегії.
5. Підготовка до прийняття стратегічного плану діяльності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
6. Середньотривале планування, розроблення середньотривалих планів і програм.
7. На основі стратегічного і середньотривалого планування розробка річних оперативних планів і проектів.
8. Впровадження визначених планів та проектів у діяльність підприємства.
9. Постійний щоденний контролінг за ходом реалізації планів у змінних соціально-економічних умовах та прийняття корегуючих рішень.
10. Контроль за виконанням рішень, втілених у планах, коригування планів.

Три останні етапи не є стадіями безпосередньо процесу планування, проте вони мають важливе значення для планування і реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оскільки дають можливість оперативного виявлення розриву між плановими показниками і фактичним їх виконанням, та внесенням відповідних коректив у цей процес. У цілому процес планування є замкнутим циклом з прямим і зворотним зв'язком типу «план \Leftrightarrow факт», де можливі три типи стратегії розвитку підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності: насиченості ринку, диференціації продукту та диверсифікації виробництва (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Тип стратегії	Характеристика стратегії
I. Стратегія насиченості ринку	забезпечення економічного зростання на освоєних ринках з традиційними товарами
II. Стратегія диференціації продукту	імпорт товару, що відомий за кордоном, але невідомий у своїй країні, або налагодження його виробництва на основі здобутої ліцензії
	експорт товару, що освоєний у своїй країні, але невідомий на іноземному ринку, чи налагодження виробництва даного товару за кордоном
III. Стратегія диверсифікації виробництва	виробництво за кордоном принципово нової продукції, раніше не властивої для підприємства, результатом чого є створення кращих умов для господарського маневру, розширення можливостей впливу на економіку підприємства несприятливої світової господарської кон'юнктури, в тому числі погіршення «умов міжнародної торгівлі»

Після впровадження обраної стратегії необхідний постійний контроль за поточною ситуацією внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення своєчасного реагування на будь-яку зміну з метою адаптації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності до існуючих умов господарювання.

§6.2. МІСІЯ ТА ЦІЛІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Теоретичну сутність планування являє собою вміння визначати головні господарські, економічні й соціальні цілі та стратегічну мету підприємства, оцінити ресурси, потрібні для досягнення запланованих завдань, і потенційні кінцеві результати та наслідки в разі ефективної або неефективної

господарської діяльності. У сфері зовнішньоекономічної діяльності планування означає також вміння визначати її специфічну мету як складової частини загальної системи внутрішнього планування. Основна мета зовнішньоекономічної діяльності не має суперечити загальній усталеній стратегії підприємства, навпаки, вона повинна бути спрямована на успішне здійснення головних завдань за рахунок ефективного включення зовнішніх факторів економічного росту.

Місія (у перекладі з лат. означає завдання, призначення, поклик) – це чітко виражена соціальна причина існування організації. Вона є найбільш широким за змістом та рівнем узагальнення умов і перспектив розвитку, рішенням, що приймається керівництвом підприємства. У широкому розумінні, місія є стисло сформульованою філософією організації, яка відображає цінності, вірування і принципи, що покладені засновниками при презентації її майбутньої діяльності перед суспільством. Місія характеризує сутність об'єкта управління, користь від його діяльності для країни та суспільства, мету його існування, місце і призначення.

Аналізуючи елементи, з яких складається поняття місії, голландський економіст та підприємець Ханс Віссема розподіляє її на кредо та образ організації. Цей поділ дозволяє більш наочно уявити важливість процесу визначення місії, його безпосередній вплив на організаційну культуру та імідж організації, а також їх взаємозв'язок.

Кредо (лат. *credo*) – переконання, погляди, основи світогляду, символ віри. Тобто кредо визначає загальну філософію організації, що закладається в основу для подальшої побудови організаційної культури.

Другу складову місії – образ організації, можна інтерпретувати як відображення, уяву, оцінку корисності її діяльності для суспільства, що складається у людей, в першу чергу, споживачів продукції.

Якщо розглядати місію, як світогляд, символ віри, то її можна вважати заявою, основою, першим складовим елементом побудови майбутньої організаційної культури підприємства.

Місія закладає загальні орієнтири функціонування організації. Більш конкретні бажані досягнення у діяльності організації визначаються як її цілі. Планування містить у собі систему цілей щодо основних напрямів діяльності підприємства, орієнтованих на виконання ним своєї місії. Реалізація кожної з них пов'язана з розробкою власної стратегії. Складовою частиною стратегічного планування може бути як внутрішня, так і зовнішньоекономічна діяльність підприємства.

Після визначення місії підприємства формуються його цілі за такими основними напрямками як виробничо-технологічний, господарсько-економічний, науково-технічний, зовнішньоекономічний (цілі експорту та імпорту), соціальний, екологічний.

Цілі – це кінцевий очікуваний стан або результат роботи організації. Вони повинні відповідати певним загальноствановленим вимогам, а саме бути:

- реально досяжними;

- конкретно сформульованими;
- підлягати кількісному вимірюванню;
- достатньо гнучкими для корегування у ході виконання;
- взаємопов'язані з місією і головними цілями діяльності;
- враховувати інтереси власників і виконавців.

При плануванні експортних та імпортних операцій цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства деталізується в залежності від його загальних цілей (табл. 6.2).

Встановлення ефективних цілей зовнішньоекономічної діяльності підсилює спонукальні мотиви, встановлює чіткі стандарти і довгострокові орієнтири роботи.

Наступним етапом планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства є побудова «дерева цілей», яке дозволить виділити можливі варіанти проміжних етапів досягнення головної мети, а також допоможе пошуку найбільш ефективних комбінацій з цих варіантів.

Таблиця 6.2

Цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства

ЦІЛІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА	
Експортні	Імпортні
- розширення виробництва	
- збільшення прибутку за рахунок освоєння нових ринків	
- підвищення чи підтримка техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції	- модернізація і розширення виробничого потенціалу
- отримання економії на масштабах виробництва	- розширення асортименту на національному споживчому ринку
- збільшення валютних ресурсів підприємства	- економія на заміні сировини і обладнання більш ефективною зарубіжною продукцією
- диверсифікація виробництва	

Під «деревом цілей» розуміють структуровану, побудовану за ієрархічним принципом сукупність цілей економічної системи, програми, плану, в якому виділена генеральна ціль (згідно місії організації), вона розділена на більш конкретні та підпорядковані їй підцілі першого, другого та наступних рівнів. Кожен підрозділ, відділ, керівник підприємства отримує власні індивідуальні плани з вказівкою показників, які необхідно досягти у визначений термін.

§6.3. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємства-суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності є відкритими соціально-економічними системами, які знаходяться під впливом багатьох факторів зовнішнього середовища. Процес планування і визначення цілей починається і визначення цілей, дослідження та аналізу зовнішнього середовища.

Метою аналізу зовнішнього середовища є формування бази даних, на підставі якої фахівці можуть скласти достатньо точні й об'єктивні прогнози за характером змін параметрів навколишнього середовища. **Зовнішнє середовище** – це широкий спектр сил, що діють ззовні підприємства (як на території України, так і за її межами) та впливають на її конкурентну результативність, тобто це об'єктивно сформовані умови функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. На основі перероблення наявних ресурсів підприємство-суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, як відкрита соціально-економічна система, здійснює виробничо-господарську діяльність та постачає у зовнішнє середовище продукцію або послуги. У свою чергу, зовнішнє середовище безпосередньо або опосередковано впливає на підприємство (рис. 6.3).

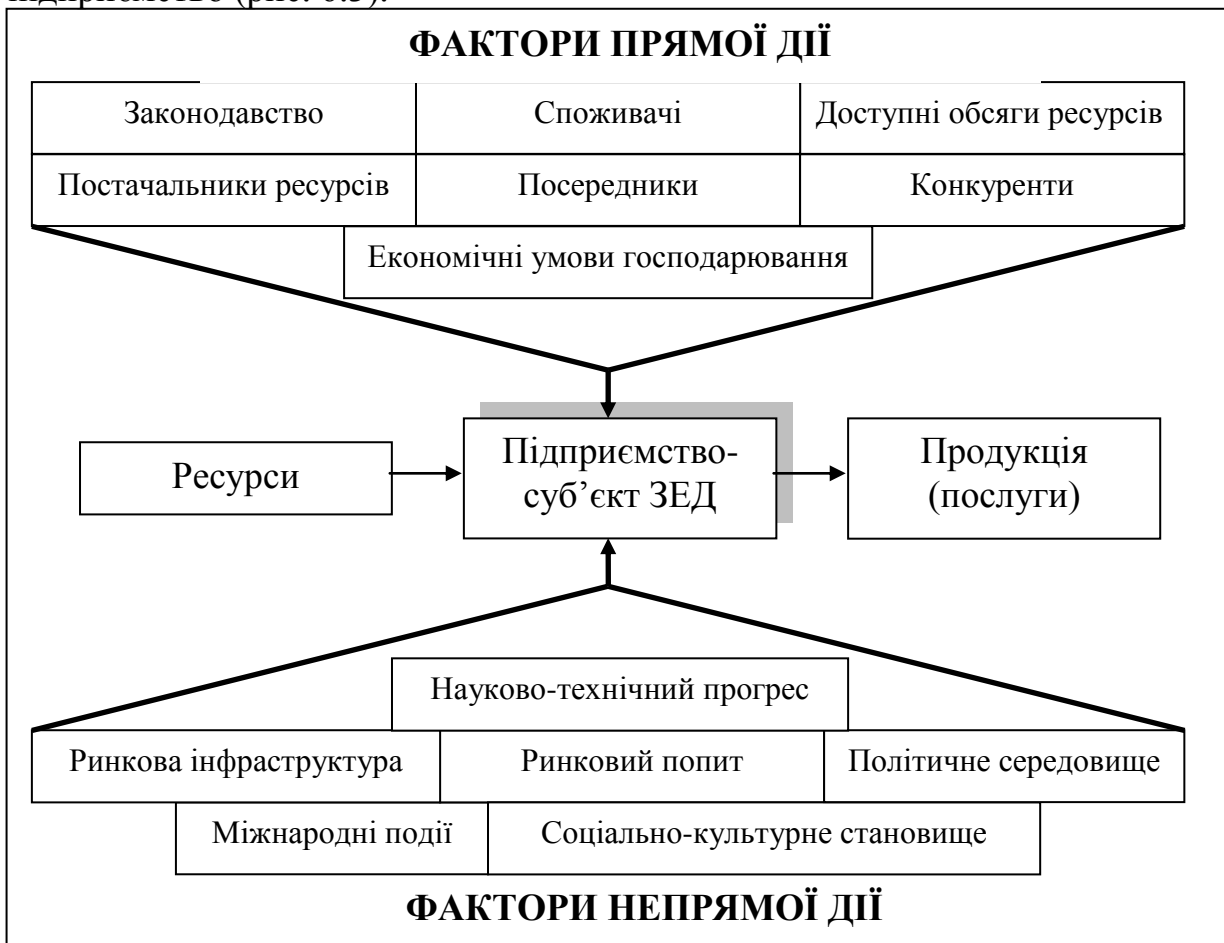


Рис. 6.3. Модель впливу зовнішнього середовища на підприємство-суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності

За впливом зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів господарювання виокремлюють фактори прямої та непрямой дії.

До **факторів прямої дії** (макрорівень) відносяться складові, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Це споживачі, конкуренти, постачальники ресурсів та їх доступні обсяги, законодавство, посередники та економічні умови господарювання.

Споживачі відіграють ключову роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємств у наслідок того, що вони є потенційними покупцями продукції та послуг підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Вплив на споживачів може здійснюватися, наприклад, через PR-технології та рекламу.

Конкуренти – фізичні особи або інституційні суб'єкти у зовнішньоекономічній сфері, між якими відбувається суперництво внаслідок того, що вони зацікавлені у досягненні однакових або близьких за змістом цілей і використовують близькі за своїми якісними характеристиками ресурси.

Аналіз рівня конкуренції складається з таких етапів:

- оцінка специфіки конкурентної боротьби на зовнішньому ринку на основі кількісних і якісних параметрів, а також дослідження показників у динаміці;
- оцінка діяльності основних компаній-конкурентів;
- складання досьє на конкурентів;
- визначення конкурентних переваг власної продукції на світовому товарному ринку та на товарних ринках країн збуту;
- визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Постачальники ресурсів. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства використовують різноманітні сировинні, матеріальні, технологічні, кадрові, інформаційні, фінансові ресурси. Оцінка постачальників відбувається на основі таких критеріїв як вартісні та якісні властивості ресурсів, що постачаються; можливості безперебійного постачання та заміни й комбінування з іншими факторами виробництва; достатність інвестиційних ресурсів, терміни кредитування; кваліфікованість і професіоналізм людських ресурсів; потенціал розвитку довгострокової взаємодії.

Законодавство формує зовнішньоекономічну, інвестиційну та інноваційну, миту та податкову політику, визначає правила та ефективність підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. При аналізі зовнішнього середовища необхідно враховувати складність, рухливість та деякі протиріччя вітчизняної та міжнародної нормативно-правової бази.

Посередники на зовнішньому і внутрішньому ринках забезпечують комплекс операцій з організації та забезпечення процесу купівлі-продажу, що реалізується за дорученням первинних продавців (виробників) та кінцевих покупців (споживачів).

Фактори непрямої дії впливають на організацію не безпосередньо, а через дію певних чинників. До них відносяться міжнародні події, рівень науково-технічного прогресу, політичне середовище, ринкова інфраструктура, ринковий попит, соціальне і культурне становище.

Міжнародні події впливають на економічну активність на зовнішніх ринках та визначають пріоритетні напрями розвитку економіки. Процеси міжнародного розподілу праці формують умови виходу підприємств на світовий ринок.

Рівень науково-технічного прогресу визначає потребу в інноваціях, нових товарах та послугах, в оновленні основних фондів, що, в свою чергу, пов'язане зі збільшенням обсягів інвестування.

Стабільне *політичне середовище* країни суттєво впливає на її інвестиційну привабливість, на рівень міжнародного товарообміну, визначає напрями зовнішньоекономічної діяльності як власних, так і закордонних суб'єктів господарювання. Важливим завданням зовнішньоекономічної політики країни є забезпечення збуту національних товарів на ринках інших країн, створення відповідних умов для національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та захисту внутрішнього ринку.

Однією з важливих умов функціонування ринку є наявність розвинутої *ринкової інфраструктури*. Від рівня її розвитку залежить у кінцевому підсумку і ефективність функціонування ринкової економіки. У свою чергу, за рівнем розвитку ринкової інфраструктури можна судити і про ступінь розвитку ринкових відносин у тій чи іншій країні. Тому необхідною умовою дієвості ринкових відносин є створення відповідної інфраструктури ринку.

Ринковий попит характеризує кон'юнктуру ринку, аналіз якої в умовах динамічно змінного зовнішнього середовища дозволяє експортувати та імпортувати продукцію за найбільш вигідними цінами, раціонально маневрувати наявними ресурсами, оптимізувати виробництво товарів або надання послуг відповідно до очікуваних обставин. Для складання прогнозу ринкового попиту та кон'юнктури зовнішніх ринків зазвичай створюють експертну групу, яка на основі ретельного аналізу та оцінки наявної ситуації визначає основні тенденції розвитку ринку на перспективу, встановлює потенційні можливості та надає прогнози розвитку бізнесу.

Соціальне і культурне становище визначає суспільні демографічні норми, поведінку, цінності, культуру, традиції споживання і її вплив на структуру та обсяги зовнішніх ринків товарів у країнах певної географічної зони.

Підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність аналізують зовнішнє середовище з метою виявлення власних конкурентних переваг і потенційних загроз, що можуть виникати при здійсненні експортно-імпортних операцій. Границі зовнішнього середовища майбутньої діяльності визначаються у результаті стратегічного аналізу місць розташування міжнародного ринку певних товарних та географічних сегментів.

Процес аналізу сегменту зовнішнього середовища складається з певних етапів та має особливості в залежності від галузевого спрямування підприємства, а саме:

1. Збір даних про стан певного сегменту зовнішнього середовища.
2. Розподіл інформації відповідно до стратегічних цілей підприємства, прийнятих критеріїв по групах за важливістю і ступенем впливу.
3. Визначення ключових подій і тенденцій у визначеному сегменті міжнародного ринку (торговий контроль, створення митних кордонів, введення обмежень на вивіз та ввіз певних видів товарів).
4. Оцінка впливу тенденцій на діяльність підприємства-суб'єкта ЗЕД.
5. Прогноз розвитку ситуації й оцінка її впливу на діяльність підприємства.

Внутрішнє середовище організації складає сукупність ситуаційних факторів, які підлягають прогнозуванню і керуванню. До них відносяться цілі, матеріально-технічні, фінансові та людські ресурси, технологія, завдання, організаційна культура та структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства (рис. 6.4).

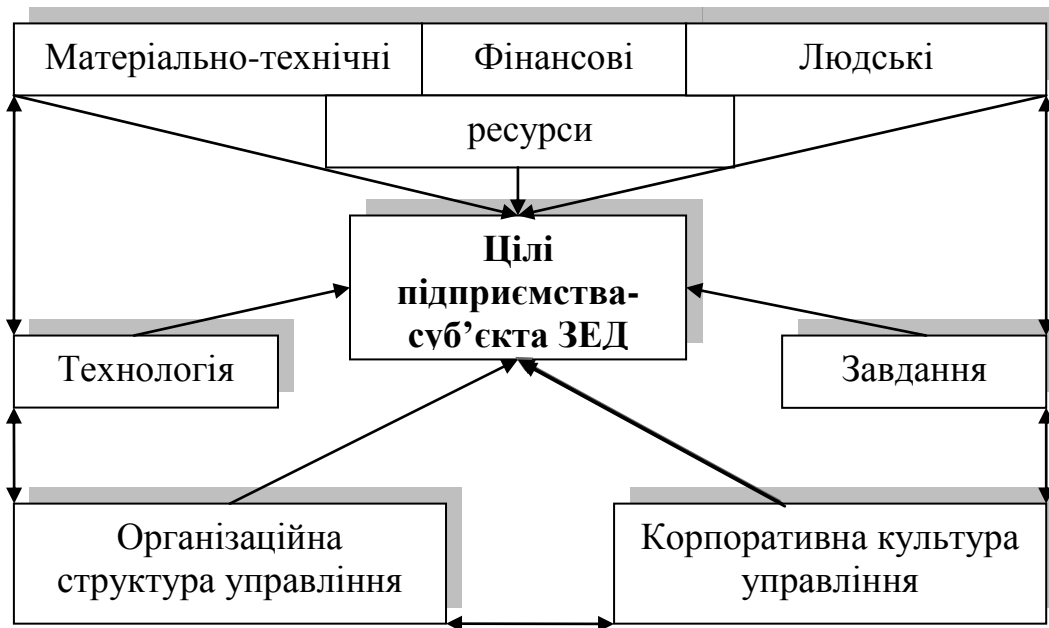


Рис. 6.4. Взаємозв'язок елементів внутрішнього середовища підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності

Цілі є основним, центральним елементом внутрішнього середовища підприємства та, безсумнівно, відіграють першочергову роль у його діяльності. У свою чергу, всі елементи внутрішнього середовища взаємопов'язані між собою.

Обмеженість *ресурсів, матеріально-технічних, фінансових і людських*, породжує серед товаровиробників конкуренцію щодо їх використання та розподілу, а отже обумовлює вибір оптимального варіанту їх застосування. Альтернативний характер використання обмежених ресурсів висуває на передній план проблему економічного вибору – вибору найкращого серед

альтернативних варіантів, що дозволяє досягти максимального задоволення потреб за мінімум витрат.

Завдання – визначений перелік робіт, що повинен бути виконаний певним способом відповідно до обраної технології та за визначений період часу.

Технологія – це взаємозв'язок кваліфікованих навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для виконання зовнішньоекономічної діяльності, в рамках якої відбуваються бажані зміни, пов'язані з матеріально-технічними, фінансовими та людськими ресурсами.

Організаційна структура управління повинна бути побудована таким чином, щоб взаємовідносини рівнів управління та видів робіт дозволяли найбільш ефективно досягати цілі підприємства на зовнішніх і внутрішніх ринках. У даному випадку необхідно враховувати спосіб здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством: прямий, що передбачає безпосередню взаємодію виробника зі споживачем або непрямий — через посередників.

Корпоративна культура управління являє собою сукупність зв'язків між людьми в процесі здійснення ними спільної діяльності, яка ґрунтується на використанні досягнень науки управління. Культура управління дає змогу орієнтувати всі підрозділи підприємства і окремих працівників на досягнення спільних цілей, мобілізує їх ініціативу, поліпшує комунікаційні процеси, затверджує норми і принципи гуманістичної моралі, етики і права.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства на міжнародному ринку, при здійсненні ним зовнішньоекономічної діяльності необхідно проводити аналіз внутрігосподарських показників діяльності, також аналіз та оцінку зовнішнього середовища і умов функціонування підприємства. Для підтримки фінансової стабільності необхідний постійний моніторинг як внутрішніх, так і зовнішніх факторів його функціонування.

При дослідженні мікро- та макроекономічних чинників впливу на діяльність підприємства на ринку використовуються різні методи стратегічного планування, одним з яких є SWOT-аналіз. У загальному, він поєднує такі складові: сильні (strengths) та слабкі (weaknesses) сторони діяльності підприємства – фактори внутрішнього середовища; можливості (opportunities) та загрози (threats) – фактори зовнішнього середовища. Результатом здійснення SWOT-аналізу є побудова зведеної матриці, яка дозволяє здійснити аналіз та вибір стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Вибір та аналіз стратегічних альтернатив базується на порівнянні різних варіантів і виборі найбільш ефективних з них.

Важливим елементом розробки стратегічних альтернатив та детального аналізу конкурентних позицій підприємства на зовнішньому ринку є інструментарій аналізу за допомогою формування стратегічних господарських центрів та матриць, наприклад, матриця Бостонської консалтингової групи. Вона визначає віднесення продукції підприємства до

певного сегменту класифікаційної групи, дозволяє визначити стратегічний напрям діяльності і подальшу маркетингову стратегію підприємства.

Таким чином, останній етап стратегічного планування завершується вибором стратегії з врахуванням рівня ризику, впливу власників та фактору часу. Кінцевим результатом стратегічного планування є конкретні рішення, кількісні показники (рівень прибутку, обсяги реалізації, розмір витрат), які конкретизуються для кожного підрозділу підприємства в якості цілей їх діяльності.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Визначте сутність та особливості процесу планування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Що включає в себе процес формування місії підприємства-суб'єкта ЗЕД?
3. Які види планування Ви знаєте?
4. Визначте основні особливості аналізу зовнішнього середовища підприємства-суб'єкта ЗЕД.
5. З яких елементів складається внутрішнє середовище підприємства-суб'єкта ЗЕД та якими методами необхідно проводити його аналіз?
6. Що являє собою процес формування стратегічних альтернатив?
7. Які стратегії зовнішньоекономічної діяльності Ви знаєте?

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- розгляньте методику проведення аналізу середовища підприємства-суб'єкта ЗЕД за допомогою формування матриці Бостонської консалтингової групи;

- опишіть послідовність проведення SWOT-аналізу.

Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підруч. / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. П. Гребельник, О. О. Романовський. – К. : Деміур, 2003. – 296 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
4. Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. – Рівне, 2011. – 136 с.

5. Міжнародний менеджмент : навч. посіб. / В. С. Білозубенко, О. В. Озаріна, А. А. Семенов ; за заг. ред. О. Б. Чернеги. – 2-е вид., оновл. і доп. – Львів : Магнолія, 2009. – 592 с.
6. Модель розвитку галузей економіки України : моногр. / За ред. С. О. Гуткевич. – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 472 с.
7. Мостенська Т. Л. Менеджмент : підруч. / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький, М. А. Міненко. – К. : Сузір'я, 2007. – 690 с.
8. Романова Л. В. Управління підприємницькою діяльністю : навч. посіб. / Л. В. Романова. – К. : ЦНЛ, 2009. – 240 с.
9. Рудьєв В. А. Менеджмент : навч. посіб. / В. А. Рудьєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
10. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. – За заг. ред. А. І. Кредісова. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
11. Шувалова Л. М. Місія як основа формування організаційної культури та іміджу організації / Л. М. Шувалова, А. О. Князевич // Економіка та менеджмент : зб. наук. пр. Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету. – Вип. 5-6. – Рівне, 2011. – С. 161–166.

ТЕМА 7

ФОРМИ ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Огляд. Міжнародна економічна діяльність виявляється у конкретних формах співробітництва, виникнення та розвиток яких обумовлюються характером соціально-економічного поступу, реальними завданнями та проблемами, які постають перед людством, окремими країнами в їх багатогранному житті.

Ключові слова та поняття:

експансія
діяльність
мотивація
співробітництво
інтернаціоналізація
інвестиційна поведінка
інвестиційна діяльність
стратегія світового ринку
підприємницька діяльність
транснаціональні корпорації
еволюція закордонного ринку
міжнародна економічна діяльність

План

- 7.1. Форми міжнародної економічної діяльності
- 7.2. Сутність та етапи інтернаціоналізації підприємницької діяльності
- 7.3. Процес еволюції закордонного ринку
- 7.4. Мотивація міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності

§7.1. ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Міжнародна економічна діяльність опосередковується численними формами співробітництва різних країн, виробничих, торговельних комерційних контактів, які виходять за межі окремих держав, а також засобів регулювання зазначених контактів з боку національних та міжнародних інституцій. Ці форми відповідають характеру традиційної спеціалізації, яка пов'язана із досягнутими рівнями економічного розвитку та розміщенням факторів виробництва, природних багатств, а також спеціалізації, яка формується згідно з уявленнями про доцільні напрями концентрації трудових зусиль для виробників та країн у цілому.

В умовах директивної економіки існує державна монополія на зовнішньоекономічну і міжнародну діяльність. Міжнародна економічна діяльність в умовах ринку реалізується у конкретних сферах господарювання або формах підприємництва. Є різні класифікації підприємництва, що зумовлюється особливими національними традиціями, трактуванням сутності міжнародної економічної діяльності, ступенем економічної свободи в різних країнах, різницею у системах правового, інституційно-нормативного регулювання.

Класифікація форм або видів міжнародної економічної діяльності пов'язана з вибором відповідних критеріїв. З однієї сторони, в економіко-історичному контексті розглядається оцінка процесів співробітництва за часів А. Сміта, коли безумовно панівною та майже виключною їх формою була торгівля, коли не існувало інститутів валютних спекуляцій, з іншої – оцінка пізніших, а тим більше сучасних форм міжнародної економічної діяльності. Тому, з врахуванням цих підходів виділимо форми міжнародної економічної діяльності (рис. 7.1).

У статті 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» здійснено характеристику зазначених напрямів міжнародної економічної діяльності. У контексті історичних умов їх становлення, функціональних характеристик, сучасних особливостей та тенденцій розвитку передусім слід зазначити, що форми міжнародної економічної діяльності повинні розглядатися у часі та просторі власного поширення. Механізм міжнародного співробітництва протягом тривалого історичного періоду є динамічним компонентом господарської діяльності людини. Показники приросту обсягів міжнародного співробітництва традиційно переважають показники валового приросту виробництва, тобто формуються нові цивілізаційні моделі, які засновуються на значно більшій відкритості соціальних систем.



Рис. 7.1. Форми міжнародної економічної діяльності

Ще однією важливою рисою є постійна еволюція форм міжнародної економічної діяльності, що відповідає зміні матеріальних, культурних передумов співробітництва, а також цілям підвищення ефективності господарювання.

Історично основною формою міжнародного співробітництва є міжнародна торгівля товарами та послугами. У вигляді експорту та імпорту товарів і послуг ця економічна діяльність може відбуватися за участі приватних суб'єктів підприємництва і безпосередньо держави. Умовно можна виділити дві взаємно пов'язані моделі міжнародної економічної діяльності, які є підсистемами єдиного механізму національної участі в міжнародній кооперації.

Перша модель – співробітництво на приватному рівні – провідна та системовизначальна модель для ринкової системи. Саме лібералізація експортно-імпоротної діяльності в перші роки економічної реформи в незалежній Україні розглядалася як ключовий інструмент, від якого залежить застосування всіх інших важелів регулювання.

Друга модель – співробітництво за участі державних інститутів, як однієї зі сторін угоди або тільки з участю таких інститутів. Модель є допоміжною за своєю природою і використовується в тих сферах економічної діяльності, де з економічних причин або через певні обмеження державні органи перебирають на себе відповідні комерційні повноваження.

Обов'язки держави пов'язані зі створенням сприятливих умов міжнародної торгівлі для національних експортерів та імпортерів. Важливим засобом стимулювання експорту з боку держави є забезпечення інформаційної підтримки національних виробників, зокрема підприємств малого та середнього бізнесу. Недостатній рівень розвитку малого та середнього бізнесу, зокрема з погляду його участі в міжнародних товарообмінних операціях та інших формах міжнародного співробітництва, гальмує формування ефективної та динамічної відкритої економіки України. Міжнародний досвід розвинутих країн показав, що малий бізнес має велике значення в економіці. Так, в Японії 78 % населення працює в цьому секторі національного господарства, в Італії – 73 %, у США – 54 %.)

Державні спеціалізовані органи контролюють дотримання правил добросовісної конкуренції, попереджають демпінг. Особливо важлива роль держави у забезпеченні кращих передумов міжнародної інтеграції, участі в роботі міжнародних інститутів. Загалом парламентські, урядові, інші структури відповідають за створення режиму міжнародної торгівлі, забезпечують її законодавчі межі та інституційну підтримку.

Розвиток міжнародної торгівлі як складової міжнародної економічної діяльності визначається показниками, що характеризують зміни обсягів світового виробництва. Показники аналізуються у динаміці і результати участі в міжнародній торгівлі та економічного розвитку окремих країн, виробників товарів і послуг, учасників експортно-імпортних операцій. Для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності важливим фактором приросту прибутку, виробленого продукту є можливість зовнішнього збуту,

тобто праця на споживачів продукції, які мешкають за кордоном. Отже, міжнародна економічна діяльність є органічним елементом господарських систем країн і їх потужним каталізатором, а державні кордони в сучасному світі стають дедалі прозорішими.

Міжнародна торгівля може бути не тільки позитивним явищем, тобто сприяти поліпшенню результатів економічної діяльності. Адже при відкритій економіці, що ґрунтується на системі зворотних зв'язків та інколи суперечливих інтересах окремих її учасників, це може призводити не тільки до ускладнення господарської діяльності на мікрорівні, а й до макроекономічних дисбалансів, зокрема до погіршення умов формування платіжного балансу, фінансових дефіцитів та до ускладнень у проведенні грошово-кредитної політики.

§7.2. СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Міжнародна підприємницька діяльність розвивається у контексті поглиблення інтернаціоналізації економіки, посилення процесів усупільнення капіталу, вдосконалення форм і методів його концентрації та експорту, диверсифікації виробництва у динамічному конкурентному середовищі. Вона опосередковує інвестиційні форми бізнесу, які насамперед спрямовані на входження у зарубіжний ринок у процесі інтернаціоналізації господарської діяльності.

Інтернаціоналізація виробництва є процесом встановлення і поглиблення сталих зв'язків між підприємствами різних країн по всіх складових матеріального виробництва: засобах праці, предметах праці і робочій силі. У спрощеному вигляді інтернаціоналізація характеризується як процес зростаючого залучення фірми у міжнародні операції. Більш широка дуалістична концепція, розвинута П. Біалмішем, Дж. Кіллінгом, та Х. Крукелом, передбачає одночасний розгляд зовнішньо- і внутрішньодержавної інтернаціоналізації (табл. 7.1).

Доцільність такого підходу ілюструється зростанням зустрічної торгівлі, бартеру, толінгових, клірингових та інших угод. Для багатьох фірм, успіх у зовнішньоторговельній діяльності значною мірою залежить від результативності на внутрішньому ринку. Крім того, спільна підприємницька діяльність із закордонними партнерами на території своєї країни особливо у вигляді спільних підприємств розглядається як важливий елемент у формуванні потенціалу для ефективного виходу на закордонні ринки.

З урахуванням різноманітності форм міжнародної діяльності, множинності ринків, відмінностей підприємств за ступенем пріоритетності для них міжнародного бізнесу був застосований альтернативний підхід до розробки моделі оцінки залучення фірми в міжнародні операції.

**Дуалістична концепція зростаючого залучення фірми
у міжнародні операції**

Дуалістична концепція інтернаціоналізаційного процесу		
<i>Форми міжнародної діяльності</i>	<i>Зовнішня інтернаціоналізація</i>	<i>Внутрішньодержавна інтернаціоналізація</i>
Торгівля	Експорт	Імпорт
Ліцензування	Продаж ліцензій за кордон	Придбання ліцензій у закордонної фірми
Спільні підприємства	Створення СП за кордоном	Створення СП із закордонним партнером на території своєї країни
100% інвестування за кордон	Створення або викуп підприємств (філій) за кордоном	Функціонування як філії, контрольованої закордонною фірмою

Прикладом однієї з найбільш відомих моделей інтернаціоналізації фірми може служити схема, запропонована Л. Вэлшем і Р. Луостариненом, що охоплює основні складові елементи інтернаціоналізації фірми (рис. 7.2).

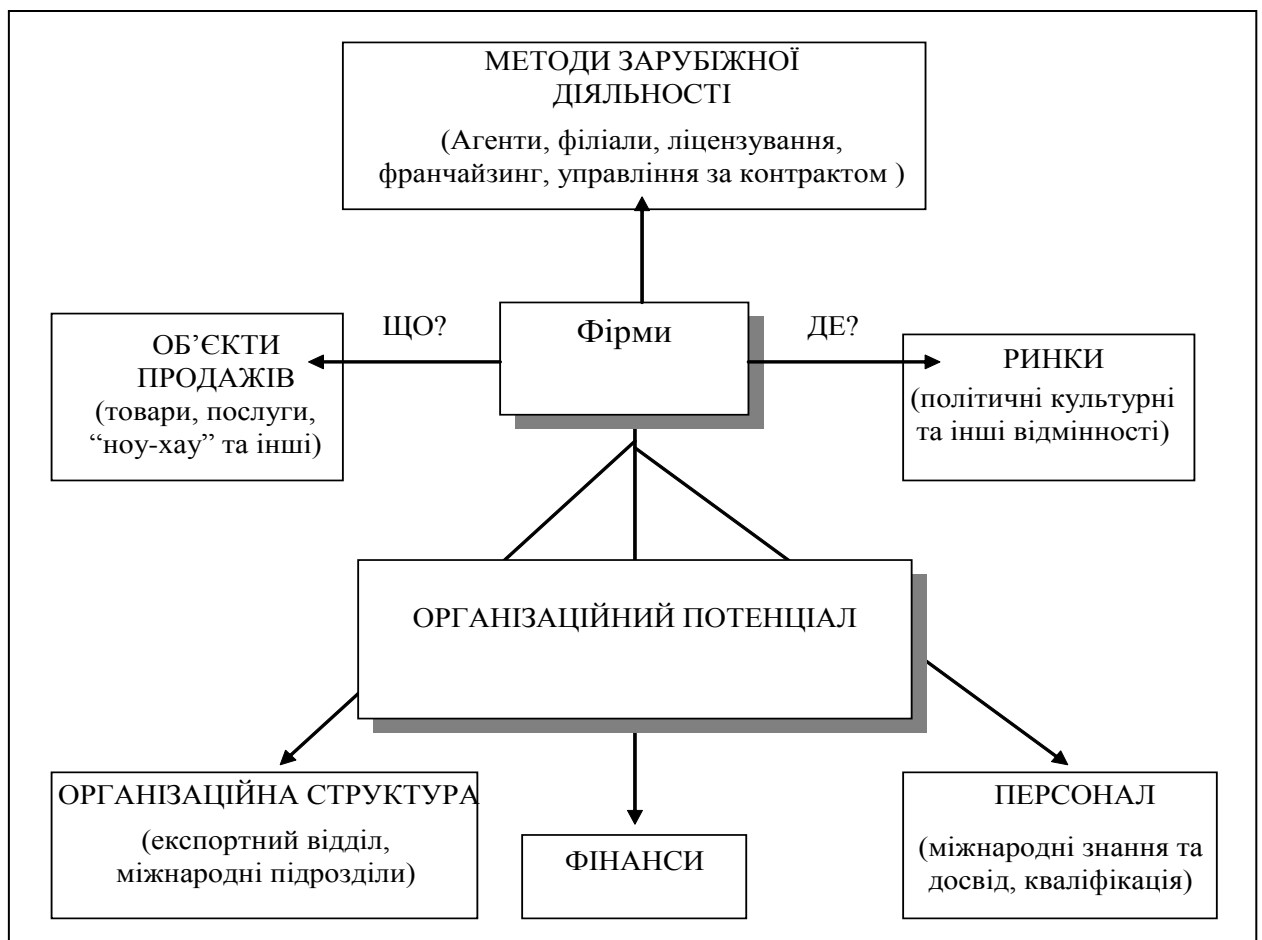


Рис. 7.2. Модель інтернаціоналізації фірми

Поряд з розглянутими трьома елементами Л. Велш і Р. Луостаринен у модель інтернаціоналізації фірми включають параметри організаційного потенціалу, що необхідні для оцінки і аналізу, це персонал, організаційна структура і фінанси. Очевидно, що ці внутрішньофірмові складові є багато в чому визначальними при оцінці готовності компанії брати участь у інтернаціоналізаційному процесі.

Міжнародному бізнесу притаманний стадійний характер процесу інтернаціоналізації фірми. Найчастіше виділяють 3 основних етапи:

I етап. На цьому етапі закордонна господарська діяльність не впливає на становище компанії в цілому. Згідно Р.Робінсона, компанія еволюціонує від типу *A* (орієнтована на внутрішній ринок) до типу *B* (орієнтована на зовнішні ринки). При типі *A* управлінський підрозділ по роботі усередині країни виконує функції управління закордонною діяльністю, а при типі *B* діє самостійне управління зовнішньоекономічною діяльністю.

С.Кіндлбергер зазначає, що на даному етапі національна компанія юридично прив'язана до однієї держави, вона починає розвертати закордонну економічну діяльність, хоча остання займає малу частину в загальній господарській структурі компанії.

II етап. Закордонна господарська діяльність здобуває відносну самостійність і одночасно вступає у складну систему взаємозалежностей із усіма іншими сторонами діяльності компанії, ініціює якісні зміни в діяльності компанії в цілому. Згідно Р.Робінсона, даний етап розвитку транснаціональної компанії відповідає типу *C*. Ядро міжнародної діяльності переміщується з експорту на закордонне виробництво, утворюється підрозділ закордонної діяльності, відокремлений від внутрішньої, що знаходить відображення в організаційній структурі компанії. Компанію на даному етапі Р.Робінсон називає міжнародною. Водночас, С.Кіндлбергер класифікує компанії на цьому етапі як багатонаціональні. Він висуває як ознаки диференціації останніх «...ставлення компанії до валютного ризику й вирівнювання прибутку», не беручи за основу організаційні ознаки.

III етап. На третьому етапі частка закордонної діяльності стає значнішою, внутрішній ринок втрачає пріоритет і стає в один ряд із багатьма зовнішніми ринками. Згідно Р.Робінсона, даний етап розвитку компанії відповідає типу *D*. Саме на даному етапі компанія по-справжньому стає багатонаціональною. Особливістю розглянутого етапу є вирівнювання внутрішньої і зовнішньої сфер діяльності, оскільки «державний кордон» наче не береться до уваги керівником при розподілі ресурсів з метою максимізації прибутку. С.Кіндлбергер, ґрунтуючись на критеріях другого етапу, називає компанії на третьому етапі міжнародними. Відповідно до його визначення, на даному етапі компанії не надають особливої переваги конкретним країнам, немає держави, де вони почували б себе «по-сімейному затишно». Компанія намагається забезпечити рівномірну прибутковість по всіх країнах, куди інвестовані її капітали.

Компанії даного етапу називаються світовими, що має, напевне, лише семантичне значення. Зазначені три етапи є типовими для процесів

інтернаціоналізації бізнесу в усіх країнах.

Подальший розвиток процесу інтернаціоналізації проходить через наступні два етапи. По-перше, етап транснаціональних компаній (transnational enterprises). Характерною рисою даного етапу вважається наявність поряд із «інтернаціоналізацією господарювання» і «інтернаціоналізації власності». Слід також зазначити широку участь в управлінні відповідальних менеджерів – підданих різних країн, тобто це «інтернаціоналізація управління». Типовими прикладами є «Ройял Датч Шелл» і «Юнілевер», при цьому варто мати на увазі, що вони відрізняються від тих компаній, які стали багатонаціональними в результаті простого злиття двох компаній різної національної приналежності. Транснаціональні компанії є четвертим етапом інтернаціоналізації бізнесу.

Наступний етап – наддержавні компанії (super national enterprises). На даному етапі права власності на компанію не належать будь-якій окремій країні. Організація, що економічно охоплює певний регіон з декількома державами, засновує компанію, що функціонує самостійно й автономно відповідно до поставлених цілей. Згідно класифікації Р.Робінсона компанії такого роду відносяться до типу *F*. Безперечно, до даного етапу інтернаціоналізації можна віднести сучасні мегакорпорації.

Альтернативний підхід до визначення стадій (етапів) процесів інтернаціоналізації включає узагальнення зарубіжних джерел і заснований на поділі процесу інтернаціоналізації на 3 етапи: початковий, локальної ринкової експансії та транснаціональний (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Стадійність процесу інтернаціоналізації

<i>Етапи</i>	<i>Початковий</i>	<i>Локальної ринкової експансії</i>	<i>Транснаціональний</i>
<i>Особливості</i>			
Завдання менеджменту	Вибір закордонних ринків і форм виходу на них	Підвищення результативності діяльності на конкретних закордонних ринках	Глобальна раціоналізація і забезпечення синергізму
Оцінка значимості міжнародної діяльності	Розглядається як важливе доповнення до діяльності на внутрішньому ринку	Як мінімум рівна за важливістю діяльності на внутрішньому ринку	Стратегічна умова успіху і розвитку
Орієнтація вищого менеджменту (по моделі EPRG)	$E \rightarrow P$	$P \rightarrow R$	$R \rightarrow G$

Будь-яка міжнародна компанія у процесі розвитку своєї зовнішньоекономічної діяльності проходить через усі етапи, кожен з яких характеризується специфікою завдань менеджменту, його орієнтацією і значущістю закордонної діяльності. Найбільш детально орієнтацію вищого менеджменту визначеною Х.Перлмуттером за допомогою відомої моделі EPRG.

Таким чином, до транснаціональних корпорацій Х.Перлмуттер відносить лише ті корпорації, топ-менеджмент яких у своїй політиці та діяльності виходить із принципу геоцентризму, тобто не ототожнює національну приналежність із рівнем професійної компетенції та в існуючих юридичних і політичних рамках прагне мати фахівців, здатних розв'язувати проблеми в будь-яких країнах світу, не зважаючи на їх національну приналежність. Згідно визначення Х.Перлмуттера, вищий принцип геоцентризму – це глобальний підхід як до діяльності центральної штаб квартири (головної компанії), так і до діяльності кожної філії. Отже, виходячи з принципу геоцентризму, кожен філію слід розглядати не як абсолютно незалежне підприємство, а як елемент загальної корпоративної системи, що функціонує у світовому масштабі й орієнтована на досягнення глобальних і локаційних цілей. При цьому кожна філія робить свій внесок у загальний корпоративний бізнес.

§7.3. ПРОЦЕС ЕВОЛЮЦІЇ ЗАКОРДОННОГО РИНКУ

Головна увага менеджменту фірми на першому етапі інтернаціоналізації спрямована на виявлення пріоритетності закордонних ринків для вже існуючих товарів. Процес селекції закордонного ринку здійснюється, переважно, на базі зростаючого за ступенем деталізації аналізу відповідно до моделі «чотирьох фільтрів» (рис. 7.3), концепція якої вперше запропонована Р. Волвурдом. Дана модель дозволяє з великої кількості країн вибрати декілька найперспективніших не лише з врахуванням загального ринкового потенціалу, конкретних особливостей фірми і цілей її закордонної діяльності.

На основі класичної моделі, менеджер зовнішньоекономічної діяльності має можливість поетапного проведення дослідження макросередовища (табл. 7.3), що включає загальний економічний стан, політичне та соціально-культурне середовище, географічні особливості кількох країн, що визначені менеджментом компанії як бажані для інвестування.

Загальний аналіз перспектив ведення бізнесу в даній галузі, визначаючи можливості росту ринку для подібних продуктів, наявність і доступність маркетингової інформації, розмір ринку, стадію розвитку, податкові і митні умови (табл. 7.4).

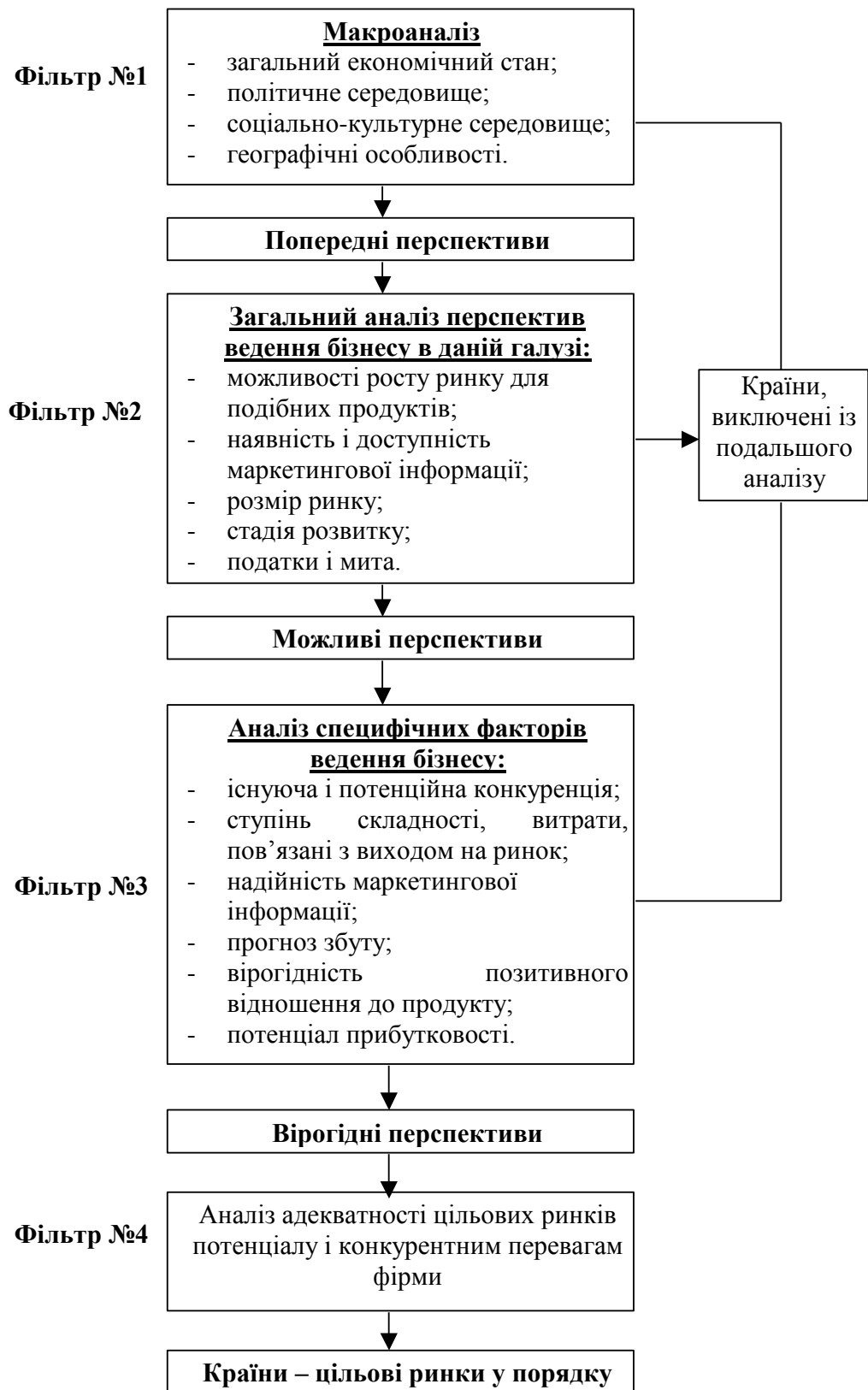


Рис. 7.3. Модель «чотирьох фільтрів» або вибору закордонних ринків

Дослідження макрорівня – фільтр перший

Назва фактора	Опис дискретних оцінок	Оцінка по країнах					Ваговий коефіцієнт
		Бразилія	ОАЕ	Україна	Японія	Єгипет	
Економічна ситуація	1 - дуже слабо розвинена країна з низьким економічним потенціалом;	5*	7	4	9	3	0,63
	3 - слабо розвинена країна; 5 - середня за економічним потенціалом країна; 7 - високо розвинена країна; 9 - дуже розвинена країна	3,15**	4,41	2,52	5,67	1,89	
Політична ситуація і стабільність законодавчої бази	1 - дуже нестабільна країна; 3 - політично нестабільна країна; 5 - країна, в якій досить часто міняється уряд; 7 - достатньо стабільна країна; 9 - країна з достатньо довгим перебуванням при владі однієї політичної еліти.	6	9	4	8	2	0,13
		0,78	1,17	0,52	1,04	0,26	
Соціально культурні особливості	1 - країна максимально відрізняється за соціально-культурними особливостями від країни базування; 9 - країни практично ідентичні за рівнем даного показника	6	5	6	5	4	0,07
		0,35	0,35	0,42	0,35	0,28	
Відношення законодавства до інвестицій	1 - законодавство встановлює штучні бар'єри для потоків інвестицій;	6	9	5	7	4	0,17
	10 - максимальне сприяння	1,02	1,53	0,85	1,19	0,68	
Всього	-	5,3	7,46	4,14	8,42	2,77	1

* У верхніх рядках представлені фактичні оцінки значення фактора

**У нижніх рядках представлені зважені на ваговий коефіцієнт оцінки значення фактора

Галузеве дослідження – фільтр другий

Назва фактора	Оцінка по країнах				Ваговий коефіцієнт
	Бразилія	ОАЕ	Україна	Японія	
Тенденції зростання ринку аналогічних товарів	9*	4	5	2	0,42
	3,78**	1,68	2,10	0,84	
Стадія розвитку	9	6	8	2	0,30
	2,70	1,80	2,40	0,60	
Розмір ринку	6	3	5	9	0,10
Можливості отримання інформації	5	4	5	9	0,10
	0,50	0,40	0,50	0,90	
Податки та збори	6	10	6	9	0,07
	0,42	0,7	0,42	0,63	
Культурне сприйняття продукту	5	5	8	9	0,01
	0,05	0,05	0,08	0,09	
Всього	8,05	4,93	6	3,96	1

* У верхніх рядках представлені фактичні оцінки значення фактора

** У нижніх рядках представлені зважені на ваговий коефіцієнт оцінки значення фактора

На основі двоетапного фільтрування визначаються можливі перспективні ринки інформація щодо існуючої і потенційної конкуренції, прогнозу щодо можливих обсягів продажів, показує ступінь складності, обсяги витрат, що пов'язані з виходом на ринок; вірогідність позитивного відношення до продукту; потенціал прибутковості представляється керівництву компанії (табл. 7.5). Виключаючи поступово небажані для входження ринки, визначають вірогідні перспективи для входження на конкретний ринок, провівши аналіз адекватності цільових ринків потенціалу і конкурентним перевагам фірми-суб'єкта ЗЕД.

Дослідження мікрорівня – фільтр третій

Назва фактора	Оцінка по країнах			Ваговий коефіцієнт
	Бразилія	ОАЕ	Україна	
Наявні та потенційні конкуренти	5*	2	6	0,20
	1**	0,4	1,2	
Механізм виходу на ринок та пов'язані з ним витрати	8	4	7	0,17
	1,36	0,68	1,19	
Перспективи реалізації товару	5	2	4	0,36
	1,8	0,72	1,44	
Потенціал прибутковості	7	5	5	0,27
	1,89	1,35	1,35	
Всього	6,05	3,15	5,18	1

* У верхніх рядках представлені фактичні оцінки значення фактора

** У нижніх рядках представлені зважені на ваговий коефіцієнт оцінки значення фактора

У табл. 7.6 представлені основні форми виходу підприємства на зарубіжні ринки, переваги та недоліки таких варіантів діяльності: експорт; контрактні коопераційні угоди, в тому числі ліцензування та франчайзинг; створення за кордоном спільних підприємств, власного виробництва чи філії.

Таблиця 7.6

Основні форми виходу на зарубіжні ринки

Форма виходу	Переваги	Недоліки
Експорт	<ul style="list-style-type: none"> • Збереження контролю над виробництвом продукту • Підтримка національного виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> • Вразливість перед зарубіжними протекціоністськими бар'єрами • Чутливість до коливань валютних курсів
Контрактні коопераційні угоди <ul style="list-style-type: none"> • ліцензування • франчайзинг 	Невисока потреба в інвестиціях	Мінімальний рівень реального контролю
Спільні підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • Мінімальність ризику • Потреба в менших затратах, ніж у разі створення власної виробничої філії 	<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність високо-деталізованої контрактної роботи • Складність управління
Створення за кордоном власної виробничої філії	<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечення повного контролю • Локалізація виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність значних інвестицій • Можлива непопулярність з політичного погляду

Під впливом перерахованих вище проблем відбувається переорієнтування міжнародної стратегії фірми на пошук нових напрямків для зростання і розширення діяльності (рис. 7.4).

Головна увага зосереджується на забезпеченні росту і виявленні нових можливостей у країнах, де вже сформована база для функціонування фірми. Реалізація міжнародної стратегії здійснюється, як правило, на базі регіоцентричної концепції управління, що припускає залучення місцевого менеджменту для вирішення ключових проблем.

Основними критеріями при плануванні конкретних дій на етапі вибору форми зовнішньоекономічної діяльності є потенціал розвитку місцевого ринку й економія від масштабів діяльності. Реалізуючи ці пріоритети, фірма значно посилює інтенсивність своєї закордонної діяльності і виходить на етап формування транснаціонального статусу.

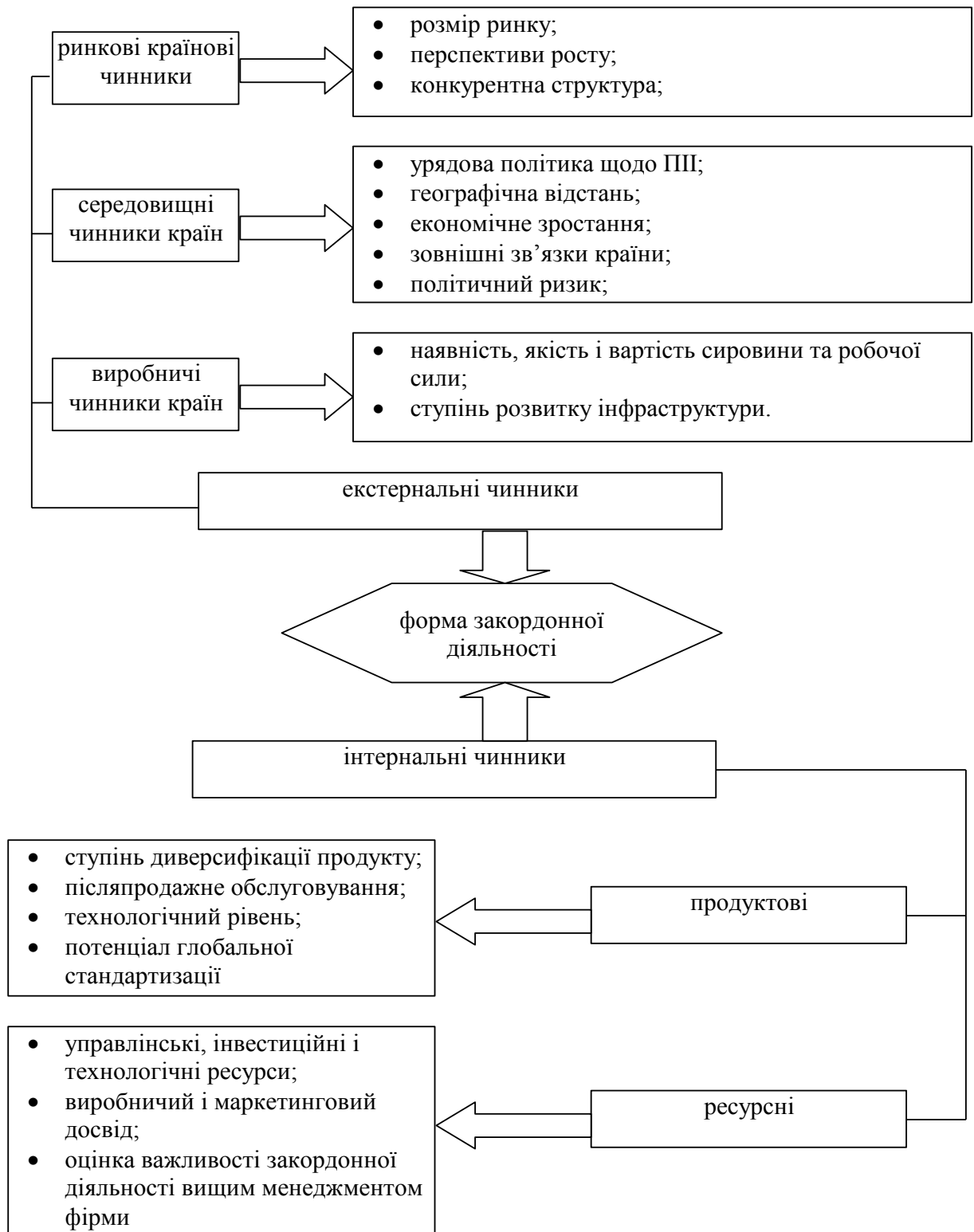


Рис. 7.4. Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на вибір форми зовнішньоекономічної діяльності

Пріоритети фірми на заключному етапі формування міжнародної компанії трансформуються у бік глобальної раціоналізації ресурсів між країнами для максимізації прибутку в глобальному масштабі, а не на рівні окремих закордонних ринків, що характерне для етапу локальної ринкової експансії.

§7.4. МОТИВАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На масштаби, динаміку та результативність міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності впливає сукупність багатьох взаємопов'язаних факторів, які визначають формування відповідних стратегічних орієнтирів країн базування – резидентів та приймаючих країн (рис. 7.5).

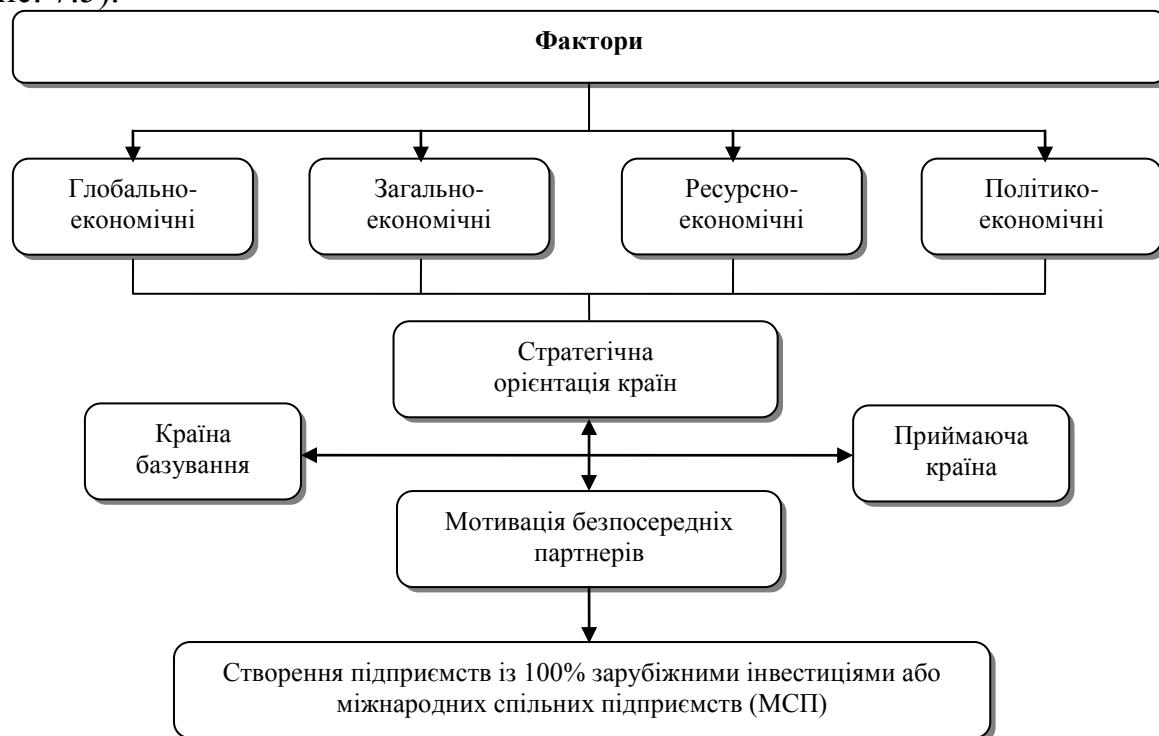


Рис. 7.5. Мотивація міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності у системі макроекономічних факторів

На основі аналізу рис. 7.5 слід дійти висновку про наявність як позитивних, так і негативних характеристик іноземної підприємницької діяльності, узагальнення яких наведено у табл. 7.7.

Головними мотивами використання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як стратегії входження у зарубіжний ринок є виробничо-економічна та маркетингова мотивації: зниження капітальних витрат та ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг дешевих чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності функціонуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, яка приймає капітал.

**Фактори розвитку іноземної підприємницької діяльності для
приймаючої країни**

Привабливість прямих іноземних інвестицій	Стримуючі фактори
<ul style="list-style-type: none"> • збільшення у країні виробничих потужностей та ресурсів, поширення провідних технологій та управлінського досвіду, підвищення кваліфікації трудових ресурсів; • мобілізація і продуктивніше використання національних ресурсів; • стимулювання конкуренції і пов'язаних з нею позитивних явищ (підрив позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва); • підвищення попиту та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва; • збільшення бюджетних надходжень у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств; • при слабкому контролі за використанням держпозик, перенесення інвестиційного ризику на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності. 	<ul style="list-style-type: none"> • імпортовані ресурси працюють задля окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється; у довгостроковому контексті відтік ресурсів через репатріацію прибутку має перевищувати величину первинних вкладів; • цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними; має місце дискримінація національного сектору, яка посилюється правовими заходами макроекономічного стимулювання іноземних інвестицій; • підприємства з іноземними інвестиціями (ПІ) як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавом у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклаву; передача частини науково-дослідних робіт приймаючій країні має місце переважно у низько-технологічних галузях; • ПІ можуть вступати у зговір з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше – монополією), а також мати стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові нагромадження у місцевій та іноземній валютах; • суттєві надходження іноземних інвестицій найреальніші у сировинних галузях; в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер; • нерегульований розвиток ПІ може посилити соціальне розшарування, маргіналізацію населення приймаючої країни.

Необхідно також розглянути недеklarовані та рідко досліджувані мотиви: пропагандистські і престижні – характерні як для діяльності за кордоном великих корпорацій, так і для міжнародного бізнесу в окремих сферах (туризм, сервіс тощо); персональні – прямі іноземні інвестиції створюються засновниками однієї національності або на родинних засадах; екологічні – розв’язуються завдання виведення за межі розвинутих країн екологічно брудних виробництв.

Інвестиції закордон використовуються не тільки для освоєння ринку приймаючої країни, а й з метою подальшого виходу на ринки сусідніх до неї країн або цілих регіонів. Для цього досліджується мотивація інвестування особливо стосовно діяльності зарубіжних фірм. Потенціал такої маркетингової мотивації західних фірм у країнах Східної Європи та СНД недостатньо оцінено, а він є значним через схожість ключових середовищних характеристик цих країн внаслідок їх тривалого взаємопов’язаного економічного розвитку. Зокрема, спостерігається висока кореляція інвестиційної активності іноземних фірм в Україні і Росії.

Розвиток підприємницької діяльності залежить від мікромотивації інвесторів.

Спонукальні мотиви виходу на зовнішні ринки, проаналізовані такими вченими-економістами як Е. Колде, С. Рольф, М. Брук і Х. Реммерс, були розподілені за наступними групами, які викладені у порядку зменшення частотності:

1. Відхилення від тарифних і нетарифних бар’єрів. Ключовим є прагнення ухилитися від бар’єрів у вигляді імпорتنих мит, квот та інших обмежень. Природно, при цьому прагнуть не допустити втрати експортного ринку.

2. Оволодіння перевагами виробництва в країні перебування. Виробництво товарів на місці надає різноманітних переваг, включаючи економію витрат на заробітну плату, сировину і комплектуючі вироби та наближення до ринку збуту. Іноді місце виробництва обирається з урахуванням виходу на ринки базової і третіх країн.

3. Завоювання ринку збуту в країні перебування. У даному випадку спонукальними мотивами є економія на транспортних витратах, усунення затримок при транспортуванні, виключення неефективності місцевого збутового механізму і розбіжностей з агентськими фірмами і партнерами щодо технологічного обміну, зручності післяпродажного обслуговування і надання інших технічних послуг.

4. «Гонитва за лідером». Рішення компанії про вихід за кордон приймається під впливом закордонної діяльності конкуруючої компанії. У цьому випадку спонукальним мотивом є побоювання відстати від інших в оволодінні потенційно ємними ринками і джерелами дешевої сировини.

5. Проведення політики довгострокової експансії. У цьому випадку мотивами є більше ефективне використання господарського потенціалу, що не повною мірою реалізовується у базовій країні, розвиток спроможностей компанії за рахунок розробки і реалізації стратегії і планів, орієнтованих на

світові ресурси і ринки, інвестиції для розширення технологічного обміну. Серед зазначених мотивів найчастішим є прагнення більш ефективно використовувати такі види господарських ресурсів, як капітал і устаткування.

6. Реакція на депресивний стан економіки в базовій країні. Тут відносно часто практикується розширення географії господарської діяльності і диверсифікованість продукції.

7. Поступки іноземних урядів і компаній, політика сприяння іноземним інвестиціям, включаючи такі елементи, як заохочення іноземних позик, податкові пільги, низьковідсоткові кредити чи субсидії, гарантії, тощо. Що стосується компаній, то найчастіше приводом є їхнє бажання заволодіти технологією та інноваціями.

Розглянемо фактори привабливості міжнародної інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Це зокрема,

- можливості підвищення ефективності і конкурентоспроможності, які є загальними для всіх великих промислових фірм, що інтегрують у своїй структурі постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі та збутові підприємства. Однак, найяскравіше ці можливості виявляються у фірмах, капітал яких є транснаціональним. Світове економічне середовище, в якому функціонують ТНК – додатковий чинник підвищення ефективності компанії та зміцнення її позицій на світових ринках;

- недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші «невідчутні» активи, насамперед управлінський і маркетинговий досвід змушує фірму прагнути до збереження контролю за використанням своїх «невідчутних» активів. У рамках ТНК такі активи стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни, і зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі ТНК.

- додаткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до ресурсів іноземних держав, що реалізуються у процесі використання дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни;

- близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни, надають важливі переваги перед фірмами приймаючої країни, внаслідок використання науково-технічного і управлінського потенціалу материнської фірми;

- можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різниці в курсах валют та ін., що реалізується, як правило, у зменшенні трансакційних витрат, що безпосередньо впливає на ефективність господарської діяльності ТНК;

- здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції, забезпечується завдяки тому, що з'являється можливість «скидати» застарілі технології і продукти в зарубіжні філії та зосереджувати зусилля і ресурси підрозділів на розробці нових технологій і виробів у країні базування;

- за допомогою прямих іноземних інвестицій фірма має можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів чи послуг. Стимул для прямих зарубіжних інвестицій часто створюють національні тарифні бар'єри. Так, у 60-х роках ХХ ст. великий потік інвестицій із США до Європи був породжений тарифами, встановленими Європейським Економічним Співтовариством. Замість експорту готової продукції ТНК створили в країнах ЄС виробничі структури, обійшовши таким чином торговельні тарифи.

У цілому ефективність зовнішньоекономічної експансії як засобу пом'якшення кон'юктурних коливань оцінюється високо і вважається більшою, ніж та, яку забезпечують суто національні засоби зниження економічного ризику. На основі численних досліджень вчені-економісти дійшли висновку, що наявність філій у багатьох країнах надійніше гарантує стабільність отримання прибутків, ніж такі важливі чинники, як великий абсолютний розмір компанії та ступінь диверсифікованості її виробничої програми всередині країни. Вільно маневрувати розмірами виробництва корпорація може лише тоді, коли вона здатна отримувати прибуток навіть за невеликого розміру виробництва.

Теорії транснаціоналізації пройшли досить довгий шлях розвитку, проте цілком закінчених і пояснюючих всі аспекти цього складного явища поки що не існує, та, напевно, і не може бути, оскільки сам процес транснаціоналізації стрімко розвивається, приймаючи різноманітні, часто зовсім нові форми.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Назвіть основні форми міжнародної економічної діяльності.
2. Як трактуються основні види міжнародної економічної діяльності в Україні?
3. Визначте основні особливості участі України в системі міжнародної торгівлі.
4. У чому полягає регулююча роль держави стосовно міжнародної торгівлі?
5. У чому причина того, що рух капіталів і торгівлю інколи розглядають як альтернативні моделі розвитку міжнародного співробітництва?
6. Сутність теорії інтернаціоналізації.
7. Особливості міжнародної інвестиційної поведінки приватних осіб, фінансових і не фінансових фірм.
8. Мотивація і суттєві відмінності між експортом підприємницького і позичкового капіталу.
9. Інвестиційні форми міжнародного бізнесу та їх порівняльна характеристика.

10. Міжнародна інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій.
11. Дайте пояснення феномену інтернаціоналізаційного процесу.
12. Назвіть та охарактеризуйте основні форми виходу на зарубіжний ринки.
13. У чому полягає сутність мотивації міжнародної підприємницької діяльності у системі макроекономічних факторів?
14. Охарактеризуйте спонукальні мотиви виходу на зовнішні ринки.
15. Дайте визначення транснаціональної корпорації.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Найбільш висока стадія інтернаціоналізації характерна для компаній, які:
 - а) самостійно здійснюють експортні операції;
 - б) через посередників здійснюють експортні операції;
 - в) виробляють та продають товари (послуги) в інших країнах через власні дочірні (підконтрольні) компанії;
 - г) створюють спільні підприємства, виробляють та продають товари (послуги) через них;
 - д) продають іноземному контрагенту власні технології.
2. Що з нижченаведеного не відноситься до найважливіших чинників початкового етапу інтернаціоналізації?
 - а) насичення внутрішнього ринку;
 - б) бажання розподілити ризик між великою кількістю продуктів і ринків;
 - в) соціальна відповідальність міжнародних корпорацій;
 - г) необхідність підтримки сучасного рівня технології виробництва;
 - д) розвиток інфраструктури міжнародного бізнесу і системи комунікацій.
3. Концепція «чотирьох фільтрів» вперше була запропонована:
 - а) Р.Луостаріненом;
 - б) Р.Волвурдом;
 - в) Л.Велшем;
 - г) Х.Перлмуттером;
 - д) Ф.Рутом.
4. Для якого етапу інтернаціоналізації фірми характерні глобальна раціоналізація й оптимізація прибутку:
 - а) початкового;
 - б) локальної ринкової експансії;
 - в) транснаціонального;
 - г) а+б;
 - д) б+в.
5. До основних форм освоєння світового ринку відносяться:
 - а) торгівля, спільне підприємство, франчайзинг, управлінські контракти;

- б) торгівля, ліцензування, спільне підприємництво, пряме інвестування;
- в) створення транснаціональних корпорацій, торгівля, надання маркетингових послуг;
- г) створення транснаціональних корпорацій, ліцензування, франчайзинг;
- д) надання маркетингових послуг, торгівля, управлінські контракти.

Завдання для самостійної роботи

1. На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- система факторів виходу підприємства на міжнародний ринок;
- еkleктична теорія міжнародного виробництва;
- інвестиційні форми міжнародного бізнесу та їх порівняльна характеристика;
- макро- і мікро мотивація прямого зарубіжного інвестування;
- макро- і мікро мотивація залучення прямих іноземних інвестицій;
- прями іноземні інвестиції у країнах з перехідною економікою.

2. На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел складіть есе стосовно характеристики однієї із інвестиційних форм міжнародного бізнесу. Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 8-10 сторінок.

3. Підготуйте аналітичний огляд зовнішньоекономічної діяльності окремого підприємства за останні 3-10 років. Оформіть у вигляді кейсу обсягом 10-12 сторінок.

Рекомендована література

1. Міжнародна інвестиційна діяльність : підруч. / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий ; за ред. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.

2. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

3. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 227 с.

4. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.

5. Руденко Л. В. Міжнародна інвестиційна діяльність : навч.-метод. посіб. / Л. В. Руденко, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий, С. О. Бірюк, В. В. Козаков / Л. В. Руденко (заг. ред.). – К. : КНЕУ, 2008. – 168 с.

ТЕМА 8

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Формування стійких організаційних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності передбачає проектування таких організаційних структур, які б задовольняли вимогам сучасності та забезпечували ефективність управління організаційною діяльністю.

Ключові слова та поняття:

розвиток
посередник
управління
закордонні філії
організація взаємодії
спільні підприємства
організаційний розвиток
організаційне проектування
транснаціональні корпорації
торгово-посередницька діяльність
організаційні структури управління

План

- 8.1. Організація та організаційний розвиток підприємств
- 8.2. Формування організаційних структур управління при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності
- 8.3. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності через посередників

§8.1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

Управління як економічна категорія характеризується впливом на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей. Створення організаційної структури і структури управління, створення системи взаємовідносин між структурними підрозділами або їх вдосконалення включає у себе поділ організації на підрозділи та встановлення взаємодії між ними, визначення повноважень і відповідальності посадових осіб. В основі структури управління лежать функції менеджменту. У процесі розвитку науки управління проектування організаційних структур управління почали пов'язувати зі стратегічним плануванням і вимогами зовнішнього середовища. Після планування, виникає необхідність створення, або коректування і реорганізації структури управління організацією, яка була б здатна кращим чином реалізувати стратегічні плани відповідно до заявлених місії та цілей діяльності. Поділ організації на підрозділи і відділи, встановлення їх прав, обов'язків та шляхів взаємодії залежить від стратегічних планів і спрямований на реалізацію місії організації та способів досягнення її цілей.

Розвиток підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в умовах динамічно змінного середовища міжнародного бізнесу передбачає постійне вдосконалення системи його управління. Необхідність змін визначається шляхом аналізу діючих форм управління підприємством, його структурних підрозділів і їх відповідність обсягу виконуваних функцій.

Організаційна структура підприємства – взаємозв'язки, які існують між підрозділами підприємства і його працівниками; спосіб і форма об'єднання людей для досягнення спільних виробничих і соціальних цілей. Структура підприємства за допомогою відповідної сукупності відносин і зв'язків усередині колективу забезпечує поєднання його складових, стійке існування і стабільне функціонування підприємства. Організаційна структура підприємства фіксується у графічних схемах структури, штатних розкладах персоналу, положеннях про підрозділи підприємства, посадових інструкціях окремих виконавців. Формально вона може бути представлена схемою взаємодії та координації технічних і людських елементів.

Схема організаційної структури підприємства відображає склад відділів, секторів та інших лінійних і функціональних служб. У схемі не може бути відображено лише такий елемент життєдіяльності підприємства,

як людська поведінка, що впливає на порядок взаємодії й на зусилля щодо узгодження дій. Водночас людська поведінка визначає ефективність функціонування організаційної структури підприємства більшою мірою, ніж формальний розподіл функцій між підрозділами. Вона дає змогу працівникам усвідомити своє місце на підприємстві, завдяки чому вони спільно працюють над досягненням цілей компанії. За допомогою відповідної структури здійснюється перехід від стратегічних планів до координованих дій співробітників щодо їх виконання.

На дієвість і ефективність організаційної структури підприємства впливають: взаємозв'язки, що виникають між людьми та їхньою роботою, які відображаються у схемах організаційних структур і в посадових обов'язках; політика керівництва і методи, що використовуються для впливу на поведінку персоналу; повноваження та функції працівників підприємства на різних рівнях управління. За вмілого поєднання цих факторів створюється організаційна структура підприємства, що дає змогу досягати високої ефективності виробництва. З огляду на те, що будь-яка спільна діяльність людей потребує управління нею, організаційна структура підприємства не може існувати за межами відповідної організаційної структури управління – внутрішнього механізму відтворення і розвитку. Обидві ці структури слід розглядати як одне ціле на рівні синтезу.

Організаційна структура управління підприємством – система розподілу функціональних обов'язків, прав і відповідальності, порядку й форм взаємодії між органами управління та управлінським персоналом. Форма вияву сутності та змісту системи управління підприємством – його організаційна структура. Структура підприємства відображає просторово-часове розміщення його частин, взаємозв'язки між його елементами, а структура управління є механізмом реалізації взаємодії складових підприємства, у результаті чого воно стає активно діючою соціально-виробничою системою. Організаційна структура підприємства – органічна єдність організаційної структури виробництва та організаційної структури управління насамперед щодо виробничої організації, яка поза такою єдністю неможлива.

Структуризації піддаються системи, що є об'єктом вивчення та управління. Об'єкт структуризації – сама система управління, яка має власну структуру, що являє собою взаємозв'язок і взаємодію керуючої і керованої підсистем з властивим їм упорядкованим розташуванням елементів і певною формою взаємозв'язку. Структура керуючої підсистеми (суб'єкт управління) – функціонально відособлена одиниця апарату управління (відділ, лабораторія, бюро), що, у свою чергу, є ланками структурного ланцюга управління. Сукупність ланок, сформованих на принципах функціонального розподілу управлінської праці по горизонталі – шабель управління. Найважливішими характеристиками організаційної структури підприємства є кількість ланок, ієрархічність (кількість шаблів або рівнів); чіткість розмежування функцій, повноважень і відповідальності по вертикалі й по

горизонталі в системі управління. Якісні характеристики структури управління – її надійність, організованість, оперативність та ін.

Організаційні характеристики покладено в основу критеріїв оцінки раціональності організаційної структури в цілому. Критеріями оцінки раціональності організаційної структури підприємства є:

- відповідність обсягу виконуваних робіт кількості виконавців;
- зосередження на кожному щаблі управління (ланці) об'єктивно необхідних функцій і прав для їхньої реалізації;
- відсутність паралелізму і дублювання функцій;
- оптимальне поєднання централізації та децентралізації виконавців, функцій, прав відповідальності;
- дотримання норм керованості, ступінь надійності, оперативності, гнучкості, адаптованості, економічності, ефективності виробництва та управління, самостійності й відповідальності виконавців за результати роботи.

Різні організації (підприємства) мають чимало спільного, однак різняться багатьма важливими характеристиками (наприклад, існують великі та малі підприємства), які при проектуванні організації слід брати до уваги. Завдання керівництва – обрати і сформувані організаційної структури підприємства, яка б найкраще відповідала його цілям – забезпечувала ефективну взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем, продуктивний і доцільний розподіл, спрямування зусиль співробітників на досягнення поставлених цілей із найбільшою віддачею.

Проектування організаційної структури підприємства має базуватися на його стратегічних планах, виходячи з принципу «стратегія визначає структуру», тобто бути такою, щоб уможливити реалізацію його стратегії, в тому числі направленої на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. З огляду на те, що з плином часу стратегії змінюються, можливі відповідні зміни і в організаційних структурах. В остаточному підсумку організаційна структура підприємства повинна оцінюватися за її можливостями щодо досягнення цілей, які стоять перед організацією. Рухливість цілей може обумовити неефективність існуючої організаційної структури підприємства. Таку ситуацію необхідно вміти передбачати, щоб своєчасно вжити заходів щодо забезпечення відповідності організаційної структури підприємства цілям підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, тобто організаційна структура підприємства є об'єктом управління, мета якого – досягнення і підтримання відповідності організаційної структури цілям організації (підприємства, фірми, компанії). На організаційну структуру підприємства впливає низка факторів, без знання, усвідомлення та розуміння природи і механізму яких неможливо сформувані ефективну структуру (рис. 8.1).



Рис. 8.1. Основні фактори, що впливають на формування організаційної структури підприємства

Розробляючи організаційну структуру підприємства орієнтуються на такі основні вимоги:

1. Спрямованість на досягнення цілей – встановлення прав і повної відповідальності кожної управлінської ланки за виконання поставлених перед нею завдань, ланок одного рівня управління щодо реалізації цілей вищого рівня, раціонального розподілу та кооперації праці між ланками та рівнями управління.

2. Перспективність – в об’єкті управління не повинні вирішуватися лише питання оперативного характеру; необхідна робота над визначенням стратегії, пов’язаної з майбутнім розвитком виробництва та управління. З цією метою в організаційній структурі слід передбачити блок перспективного, стратегічного управління, відокремивши його від блоку оперативного і поточного управління.

3. Здатність до розвитку – необхідність розвитку організаційної структури, що зумовлюється тенденцією постійного вдосконалення виробництва, зміною зовнішніх умов, появою диспропорцій у системі

управління. За таких умов організаційна структура підприємства має бути достатньо еластичною, здатною до сприйняття коригуючих дій. На практиці цього досягають створенням тимчасових цільових груп (підрозділів), служб розвитку та ін.

4. Узгодженість інтересів – наявність механізму, який давав би змогу своєчасно вирішувати суперечності, що виникають між цехами, всередині одного колективу, між постачальниками і споживачами продукції, досягати прийнятних компромісів. Цього домагаються введенням у структуру юридичної та соціальної служб, створенням ради трудового колективу та ін.

5. Індивідуалізація. Кожне підприємство унікальне складом кадрів, обладнанням, формальними і неформальними управлінськими зв'язками та багатьма іншими рисами. Тому розробка і здійснення заходів щодо вдосконалення організаційної структури підприємства має впливати з цих особливостей, типові рекомендації можуть бути використані лише як орієнтири.

6. Ефективність – організаційна структура повинна сприяти найраціональнішому здійсненню процесів управління, підвищенню продуктивності праці управлінців. Досягається, зокрема, створенням підрозділів, що здійснюють аналіз, організаційної структури підприємства функціонального та ієрархічного поділу праці, організації процесів управління та ін.

Організаційний розвиток розглядається як процес комплексного удосконалення організаційної системи управління підприємством з метою кращої адаптації до змін у навколишньому середовищі. Підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, являє собою відкриту систему, що взаємодіє з суб'єктами господарювання в економічній, політичній, адміністративній, ринковій та інших сферах діяльності. Організаційні перетворення передбачають політику попередження, запобігання або ліквідацію ризикових та кризових ситуацій.

Подальший організаційний розвиток може бути націлений на переорієнтацію діяльності підприємства, його реорганізацію, реструктуризацію чи реінжиніринг. Реорганізація звичайно стосується перетворення окремих підрозділів, а реструктуризація передбачає радикальну зміну організаційної структури підприємства. Реінжиніринг пов'язується з оптимізацією технологічних процесів, технічним оновленням підприємства відповідно до вимог зовнішнього середовища і досягнень науково-технічного прогресу.

§8.2. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Керівництво підприємства має право самостійно визначати форми та методи роботи на зовнішньому ринку, створювати внутрішні й зовнішні структурні підрозділи. Зазвичай підприємство, яке планує реалізовувати

власну продукцію як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, може мати у своєму складі наступні підрозділи:

1. Виробничі відділи, що займаються безпосередньо виготовленням та випуском продукції.

2. Функціональні відділи (збуту, маркетингу, постачання, транспортний, реклами, юридичний, економічний, науково-дослідний, інженерно-конструкторський та ін.).

3. Адміністративні відділи (плановий, фінансовий, бухгалтерський, відділ кадрів та ін.).

4. Відділ зовнішньоекономічних зв'язків.

5. Функціонально-адміністративні підрозділи, які забезпечують зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

6. Закордонні філії.

Взаємозв'язок між окремими підрозділами складає організаційну структуру підприємства. Мета проектування організаційних структур підприємств – встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами, розподіл між ними повноважень, прав, визначення кола обов'язків і відповідальності.

Організаційна структура може визначатися залежно від ряду чинників, у тому числі, від місця розташування, виду закордонних операцій, їхнього обсягу, складу і характеру впливу на загальну ефективність роботи підприємства.

Вихід підприємства на зовнішні ринки може поділятися на два варіанти:

1) безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну організацію, фірму або її спеціалізований відділ зовнішньоекономічних зв'язків;

2) вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві виправдано, якщо:

– виготовляється великий обсяг експортної продукції;

– планується здійснювати зовнішньоторговельні операції регулярно;

– випускається якісна продукція з високим рівнем конкурентоспроможності або унікальна за своїми властивостями;

– у даному сегменті світового ринку існує невисокий рівень конкуренції;

– продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання;

– на підприємстві є необхідна кількість фахівців у сфері управління зовнішньоекономічними операціями.

В інших випадках більш економічно доцільним стає використання посередників як вітчизняних, так і закордонних, які вже працюють на даному сегменті ринку, краще знають споживачів і конкурентів. Посередники можуть підвищити ефективність маркетингових та логістичних операцій за рахунок: кращого знання ринку; зниження витрат на транспортування і збереження продукції; скорочення термінів постачань і оформлення

документів; забезпечення сервісу перед продажем і післяпродажного обслуговування; своєчасне ознайомлення товаровиробників зі змінами конкурентоздатності їх продукції, ринкової ситуації, а також про дії реальних і потенційних конкурентів. Якщо підприємство-виробник виходить на закордонний ринок із сильною конкуренцією і складною продукцією – є сенс звертатися до закордонних фірм-посередників, що знають місцевий ринок і мають на ньому свою нішу. Це також має сенс, якщо потрібно «довести» експортовану продукцію до рівня, що задовольняє місцевих споживачів. Як правило, закордонні фірми-посередники обходяться дорожче, ніж вітчизняні.

Зовнішньоторговельний відділ дуже часто може бути самостійним підрозділом підприємства, але не бути юридичною особою. Він очолюється зазвичай заступником директора підприємства або заступником генерального директора із зовнішньоекономічних зв'язків. Фірма має субрахунок на рахунку підприємства, що дає їй можливість брати кредити для здійснення експортно-імпортних операцій.

Великим за масштабом фірмам варто визначати статус філій і створювати організаційні структури відповідно до загальних цілей. Структурна схема організації та її філій для кожної країни може бути індивідуальною у силу унікальності характеру її діяльності і специфічності умов країни розтушування. Іноді в закордонній філії створюються додаткові структурні підрозділи для координації діяльності, що охоплює більш ніж одну країну. Від форм і методів ведення операцій і розміщення виробничих підрозділів у країні базування і за кордоном залежать податки, витрати і методи контролю. Тому форма організаційної структури дуже сильно впливає на зовнішньоекономічну діяльність, на досягнення цілей корпорації. Чим більш важливими для корпорації є конкретні закордонні операції з погляду результативності її роботи, тим ефективним повинен бути рівень проектування організаційної структури управління, на який надходять звіти операційних підрозділів. Тому організаційна структура і система звітності повинні змінюватися у часі в міру розширення діяльності за кордоном.

На відміну від зовнішньоторговельної фірми, відділ зовнішньоекономічних зв'язків є складовою системи управління підприємством. До його складу входять: протокольний відділ, відділ науково-технічного співробітництва, відділ маркетингу і ряд інших. До його основних завдань як органу управління належать: планування й організація експортно-імпортних операцій; маркетингова діяльність; участь у виставках, ярмарках, презентаціях; підготовка й укладання зовнішньоторговельних контрактів; прийом іноземних партнерів і відрядження власних спеціалістів за кордон.

За обсягом зовнішньоекономічних операцій всі підприємства поділяються на малі та середні, які займаються тільки експортно-імпортними операціями і великі, які здійснюють всі види зовнішньоекономічної діяльності.

На великих підприємствах (транснаціональних корпораціях) існує три варіанти систем організації управління зовнішньоекономічної діяльності:

- 1) управління виділяється в самостійні підрозділи (відділи, сектори);
- 2) управління здійснюється виробничим відділенням;
- 3) змішаний варіант, при якому одні функції виконують самостійні структури, а інші – виробничі відділення.

За необхідності повної підзвітності закордонних підприємств і філій створюють міжнародний відділ (відділ закордонних операцій), функціями якого є: експортні операції в країні базування материнської компанії; збут продукції дочірнього підприємства на ринках різних країн; забезпечення технологічного зв'язку всіх дочірніх підприємств і материнської компанії; обґрунтування ціноутворення; згладжування негативних наслідків конкурентної боротьби.

Існує два типи міжнародних відділень:

1. Регіональне відділення (на рівні виробничих підрозділів), діяльність якого націлена на одержання прибутку у визначеному регіоні.

2. Континентальне відділення (на рівні керівника групою регіональних дочірніх підприємств), задачею якого є контроль за діяльністю закордонних підприємств.

Дочірня компанія є юридичною особою, володіє значною економічною, фінансовою, оперативною самостійністю, визначає стратегію операцій, встановлює трансферні ціни на окремі види продукції, визначає спеціалізацію закордонних підприємств, бере участь у поділі між ними ринків і сфер впливу, реалізує на зовнішньому ринку продукцію материнської компанії, координує діяльність закордонних науково-дослідних і конструкторських центрів і т.п.

Найбільшу частину імпорту дрібних і середніх підприємств складає імпорт сировини, палива, матеріалів, технологічного устаткування. Імпортні служби зосереджуються в портах, на вокзалах, тобто там, де зручніше здійснювати митне оформлення, експедиторське і транспортне обслуговування, облік і контроль.

Існує декілька варіантів організації зовнішньоекономічної діяльності:

1. При порівняно невеличких імпортних операціях доцільно організувати імпортні підрозділи у складі відділу постачання, який успішно функціонує на внутрішньому ринку і має значний досвід у галузі матеріально-технічного постачання. Імпортний підрозділ перевіряє замовлення, контролює угоди, підтримує зв'язок із представниками за кордоном, здійснює митне оформлення товарів, веде фінансову документацію.

2. При великих обсягах замовлення доцільно створити спеціальний імпортний відділ, в коло обов'язків якого входить:

- підтримка зв'язків з іноземними постачальниками, підготовка для них інформації;
- митне оформлення товарів;
- контроль процесу упаковки і транспортування вантажів;
- оформлення фінансової документації, облік та аналіз;

- контроль за надходженням дивідендів;
- передача прав на імпортований товар у порту, на вокзалі або на митному складі.

3. Якщо виникає необхідність підтримувати постійні та довгострокові зовнішньоекономічні зв'язки, підприємства можуть відкривати свої закордонні представництва.

4. Малим і середнім підприємствам роздрібної торгівлі, посередницьким фірмам, імпортерам сировини вигідно здійснювати централізовані закупівлі й організувати спільні імпортові асоціації, що дозволяє зменшити конкуренцію між імпортерами в країні.

§8.3. ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ ПОСЕРЕДНИКІВ

Значна кількість угод у сфері зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою посередників. Функція організації взаємодії охоплює також побудову взаємовідносин з посередниками при виконанні зовнішньоекономічних операцій.

Посередництво – сукупність видів діяльності, виконуваних фізичними та юридичними особами, які забезпечують просування створеної виробником продукції до споживача. Суб'єктами посередницької діяльності є юридичні організації та фірми (брокерські, маклерські, дилерські, агентські та ін.), з одного боку, та фізичні особи (агенти, брокери, дилери, маклери, коміснери, комівояжери) – з іншого. Такі операції здійснюються за дорученням виробника, постачальника, споживача та інших суб'єктів.

Посередницькими операціями є: пошук партнерів для налагодження ділових контактів, підготовка договірної та контрактної документації, укладення договорів (контрактів), здійснення маркетингових досліджень, транспортно-експедиційні операції, кредитно-фінансове обслуговування (отримання капіталів у кредиторів та їх використання для надання авансових позик, купівлі цінних паперів, тощо), страхування, рекламні послуги, післяпродажне обслуговування та ін. За свою діяльність посередники отримують винагороду: 2–12 % від прибутку.

Водночас використовують такі форми винагороди:

- прогресивна (із збільшенням обсягів реалізованої продукції зростає частка винагороди);
- регресивна (із збільшенням обсягів реалізованої продукції величина винагороди зменшується);
- лінійна (винагорода незмінна незалежно від обсягів реалізованих товарів);
- прямопропорційна (розмір винагороди зростає із збільшенням прибутків) та ін.

Винагорода посередників є платою за виконану ними роботу і продану посередницькій фірмі робочу силу, а також за ризик (у разі виконання

посередницьких функцій фізичною особою за нагромаджені нею кошти або отримані кредити).

Посередник – юридична або фізична особа, яка налагоджує зв'язки між виробниками і споживачами з метою прискорення й полегшення руху, обігу продукції, валюти, інформації. Посередниками є комерційні агенти, брокери, дилери, маклери, комісіонери та консигнатори. З розвитком ринкових відносин і розширенням товаровиробництва виникає особливий вид посередників — маркетингові. Такі фірми-посередники допомагають підприємствам у просуванні, збуті й розповсюдженні їхніх товарів серед споживачів. До маркетингових посередників належать торгові посередники, фірми-спеціалісти з організації товаропросування, агентства з надання маркетингових послуг і кредитно-фінансові установи. Посередники виступають інструментами для створення трьох форм корисності: місця, часу і придбання. Доставляючи товари й послуги від виробників до споживачів, посередники забезпечують їхню доступність у зручному місці та в потрібний час, спрощуючи процес обміну. Вони також виконують специфічні допоміжні функції:

- 1) надання торговельних послуг;
- 2) забезпечення інформацією про ринок;
- 3) підтримка в просуванні товарів і стимулювання збуту;
- 4) відбір, стандартизація і фасування товарів;
- 5) зберігання товарів на складах;
- 6) транспортування товарів до місць продажу;
- 7) розподіл ризику;
- 8) фінансування виробників;
- 9) спрощення купівлі.

Послуги посередників можуть реально зменшити ціну, яку споживачі сплачують за товари і послуги, незважаючи на те, що посередники отримують прибуток (гонорар) за кожний проданий виріб. Посередники роблять зайвими численні контакти між виробниками і споживачами, які за відсутності посередників були б необхідними. Посередники існують, оскільки вони ефективніші й раціональніші, ніж виробники. Скорочуючи кількість угод між виробниками і кінцевими споживачами посередники зменшують загальні витрати розподілу.

Існує два основні типи посередників: оптовики та роздрібні торговці. Перші продають товари роздрібним торговцям, іншим оптовикам, інституціональним споживачам – урядовим відомствам, установам і організаціям, а також комерційним підприємствам, кожне з яких або перепродує ці товари, або використовує їх для виробництва власної продукції. Другі – реалізують товари населенню.

Відповідно до напрямку діяльності посередника розрізняють біржових, маркетингових, фінансових та фондових посередників.

Посередник біржовий – член біржі, який має право здійснювати біржові угоди; здебільшого фізичні особи, а в окремих країнах – акціонерні банки. Порядок здійснення біржових угод таким посередником

регламентують біржове законодавство, статут біржі та особливі брокерські статuti і звичаї.

Посередник маркетинговий – торгові посередники, різноманітні агентства та кредитно-фінансові установи, які допомагають підприємствам, компаніям у просуванні та реалізації їхніх товарів.

Посередник фінансовий – фінансово-кредитні інститути (банки, страхові компанії, пенсійні фонди та ін.), що акумулюють вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб, а також залучають їх на ринку позичкових капіталів через інвестиції у цінні папери й іншими методами.

Посередник фондовий – має право здійснювати операції з цінними паперами. Це брокерські фірми, комерційні банки та фінансові компанії.

Використання послуг посередників з високим рівнем комерційної кваліфікації особливо доцільне на першому етапі виходу на закордонний ринок. Залученні посередники одержують право власності на продукцію і товари фірми в країні базування. Крім того, платежі здійснюються у валюті країни виробника продукції, і тому не виникає проблем із переведенням фінансових коштів. У фірми також не виникає потреби в фінансуванні нових маркетингових програм.

Під **торгово-посередницькими операціями** розуміють операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, які виконуються за дорученням фірм-виробників незалежним торговим посередником, на основі угоди чи окремого доручення, що укладається між ними. Фірми-посередники зацікавлені в тривалих стосунках з постачальниками і проводять операції за свій рахунок, від свого імені.

Розрізняють наступні види торгово-посередницьких організацій: торгові фірми, комісійні, агентські та брокерські фірми та фектори. **Фектор** – торговий посередник (фінансовий спеціаліст), що займається збиранням різноманітних фінансових надходжень та кредитів для своїх клієнтів.

До торгових фірм відносяться: торгові дома, експортні, імпорتنі, оптові, роздрібні фірми, дистриб'ютори та стокісти. **Стокіст** (від англ. stock – запас, капітал, майно) – фірма країни-імпортера, що здійснює експортно-імпортні операції за спеціальною консигнаційною угодою, має власні склади, купує та продає товари від свого імені й за свій рахунок.

Комісійні та агентські фірми також поділяються в залежності від виконуваних операцій на експортні чи імпортні. Брокерські фірми мають фахівців високої кваліфікації, які працюють за угодою з виробниками продукції і з великими банками, що дозволяє їм в окремих випадках фінансувати угоди під заставу товару.

Торгове посередництво досить широке поняття і містить у собі значне коло послуг, починаючи з пошуку закордонного контрагента, підготовки і укладання угоди, кредитування сторін і надання гарантій, оплати товару покупцем, проведення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні, виконання митних формальностей, проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування і проведення інших операцій.

Залучення торгового посередника дає змогу: збільшити прибуток за рахунок підвищення обсягу збуту товарів і прискорення обігу капіталу; зменшити терміни зберігання готової продукції і передпродажного сервісу; знизити витрати на одиницю продукції; продаж товару безпосередньо в моменти покращання ринкової кон'юнктури, за більш високими цінами; посередники, існуючи поряд з кінцевими споживачами, одразу реагують на будь-які зміни попиту. Посередницькі операції регулюються законодавством держав у межах яких вони виконуються.

Одним з поширених видів посередницької діяльності є **співстрахування**. Це відносини у страхуванні, які передбачають страхування об'єкта за одним договором страхування кількома страховиками. За таких обставин два або більше страховики беруть участь визначеними частками у страхуванні одного і того ж ризику, видаючи спільні та окремі поліси, кожний на страхову суму у своїй частці. Страхові компанії ділять між собою в обумовлених частинах і страхову премію, і відповідальність щодо відшкодування витрат від страхових подій. Договір страхування містить умови, які визначають права і обов'язки кожного страховика. За наявності відповідної угоди між співстраховиками і страхувальником один із співстраховиків може представляти всіх інших у взаємовідносинах із страхувальником, залишаючись відповідальним перед ним лише у розмірі своєї частки.

Співстрахування сприяє зменшенню ризику конкретного страховика, вирівнюванню страхових сум, а отже, – досягненню більшої стабільності кожного страховика (виконується умова центральної теореми теорії ймовірності). З юридичного погляду співстрахування і страхування – різні, а за економічною суттю – подібні. В обох випадках здійснюється розподіл страхових внесків і страхових виплат, наявна співучасть у преміях і страхових ризиках, координуються страхові фонди різних страховиків (перестраховиків), які одночасно беруть участь в одному й тому самому страхуванні.

Однак співстрахування – не цілком зручна форма, зокрема у випадках, коли страхова сума є великою, оскільки укладання угоди з багатьма страховиками з технічного боку – працемісткий процес. В окремих випадках страховики, які беруть участь у співстрахуванні, вимагають, щоб страхувальник брав на себе частину ризику. Іноді співстрахування розглядається як окремий випадок перестраховування, коли одночасно кілька страховиків за взаємної згоди приймають чи передають на страхування великі ризики. Співстрахувальні ознаки мають перестраховувальні пули (об'єднання). Пул базується на концепції взаємності, суть якої полягає у тому, що премія та суми збитків за відповідними ризиками передаються у пул, який розподіляє здійснення операцій між членами пулу відповідно до розміру переданої йому премії.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте процес організації взаємодії при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Надайте визначення поняттю «організаційний розвиток».
3. Які організаційні структури управління застосовуються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності?
4. Проведіть класифікацію посередників за різними групувальними ознаками.
5. Визначте роль торгового посередництва у сучасному світовому бізнес-середовищі.

Завдання для самостійної роботи

- Підготуйте реферат обсягом 8–10 аркушів за однією із означених тем:
- застосування різних організаційних структур управління при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
 - співстрахування об'єкта інвестування;
 - стратегічні альянси у міжнародному бізнесі.
- Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній.

Рекомендована література

1. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.
2. Гуткевич С. О. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Ю. М. Сафонов, Д. В. Солоха, О. В. Белякова ; за заг. ред. С. О. Гуткевич. – Донецьк, 2011. – 362 с.
3. Дахно І. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2009. – 568 с.
4. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2 – 848 с.
5. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 3. – 952 с.
6. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – 3-те вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
7. Міжнародна інвестиційна діяльність : підруч. / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий ; за ред. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
9. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 19. – ст. 80.

10. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 227 с.
11. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.
12. Руденко Л. В. Міжнародна інвестиційна діяльність : навч.-метод. посіб. / Л. В. Руденко, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий, С. О. Бірюк, В. В. Козаков / Л. В. Руденко (заг. ред.). – К. : КНЕУ, 2008. – 168 с.
13. Руденко Л. В. Менеджмент : навч. посіб. / В. А. Руденко, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
14. Руденко Л. В. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Руденко, Н. С. Руденкова. – К. : ЦНЛ, 2012. – 292 с.

ТЕМА 9

МІЖНАРОДНИЙ КОНТРАКТ. УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВОГО КОНТРАКТУ

Огляд. Зовнішньоторговельний контракт розглядається як ключова умова здійснення зовнішньоекономічних операцій, відповідно до якого регламентуються організаційно-технічні, економічні та адміністративно-управлінські відносини під час здійснення купівлі-продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку

Ключові слова та поняття:

документ
контракт
Інкотермс
коносамент
консигнація
умови платежу
страховий поліс
рахунок-фактура
рахунок-фактура
інкасо міжнародне
комерційний кредит
розрахунки міжнародні
акредитив міжнародний
ціни зовнішньоторговельні
контракт зовнішньоекономічний

План

- 9.1. Контрактні форми організації зовнішньоекономічної діяльності
- 9.2. Структура зовнішньоторгового контракту
- 9.3. Характеристика товаросупроводжувальних документів
- 9.4. Узгодження базових умов поставки товарів
- 9.5. Ціна міжнародного контракту

§9.1. КОНТРАКТНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Міжнародне підприємництво передбачає постійний пошук і взаємовигідні відносини із закордонними партнерами, які визначаються і юридично оформлюються шляхом укладання відповідних контрактів.

Контракт – юридично обов’язкова угода між двома або кількома особами, в якій визначаються певні економічні дії (поставки і придбання товарів, виконання робіт та ін.) з боку учасників і відповідальність за їх виконання. Контракт є предметом торгів під час укладання ф’ючерських угод на товари, фінансові ресурси, а також двосторонньою угодою між суб’єктами ф’ючерсної біржі щодо операцій з ф’ючерськими контрактами або опціонами. Контракт – особлива форма трудового договору, за яким наймають керівників на державні, орендні, кооперативні підприємства та в інші організації й установи.

Економічна сутність контрактів може розглядатися з різних сторін: в залежності від умов контракту, зобов’язань сторін та строків їх дії. У залежності від спрямування виділяють такі види контрактів:

Перший вид – гарантійні, коли за умовами контракту надається гарантія на надання послуг упродовж періоду його дії.

Другий – зв’язані контракти, тобто угода продажу товарів забороняє укладати аналогічні угоди з іншими партнерами.

Третій вид – контракти на термін, коли постачання товарів здійснюється у певній кількості в обумовлений термін у майбутньому, тощо.

В економічній літературі розглядають класифікацію контрактів за різними групувальними ознаками.

У залежності від виду діяльності розрізняють контракти:

Відкритий – біржовий контракт, який не закритий угодою (не ліквідований на кінець дня), наприклад, куплений, але не ліквідований продажем.

Гарантійний – контракт, що гарантує надання певних послуг протягом усього терміну його дії, тобто фізична або юридична особа зобов’язується бути гарантом.

Глобальний – контракт, що містить комплекс взаємних зобов’язань сторін, загальну вартість таких зобов’язань і допускає поділ на окремі контракти.

Державний – угода, згідно з якою постачальник (виконавець) зобов'язується передати товари державному замовнику або довірній особі, а державний замовник – оплатити поставлені товари.

Контракт зовнішньоекономічний підрядний – докладно розроблений суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності двох або більше країн економіко-правовий документ, що регламентує організаційно-технічні, економічні та адміністративно-управлінські відносини під час купівлі-продажу товарів і надання послуг та виконання певного комплексу супровідних робіт відповідно до індивідуальних замовлень підрядника.

Лонг – форма ф'ючерсного контракту, придбаного в розрахунку на підвищення цін, засіб контрактних зобов'язань, що гарантує закупівельну ціну товару або послуги.

Контракт зовнішньоторговельний орендний – докладно розроблений суб'єктами зовнішньої торгівлі економіко-правовий документ, у якому оформлюються відносини майнового найму з приводу оренди орендарем однієї країни майна в орендодавця іншої країни за узгоджену плату.

На майбутню поставку – договір, укладений на поставку ще не вироблених товарів за фіксованими цінами.

Контракт облігаційний – додатковий документ, виданий покупцю облігацій, що визначає його права та обов'язки.

Контракт обмежувальний – договір, за яким покупець зобов'язується придбати товари лише у певного постачальника.

Контракт простий компенсаційний – договір, що передбачає взаємне постачання товарів на однакову вартість за узгодженими цінами.

Контракт форвардний – документ встановленої форми, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) цінні папери, товари або валюту в певний час і за певних умов у майбутньому з фіксацією цін такого продажу під час укладання контракту.

Ф'ючерсний – контракт, який укладають на біржі на постачання певної кількості товарів за конкретними цінами у встановлений час у майбутньому.

Шорт – ф'ючерсний контракт, що продається у розрахунку на зниження цін.

Контракти типові – уніфіковані форми та умови укладення договорів з урахуванням узагальненої торговельної практики та звичаїв.

Контракти в зустрічній зовнішній торгівлі – докладно розроблений контрагентами різних країн документ, який регламентує зустрічні зобов'язання у процесі бартерної та зустрічної торгівлі, переробці давальницької сировини, забезпечення комплектації устаткування, що закуповується.

Міжнародний контракт є офіційною угодою між сторонами, що перебувають у різних країнах, на поставки товарів і послуг, яка обумовлює права й обов'язки сторін (контрагентів). Якщо контрагенти належать до різних країн, але підприємства розміщені на одній території, контракт не вважається міжнародним. Він вважатиметься таким, якщо укладений між

сторонами, які належать до однієї держави, а їхні підприємства розміщені в різних країнах.

Зовнішньоторговельний контракт докладно розробляється суб'єктами зовнішньої торгівлі як економічний і правовий документ, що регламентує організаційно-технічні, економічні та адміністративно-управлінські відносини під час здійснення купівлі-продажу товарів і надання послуг на зовнішньому ринку.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укласти будь-які види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, які заборонені законами України. Під **зовнішньоекономічним контрактом** розуміють матеріально оформлену угоду вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності та їх іноземних контрагентів на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічні договори відзначаються широкою різноманітністю. До них відносять контракти купівлі-продажу, зустрічних поставок, договори-застави, страхування, виконання робіт, надання послуг, консигнації, ліцензійні договори тощо.

При укладанні зовнішньоекономічних контрактів потрібно дотримуватися вимог Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів України з урахуванням ратифікованих міжнародних договорів. В іншому разі контракт може бути визнаний недійсним у судовому або арбітражному порядку.

В організаційній структурі фірми, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, широко використовуються різноманітні контрактні форми. Розглянемо найбільш поширені з них:

I. Контракти на управління. На початковому етапі виходу на зовнішній ринок більшість організацій відчувають труднощі через недостатню підготовку власних керівників. Передача досвіду і навчання мистецтву управління на міжнародному рівні може бути виконана шляхом переміщення менеджерів і галузевих спеціалістів у інші країни. Контракти на управління є засобами, за допомогою яких фірми мають можливість направити частину свого управлінського персоналу до іншої країни для набуття практичного досвіду в процесі виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом визначеного періоду за встановлену плату.

Існує три типи контрактів на управління:

1. У ситуації зміни права власності. Колишньому власнику пропонують продовжити управління підприємством, поки навчаються менеджери фірми покупця. У цьому випадку організаційна структура управління може залишитися, в основному, не змінною, але зміниться склад правління фірми. Вигоди від підписання управлінських контрактів можуть бути такими: спрощення експортних операцій; завоювання прихильності представників місцевої влади, що спрощує проведення ділових операцій; забезпечення доступу до сировини та інших ресурсів.

2. Контракти на управління новими комерційними проектами, коли іноземні фірми продають підприємствам значну кількість свого технологічного устаткування. Виникає потреба в фахівцях, які мають навички щодо його експлуатації.

3. Іноземним фахівцям пропонують взяти на себе управління компанією з метою підвищення ефективності функціонування вітчизняного підприємства.

Контракти на управління певною мірою розглядаються як прямі інтелектуальні інвестиції на одержання управлінської допомоги. З погляду фірми, що надає управлінські послуги, контракти допомагають уникнути ризику втрати капіталу, коли прибуток від інвестування занадто низький, а капітальні витрати непомірно великі. Контракт на управління може служити засобом придбання іноземного досвіду та інтернаціоналізації діяльності фірми.

Контракти на управління мають і негативні риси. Наприклад, навчання майбутніх конкурентів. Крім того, не завжди фахівці іноземної фірми можуть швидко навчити місцевих менеджерів, тоді відносини замовника і фірми різко погіршуються. Хоча підрядник бере на себе відповідальність за управління, але не завжди він має можливості контролювати працівників вищого рівня управління.

Контракти на управління, як правило, укладаються на термін від трьох до п'яти років із фіксованою оплатою або оплатою, що залежить від обсягу виробництва, а не від прибутку.

II. Контракти «під ключ» передбачають укладання контракту на передачу замовнику технологічних ліній, цехів, будівель, установ лише тоді, коли вони повністю готові до експлуатації. Фірми, що реалізують проекти «під ключ», в основному є виробниками промислового устаткування; вони постачають частину устаткування згідно з проектом. Особливо часто такими проектами займаються будівельні фірми. Але треба пам'ятати, що фірма, яка будує об'єкт «під ключ», може створити собі майбутнього конкурента. Проте, більшість іноземних фірм готові проектувати і будувати об'єкти, розвивати інфраструктуру і промисловість в інших країнах.

В умовах контракту «під ключ» найбільш важливими пунктами є:

- ціна контракту;
- умови фінансування експорту;
- якість отриманої технології і управління;
- досвід і репутація фірми-постачальника.

Платежі за проектами «під ключ» здійснюються поетапно, в міру виконання запланованих робіт.

III. Колективні контракти. При виконанні проектів надвеликих для однієї компанії, складаються колективні контракти. Наприклад, при проектуванні та будівництві нових типів літаків. До виконання проекту підключається декілька компаній різних країн, між ними складається колективний контракт, який дозволяє виконавцям розділити між собою високі витрати, відповідальність та рівень ризику.

§9.2. СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОТОРГОВОГО КОНТРАКТУ

При укладанні договорів купівлі-продажу товарів або надання послуг виконання робіт та товарообмінних договорів між українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, незалежно від форм власності та видів діяльності, застосовується Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими законами України. У разі, якщо зовнішньоекономічний договір підписується фізичною особою, потрібен тільки підпис цієї особи. Від імені інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічний договір підписують дві особи: особа, яка має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, та особа, яку уповноважена довіреністю, виданою за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, якщо установчі документи не передбачають інше.

Договір може бути визнано недійсним у судовому або арбітражному порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах контракту.

У міжнародному контракті дається перелік якісних та кількісних параметрів, які характеризують товарні поставки, а також визначення фінансових зобов'язань покупця перед продавцем, які він повинен виконати.

Обов'язковими положеннями контракту є умови необхідні для юридичних підстав обумовлених господарських та технічних дій (визначення сторін, кількості, якості поставленого товару, його ціни, яку необхідно сплатити, тощо). Для забезпечення виконання контракту потрібні додаткові умови, які визначають процедуру здавання-приймання товару, його пакування, порядок припинення виконання контракту внаслідок обставин нездоланної сили, характер розв'язання спорів тощо. Додаткові умови за певних обставин є обов'язковими, тобто контракт повинен мати чітку структуру, зміст цілісного документу з визначеними сформульованими правами і обов'язками сторін-учасників, структура якого включає 13 розділів (рис. 9.1).

У першому розділі зовнішньоторгового контракту вказується *назва, номер договору* (контракту), дата та місце його укладання.



Рис. 9.1. Структура зовнішньоторгового контракту (договору)

У *преамбулі* визначається, повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник», тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (статут підприємства, установчий договір тощо).

Предмет договору визначений у третьому розділі, який включає визначення того, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

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

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

Для бартерного, товарообмінного договору згаданий додаток – специфікація крім того балансується із загальною вартістю експорту та імпорту товарів, робіт, послуг.

У додатку до контракту на переробку давальницької сировини вказується відповідна технологічна схема такої переробки, яка повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини у готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- витрати виконавця переробки на кожному етапі її здійснення.

У розділі *«Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)»* визначаються у залежності від номенклатури, одиниця виміру товару, що прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках, тощо), його загальної кількості та якісних характеристик. У тексті договору на виконання робіт або надання послуг визначаються конкретні обсяги робіт, послуг та термін їх виконання.

Критерії вимірювання обсягу передусім визначаються його природою – обсяги металу, руди, зерна, цукру вимірюються на вагу, лісоматеріалів – на об'єм та довжину, складні технічні вироби, одяг обчислюються, як правило, в штуках. Можливі комбінації способів вимірювання: кількість або вміст товару в упаковці, контейнері (ліки, сірники, деякі хімічні препарати).

У разі продажу товарів на вагу має значення врахування ваги тари: вага нетто означає вагу самого товару без упаковки, а вага брутто – разом з нею, причому в останньому випадку вартість тари фактично дорівнює вазі тари

(якщо вага тари є порівняно незначною, тобто до 1–2 %, або якщо вартість тари є зіставною з вартістю товару).

Якість товару – визначення сукупності характеристик і властивостей товару, які обумовлюють його здатність задовольняти ті або інші споживчі (індивідуально-побутові або виробничі) потреби покупця. Якість визначається за допомогою однієї або кількох наведених нижче систем оцінки:

- стандартів, які розробляються і затверджуються урядовими органами та спеціалізованими структурами – торговельно-промисловими об'єднаннями, союзами підприємців, провідними виробниками, науково-технічними, екологічними асоціаціями тощо; велике міжнародне значення мають стандарти, які розробляє Міжнародна організація зі стандартизації (International Standartization Organization);

- технічних умов, які застосовуються у разі відсутності відповідних стандартів та у випадках, коли специфіка виробництва та/або експлуатації виробу потребують регламентації його характеристик, технічного складу, опису матеріалів, причому в контрактах може передбачатися методика контролю відповідних характеристик (наприклад, стосовно поставок літаків, суден, складного промислового обладнання);

- специфікацій, котрі, як правило, є додатками до контрактів і фіксують параметри індивідуального виробу;

- опису, який відображає індивідуальні ознаки товарів, що можуть варіюватися у межах базових родових характеристик;

- зразка, який є загальноприйнятним і/або погодженим сторонами еталоном, причому визначається й методика порівняння товару угоди та зразка;

- вмісту речовин відповідно до хімічного, технологічного складу виробу установленим мінімально припустимої кількості корисних і максимально припустимої кількості небажаних речовин або домішок (наприклад, у металевих рудах);

- показника виходу готового продукту, згідно з яким у відсотковому або абсолютному виразі встановлюється кількість кінцевого продукту, який можна отримати із сировини або проміжної субстанції (наприклад, олії з насіння);

- попереднього огляду, коли у встановлений термін покупцеві надається можливість оглянути партію товару, причому продавець гарантує, що товар був достатньо репрезентативно представлений під час такого огляду (як правило, застосовується при продажах з аукціонів і складів);

- справедливої середньої якості, коли у контракті зазначається, що контрактний товар на момент здійснення поставки відповідає традиційним уявленням про його якість (передусім стосовно поставок зернових);

- способу «тель-кель», який передбачає продаж товару «таким, яким він є» на момент укладення контракту, причому покупець зобов'язується прийняти товар незалежно від того, наскільки зміняться його якісні

властивості до моменту поставки, аби тільки він відповідав зафіксованому в контракті виду чи сорту (передусім щодо незібраного врожаю).

Базисні умови поставки товарів (прийому-здачі виконаних робіт або послуг) – п'ятий розділ. У ньому вказується вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності з «Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів» Інкотермс, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару або окремих його партій. Здійснюються посилання на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо. Цей розділ часто може бути не самостійною статтею, а входити у преамбулу або якусь із статей, наприклад ту, що фіксує предмет контракту та вид угоди.

Згідно з українським законодавством і державною нормативною документацією правила Інкотермс застосовуються тільки стосовно експортно-імпортних операцій, тобто лише у міжнародній практиці, водночас посилання на той або інший вид базисних умов контракту часто трапляється й у внутрішньогосподарській практиці.

Транспортні умови – визначають вид транспорту, обов'язки щодо швидкості завантажувальних та розвантажувальних робіт, компенсації за затримки, характер відносин між контрагентами та перевізником. Основну регламентацію транспортних відносин між основними контрагентами містять зафіксовані в контракті умови Інкотермс. Технічні умови транспортування фіксуються в автомобільних, залізничних, авіаційних накладних, коносаментів та інших документах.

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

У договорі на переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її застава вартість.

У бартерному (товарообмінному) договорі загальна вартість товарів, що експортуються та імпортуються, виражені в іноземній валюті, крім того, зазначаються у доларах США.

Ціна товару може встановлюватися залежно від характеру товару й від практики, що склалася у процесі торгівлі цим товаром. Ціна може встановлюватися за одиницю товару та за певну кількісну величину (масу, обсяг, площу, довжину, вміст корисної речовини). Вимога щодо наявності в тексті договору вказівки щодо ціни поставки є обов'язковою згідно з

вітчизняним законодавством, за яким відсутність відповідних положень робить контракт недійсним.

У визначенні кінцевої ціни товару важливим фактором є базис ціни, який показує, чи входять витрати з доставки товару до її ціни. Базис ціни залежить від обраних базисних умов контракту, до яких, наприклад, можуть додаватися витрати внутрішніх перевезень та інші статті витрат. Можливо, певні статті витрат, що входять до тих чи інших умов Інкотермс, будуть відніматися від ціни, якщо продавець не несе відповідальності за ту чи іншу операцію (наприклад, страхування вантажу). Валюта ціни (валюта, в якій виражається ціна товару) може не збігатися з валютою розрахунку, отже, урахування курсових коливань для контрагентів є важливим фактором прибутковості угоди. Для попередження збитків від валютних коливань роблять так звані валютні застереження (наприклад, «прив'язують» валюти ціни до іншої валюти, спеціальні права запозичення (СДР) чи кошика обраних валют).

Також, у шостому розділі визначаються терміни поставки – вказівка на дату, місяць, квартал та рік поставки товарів, тобто реального передання товару продавцем покупцеві або особі, яка за його дорученням діє від його імені. Термін поставки може бути визначеним як

а) календарною датою;

б) періодом, протягом якого має здійснитися поставка (включаючи випадки, коли передбачаються й проміжні поставки).

Датою поставки, залежно від форми її організації, може вважатися:

- календарний день, у який підписується акт здавання-приймання з боку замовника як при разовій загальній поставці, так і після поставки останньої партії вантажу, зокрема надходження останньої партії єдиного комплексу обладнання;

- дата розписки транспортно-експедиторської фірми або транспортної організації, що приймають вантаж для його перевезення до місця призначення;

- дата штампеля прикордонного пункту щодо прибуття товару на кордон;

- дата складського посвідчення стосовно того, що товар було завезено на склад.

Щодо терміну здійснення поставки в контракті зазначається або гранична дата поставки («поставки будуть здійснені не пізніше...»), або період її реалізації («поставки будуть здійснені протягом...»), причому за умов регулярності поставок (передусім зумовленої технологічними процесами виробництва замовника) у контракті зазначається періодичність («щомісячно», «щоквартально», тощо).

Нарешті, у контракті може бути зафіксованим право покупця вимагати поставки товару будь-якого дня протягом певного періоду, а також право продавця поставити товар достроково.

Розділ «Умови платежів» визначає спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних

зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору вказуються:

- умови банківського переказу до (авансового платежу) або після відвантаження товару, або умови документарного акредитиву або інкасо (з гарантією);

- умови по гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії, умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору без зміни гарантій).

У розділі «Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг)» визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здача проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю – відповідно до документів, що засвідчують якість товару.

Здавання-приймання товару – процедура фізичного передання товару, яке супроводжується відповідними формальними діями та документальним оформленням і не обов'язково збігається з переходом прав на товар від продавця до покупця.

Дії щодо здавання-приймання товару можуть мати попередній та остаточний характер. У першому випадку (якщо подібне взагалі має місце) покупцем констатується відповідність або невідповідність товару за якісними, кількісними параметрами, договірними положеннями, дається оцінка адекватності маркування та пакування технічним характеристикам товару та цілям виконання контракту. При цьому в разі виявлення недоліків продавець зобов'язаний усунути їх, а в найгіршому випадку покупець пред'являє рекламачі – забраковує товар та відмовляється від угоди.

При остаточному (вибірковому або суцільному) здаванні-прийманні товару, як правило, мають місце відносини між продавцем та перевізником, а також між перевізником та покупцем. Перевізник перевіряє кількість товару та зовнішню відповідність товару чи тари до традиційних уявлень про те, якими вони мають бути, а також пломби відправника.

Аналогічні критерії приймання використовує й покупець у разі доставки товару перевізником. Якщо якість чи кількість товару не відповідає зафіксованим у контракті, ставиться відповідна помітка на транспортній документації або укладається окремий документ.

У контракті встановлюється місце фізичної поставки товару, для чого при констатації обраного з базисних умов контракту робиться відповідна прив'язка до конкретного місця (наприклад, ФОб – порт Одеса).

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

Пакування товару, як і його маркування, є обов'язком продавця, причому умови міжнародної торгівлі висувають жорсткі вимоги щодо цього процесу. Так, протягом перших років української незалежності, коли

бракувало необхідних технологій і досвіду багатьом суб'єктам поставок товарів, поширеною практикою було перепакування та маркування вітчизняних вантажів відповідно до стандартів ЄС і країн інших регіонів.

Щодо маркування, яке, зазвичай наноситься на тару, то і воно має бути предметом спеціальних зауважень у контракті. Основними його завданнями є інформування про учасників операції купівлі-продажу, країну виготовлення товару й місце його призначення, номер контракту, а також про технічні вимоги до транспортування – вагу нетто та брутто кожної вантажної одиниці, габарити останньої та вказівки щодо особливої обережності, обмежень кантування тощо.

Зазвичай у більшості випадків тара переходить у власність покупця разом із товаром, оскільки її вартість ураховується у ціні товару. Щоправда, можливими є винятки з цього правила, і в контракті або не враховується ціна тари, або фіксується обов'язок покупця повернути її продавцеві.

«Прогресивним» видом тари вважається контейнер, який забезпечує найкраще збереження вантажу, припускає порівняно легке перевантаження, використання різних видів транспорту. Іншими видами зовнішньої тари є ящики, мішки, коробки, діжки, піддони (інколи з подальшим упакуванням у плівку).

У десятому розділі «*Форс-мажорні обставини*» вказуються відомості про те, за яких випадків умови договору можуть бути невиконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин, або можуть відмовитись від виконання договору частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

Отже, може виникнути ситуація, за якої виконання контракту є неможливим або недоцільним. Очевидно, що небезпека виникнення форс-мажорних обставин має бути врахована в договорі, причому докладність такого врахування може допомогти уникнути спорів, арбітражних розслідувань, примусового застосування права та звичаїв країни виконання договору. При цьому в докладній регламентації потенційних форс-мажорних обставин найбільше зацікавлена сторона, яка має власницькі повноваження та страхувальні зобов'язання до моменту завершення виконання контракту (тобто експортери). Протилежними є інтереси імпортерів.

Обставини нездоланної сили можуть бути тимчасовими та тривалими (постійними). У першому випадку термін виконання контрактних зобов'язань відсувається на період дії таких обставин, а в другому – контракт скасовується. Можуть зазначатися й максимальні терміни, по закінченні яких контракт може бути розірвано, причому залежно від технічного терміну зберігання товарів термін скасування контракту може тривати дні та тижні (продукти, квіти) чи місяці (технічне обладнання). Для забезпечення неупередженої експертної оцінки сторони можуть зазначати організацію (установу), яка видає довідки щодо тривалості форс-мажорних обставин. Так, строк дії форс-мажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою Палатою відповідної країни.

Розділ «Санкції та рекламації» встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору при цьому, способи врегулювання рекламацій.

У розділі «Арбітраж» визначаються умови та порядок арбітражного вирішення спорів щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору з визначенням назви арбітражного суду або чітких критеріїв визначення арбітражного суду будь-якою із сторін у залежності від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватись цим судом, та правил процедури арбітражу.

Важливим інститутом, який сприяє арбітражному процесу в Україні, є Торгово-промислова палата, яка містить у своєму складі Міжнародний комерційний арбітражний суд. Отже, вітчизняним учасникам експортно-імпорتنих операцій рекомендується вказувати у своїх міжнародних контрактах, що комерційні спори, які можуть виникати під час виконання контрактів, розв'язуватимуться цією арбітражною інстанцією з використанням відповідних регламенту та інших процедур.

На міжнародному рівні важливу роль відіграє Міжнародний арбітражний суд при Міжнародній торговій палаті в Парижі, а також Міжнародний третейський суд (штаб-квартира у Гамбурзі), Арбітраж при комітеті Ллойда (Лондон), інші, зокрема галузеві та регіональні, судово-арбітражні органи.

Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін та платіжні реквізити (номери рахунків, назви банків) контрагентів договору вказуються у останньому розділі.

Також у контрактах зазвичай обумовлюються гарантії виконання контракту та обслуговування – умови, згідно з якими продавець може брати зобов'язання щодо якості поставленого товару, підтримки його функціональних якостей протягом певного (гарантійного) часу.

У разі виявлення того, що якість товару не відповідає умовам контракту чи природним очікуванням покупця, останньому (відповідно до закріплених у контракті положень або судово-арбітражного рішення, за згодою сторін) може бути надана технічна допомога або можуть бути відшкодовані чи компенсовані збитки. Реально це означає усунення недоліків, ремонт машин, обладнання, зниження контрактної ціни або повернення суми контракту.

Щоправда, гарантійні зауваження містять і перелік умов, згідно з якими продавець не несе відповідальності за товар у разі його неналежного використання чи зберігання, помилок персоналу, що його обслуговує, тощо.

Поставки достатньо складних машин та обладнання мають містити вказівки на зобов'язання продавця щодо технічного (а можливо й операційного) обслуговування об'єкта поставки. Може виникнути необхідність здійснення монтажних робіт, що відображається як у самому контракті на поставку товарів, так і в окремому контракті.

За домовленістю сторін у договорі можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору, агентів, перевізників, визначення норм навантаження, розвантаження, умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мит, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір починає діяти, кількість підписаних примірників договору, можливість та порядок внесення доповнень та змін до договору та ін., перелік законодавчих та нормативних актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів.

§9.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОСУПРОВОДЖУВАЛЬНИХ ДОКУМЕНТІВ

Вид і кількість екземплярів документів повинні визначатися розпорядженнями країни-імпортера. Якщо таких даних немає в зовнішньоторговельному контракті (чи замовленні), то експортер повинен заздалегідь з'ясувати це в консульському представництві країни-імпортера. Звичайно до таких документів відносяться: рахунки-фактури (комерційні рахунки), відвантажувальні документи, страховий поліс, сертифікати, специфікації, посвідчення й ін.

Рахунок-фактура (комерційний рахунок) виписується постачальником або експортером і містить найменування товару чи наданих послуг, ціну, кількість поставленого товару (наданих послуг), найменування валюти платежу, суму експортного виторгу, посилання на номер і дату контракту і доповнення до нього, посилання на номер інкасового доручення (чи акредитаційної заяви), дату, спосіб і місце відвантаження товару й інші дані щодо товару (послуги). У контракті обумовлюється, як правило, комплектність рахунків – у трьох екземплярах плюс один примірник, що залишається у банку на контролі до одержання експортного виторгу. Рахунок звичайно виписується на бланку продавця й адресується покупцеві. Він містить дату і підпис продавця. Однак практика останніх років свідчить, що все частіше використовуються не підписані рахунки, особливо це характерно для європейських продавців. Тому, якщо прямо не зазначено, що рахунок повинний бути належним чином підписаний, підпис не обов'язковий.

Вивантажувальні документи (коносаменти, залізничні накладні, авто- чи авіанакладні, поштові квитанції, акти приймання-передачі й інші документи, передбачені контрактом) засвідчують відправлення товарів.

При інкасовому дорученні, наприклад, направляються оригінали коносаментів, виписані в двох чи трьох примірниках, при необхідності – їхні копії. Коносаменти бувають різних видів залежно від форми перевезення.

Морський коносамент – розписка, що видається відправнику за прийнятий до перевезення вантаж. Це свідчення підписання договору морського перевезення і, крім того, *товаророзпорядчий* документ. Тобто особа, що пред'явить коносамент перевізнику й одержуватиме вантаж (товар).

Коносамент виписують звичайно в двох чи трьох примірниках, причому кожен з них можна використовувати, для одержання товару. Стаття 138 Кодексу торгового мореплавства України визначає наступні обов'язкові реквізити коносамента. До них відносяться:

- найменування судна, що перевозить товар, якщо вантаж прийнятий до перевезення на визначеному судні;

- назва судноплавної компанії (вантажоперевізника);

- місце прийому чи навантаження вантажу;

- найменування відправника;

- місце призначення вантажу чи, у випадку чартеру, місце призначення або напрямку судна;

- найменування одержувача вантажу (іменний коносамент) чи вказівка, що коносамент виданий «наказу відправника», чи найменування одержувача з указівкою, що коносамент виданий «наказу одержувача» (ордерний коносамент), чи визначенням, що коносамент виданий на пред'явника (коносамент на пред'явника);

- найменування вантажу, його маркування, кількість місць або кількість чи міра (маса, обсяг), а в необхідних випадках – дані про зовнішній вигляд, стан і властивості вантажу;

- фрахт та інші належні перевізнику платежі чи вказівка, що фрахт повинний бути оплачений відповідно до умов, викладених в рейсовому чартері або іншому документі чи вказівка, що фрахт цілком оплачений;

- час і місце видачі коносамента;

- кількість складених примірників коносамента;

- підпис капітана чи іншого представника перевізника.

При здійсненні перевезень вантажів у закордонному повідомленні в коносамент можуть бути внесені за згодою сторін інші умови і застереження.

Морський коносамент гарантує, що товари не можуть бути видані нікому, крім їхнього законного власника, і в цьому відношенні формує найбільшу безпеку. Незважаючи на це, можуть виникнути певні проблеми, наприклад, коли коносамент виписаний «наказу імпортера». Якщо останній не викупить документи і не індосує їх, виникає ситуація, коли товари не можуть бути отримані. Якщо ж товари переправляються повітряним шляхом, поштою, залізницею чи автотранспортом безпосередньо на адресу імпортера, то він стає власником товарів незалежно від того, викупив він документи чи ні.

Маршрутний коносамент застосовується при перевезеннях судами, що здійснюють регулярні рейси по заздалегідь відомому графіку. Щодо товарів, перевезених на таких судах, діють лінійні правила, й умови, включаючи особливі тарифи фрахту й умови постачання до причалу.

Коносамент скороченої форми – документ, у який не включені повні умови контракту на перевезення, що проставляються на зворотному боці бланка, тобто документ із незаповненим зворотним боком. Звичайні коносаменти за скороченою формою називаються так тому, що виписуються не на фірмових бланках судноплавної компанії. Назва останньої просто вдруковується в ці коносаменти.

Перевантажувальний коносамент застосовується тільки при морських перевезеннях і містить указівку про те, що товар буде перевантажений з одного судна на інше, а також вказівку про порт первинного завантаження, порт перевантаження і порт призначення.

Коносамент чартер-партії випускається у випадку, якщо експортер перевозить громіздкий вантаж чи велику партію товару, причому орендує судно цілком тільки для цих цілей. Чартер-партія не регулюється правилами звичайних контрактів на перевезення, і в її коносаменті немає повних умов чартеру, а містяться тільки посилання на нього.

Комбінований коносамент звичайно застосовується при контейнерних перевезеннях товарів від пункту прийняття товару до перевезення до пункту призначення (при цьому допускається використання різних засобів транспорту за умови, що усе відвантаження покривається одним транспортним документом).

Оригінали коносамента повинні містити підпис капітана чи іншого представника перевізника. У випадку представлення всього комплексу коносамента доцільно другий його оригінал направляти банку, що інкасує, з третім примірником інкасового доручення.

Для деяких країн Латинської Америки необхідні *консульські рахунки*, що друкуються спеціально, на яких проставляється підпис і печатка консульств, за що стягується окрема плата. Тому банк контролює право власності на ці товари і повинен передати це право тільки тоді, коли покупець виконає вимоги експортера.

Оригінали залізничних, *авіа-* і *автонакладних* направляються з товаром. Їхні дублікати й інші подібні документи вважаються правильно оформленими, якщо вони містять штамп перевізника чи підписані ним. Накладні не є товаророзпорядчими документами. Якщо в комерційні документи включена транспортна накладна, то її не розглядають як документ на право власності. Це усього лише розписки в одержанні товару до відправлення. Такі документи містять штамп перевізника, його підпис і дату виконання, номер рейса і дату відправлення. Окремо вказуються назви відправника вантажу, вантажоодержувача, кількість ящиків чи упаковок, транспортні позначки, вантажні місця і дається короткий опис товару. Залізнична накладна містить штамп станції відправлення, дату і номер

відправлення. В автомобільній – указуються місце і дата від'їзду, місце доставки, її підписує вантажоперевізник.

Страховий поліс підтверджує підписання договору страхування (у контракті між покупцем і продавцем жорстко обмовляються усі випадки страхування і факт оплати страховки, якщо страхування товару відповідно до умов відвантаження здійснює експортер, тобто які ризики вона покриває).

Основні положення морського страхування вантажів ґрунтуються на інструкції Інституту андерайтерів (страховиків) у Лондоні. Тут же розглядаються й інші особливі умови: торгові війни; страйки; положення про повітряні перевезення і пов'язані з ними страйки, окремі положення про торгові війни для випадків пересилання вантажів поштою і відправлення повітряним транспортом і ін. У самому страховому полісі чи в підшитих до нього доповненнях наводиться докладний опис ризиків, що ним покриваються. Однак, звичайною практикою є виписка на спеціальному бланку страхових компаній, заповнюваному страхувальником, сертифікатів, у яких зазначається вартість товару, що страхується, перераховані ризики, що покриваються, описаний товар, упакування, особливі місця, номери товарних місць, назва судна, подробиці маршруту, а також зазначається, хто і де виплачує страхову суму. Страхові сертифікати індосуються поймаєним страхувальником, щоб передати право одержання страхової суми емітентові чи покупцеві. У нижній частині сертифіката варто проставити підпис від імені і з доручення брокера, що випустив його. У даному випадку сертифікат повинен виконуватися за рахунок бенефіціара, якому для передачі прав необхідно зробити індосамент на звороті. Позначення і номери на всіх документах повинні бути однаковими і збігатися з маркуванням, те ж стосується правильності написання найменувань портів відправлення і призначення.

Сертифікати, специфікації, посвідчення й інші документи. У міжнародній торгівлі використовуються також різного роду сертифікати. Наприклад, сертифікат походження – це свого роду декларація країни, де зроблений товар. Цей документ необхідний для підтвердження походження товару і визначення порядку стягнення і застосування імпортного мита.

Сертифікат описує товар. Він може бути випущений і підписаний торговою (промисловою) палатою чи завірений консульством країни-імпортера. Якщо в рахунку фактурі зазначене походження товару, то достатньо додаткового примірника рахунка із вдрукованим заголовком «Сертифікат походження» (кількості, якості, ваги й ін.), «специфікація», «посвідчення» (посвідчення про вагу (дорожній сертифікат ваги для автомобільного транспорту) чи пакувальний аркуш).

Однак необхідна інформація (про вагу й пакування) може бути включена в рахунки. У цьому випадку приймаються до розгляду рахунки з вдрукованими заголовками «Посвідчення про вагу» і «Пакувальний аркуш». Іноді потрібно, щоб посвідчення про вагу випускала третя сторона. Посвідчення показує вагу товару (брутто, нетто, вагу тари), що повинен збігатися з вагою, зазначеною в інших документах, де фігурує вага,

пакувальні аркуші, що підтверджують кількість, якість товару, і інші посвідчення комплектності; таймшит (документ, що підтверджує тривалість навантаження і розвантаження судна в порту, за підписом капітана судна і представника фрахтувальника), інші документи, передбачені контрактом, наприклад, штурманська розписка.

Штурманська розписка – це розписка в одержанні товару на борт судна. Вона не є товаророзпорядчим документом. Даний документ необхідний тоді, коли зроблені деякі розпорядження про передачу коносаментів безпосередньо вантажоодержувачу, і свідчить, насамперед, про те, що товар отриманий у відповідному стані на борт названого судна для відвантаження з одного порту в іншій. У короткому описі товару можуть бути зазначені навантажувальні позначки і місця.

§9.4. УЗГОДЖЕННЯ БАЗОВИХ УМОВ ПОСТАВКИ ТОВАРІВ

Особливий вплив на стан підготовки міжнародного торговельного контракту має узгодження умов поставки. У них важливо виділити і зафіксувати момент, коли ризик переходить від продавця до покупця (ризик втрати, зникнення, пошкодження товару тощо), а також транспортний ризик і витрати із страхування.

У світовій практиці існують стандартизовані умови поставки. Найчастіше використовують Міжнародні комерційні умови, складені Паризькою Міжнародною торговою палатою, так звані правила Incoterms (Інкотермс). Однак, вони повинні бути чітко викладені в угоді (контракті).

Інкотермс – це збірник умов, згідно з якими складають контракти купівлі-продажу між сторонами (продавцем і покупцем), комерційні підприємства яких знаходяться в різних країнах. Кожна з умов визначає зобов'язання продавця і покупця, розподіл витрат і ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту, а саме:

- момент, коли вважається, що продавець виконав свої зобов'язання із поставки товару;
- сторона договору, яка виконує митні формальності і несе пов'язані з цим витрати і ризики;
- сторона, яка організовує і сплачує перевезення товару, а також несе при цьому ризики за його можливе нищення або пошкодження;
- документи, необхідні у зв'язку з поставкою товару, а також відповідальність за їх підготовку та оплату;
- особливості упаковки товару і відповідальність за її забезпечення;
- інші зобов'язання щодо здійснення контракту (наприклад, проведення перевірки товару).

У зв'язку з цим, всі умови, включені до Інкотермс, можна розбити на чотири основні групи – починаючи з умови, згідно якої практично вся відповідальність лягає на покупця, і закінчуючи тими, за якими продавець несе всі витрати і ризики (табл. 9.1).

Класифікація умов Інкотермс

Обов'язки продавця	Умова Інкотермс		Група
	Назва	Український еквівалент	
<i>Відправка товару</i>	EXW Ex Works	Франко-завод	E
<i>Основні витрати на перевезення не оплачуються</i>	FCA Free Carrier	Франко-перевізник	F
	FAS Free Alongside Ship	ФАС Франко вздовж борту судна	
	FOB Free On Board	ФОБ Франко-борт	
<i>Основні витрати на перевезення оплачуються</i>	CFR (C&F) Cost and Freight	Вартість і фрахт	C
	CIF Cost, Insurance and Freight	СІФ Вартість, страхування і фрахт	
	CPT Carriage Paid To	Перевезення оплачене до...	
	CIP Carriage and Insurance Paid To	Перевезення і страхування оплачені до...	
<i>Поставка товару</i>	DAF Delivered At Frontier	Доставка до кордону	D
	DES Delivered Ex Ship	Доставка франко-судно	
	DEQ Delivered Ex Quay	Доставка франко-причал	
	DDU Delivered Duty Unpaid	Доставлено, мито не оплачене	
	DDP Delivered Duty Paider	Доставлено, мито оплачене	

До першої групи **E** належить умова **EXW** («Франко-завод»). Вона передбачає мінімальний ризик для продавця. Відповідно до неї продавець передає товар покупцеві на своєму заводі або складі і не несе відповідальності за його завантаження. Всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Другу групу **F** складають умови: **FCA** («Франко-перевозчик»), **FAS** («Франко вздовж борту судна») і **FOB** («Франко-борт»). Зобов'язання продавця за цими умовами полягають у поставці товару перевізнику, вказаному покупцем.

До третьої групи **C**, належать умови: **CFR** («Вартість і фрахт»),

CIF («Вартість, страхування і фрахт»), **CPT** («Перевезення оплачено до») і **CIP** («Перевезення і страхування оплачені до»). Згідно з ними продавець звільняється від ризиків з приводу нищення або пошкодження товару.

Четверту групу **D** складають умови: **DAF** («Доставка до кордону»), **DES** («Доставка франко-судно»), **DEQ** («Доставка франко-причал»), **DDU/DDP** («Доставлено, без оплати мита / мито оплачене»). За цими умовами продавець несе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в країну покупця.

У першій графі таблиці 9.1, в максимально стислій формі визначені зобов'язання продавця. Рух по таблиці «зверху-вниз» відповідає зміні обов'язків продавця від мінімальних до максимальних.

Залежно від умов Інкотермс між продавцем і покупцем розподіляються зобов'язання щодо поставки товару та відповідальність за ризик його пошкодження чи втрати. Причому, момент переходу ризиків і витрат не за всіх умов Інкотермс є одночасним (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Умови переходу ризиків і витрат відповідно Інкотермс

Інкотермс		
Умови Інкотермс	Перехід ризику від продавця до покупця	Перехід витрат від продавця до покупця
* «франко-завод постачальник» (ex works)	з видачею товару (конкретизація) на заводі продавця	з видачею товару (конкретизація) на заводі продавця
* «франко-перевізник» (free carrier - FCA)	з передачею товару перевізнику в умовному місці	з передачею товару перевізнику в умовному місці
* «франко вздовж борту судна» (free alongside ship - FAS)	якщо товар готовий до приймання вздовж борту судна (наприклад на пристані) в порту відправлення	якщо товар готовий до приймання вздовж борту судна (наприклад на пристані) в порту відправлення
* «франко-борт» (free on board - FOB)	якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення	якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення
** «вартість і фрахт» (cost and freight - C&F)	якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення	після прибуття судна в порт призначення (відправка морем на умовах фоб, включаючи морський фрахт)
** «вартість, страхування і фрахт» (cost, insurance and freight - CIF)	якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення	після прибуття судна в порт призначення (відправка морем на умовах фоб, включаючи морський фрахт і страхування фрахту)

* - одночасний перехід ризиків і витрат;

** - різночасний перехід ризиків і витрат

Сформульовані в Інкотермс торгові терміни складають універсальний набір умов, знання та застосування яких полегшує здійснення торгових операцій, а також визначення зовнішньоторгової ціни товару.

Крім умов поставок, при укладенні зовнішньоторговельних контрактів підприємства враховують багато факторів і показників, починаючи з фінансового стану ділового партнера, його позиції на ринку, закінчуючи політичними, економічними і законодавчими умовами його країни. Таке вивчення контрагента особливо важливе з сучасних умов, коли стрімкий розвиток світового ринку, потреба у постійному удосконаленні виробництва продукції стимулюють оновлення ділових партнерів, пошук нових постачальників, найпривабливіших з точки зору ціни і якості товарів. При формуванні нового торгового партнерства підприємства і їх банки оцінюють передусім ризику, можливі в процесі такої співпраці та готують заходи щодо їх запобігання.

До таких заходів певною мірою можна віднести і вибір умов (або форм) платежів. Партнерам важливо дійти згоди щодо строків внесення платежів (наприклад, до, під час або після поставки товару); способу платежу; місця виконання платежу тощо.

§9.5. ЦІНА МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ

Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія одержання платежу, сума видатків, пов'язаних з проведенням операцій через банки. Тому зовнішньоторгові партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і після цього закріплюють їх у контракті. При складанні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів звичайно проявляється неспівпадання інтересів експортера, що прагне одержати максимальну суму валюти в найкоротший термін, і імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валюти, прискоренні одержання товару і відстрочці платежу до моменту кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов угод залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій і звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

Міжурядові угоди влаштовують загальні принципи розрахунків, а в зовнішньоторгових контрактах чітко формулюються докладні умови, ці умови включають такі основні елементи:

- валюта ціни;
- валюта платежу;
- умови платежу;
- засоби платежу;
- форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Від вибору *валюти ціни* і *валюти платежу* (крім рівня ціни, розміру процентної ставки за кредитом) залежить певною мірою валютна ефективність угоди. Експортні і імпорتنі контрактні ціни – різні і залежать від додаткових видатків, що включаються в них у міру просування товарів від експортера до імпортера:

- перебування на складі країни-експортера;
- шлях у порт;
- перебування у порту;
- шлях за кордон;
- складування за кордоном;
- доставка товару імпортеру.

Установлення ціни міжнародного контракту є його головною технічною умовою. На контрактну ціну впливають різні фактори (рис. 9.2).

До об'єктивних факторів відносяться споживчі властивості товару, наявність сталих міжнародних товаропотоків, загальні попит та пропозиція. Суб'єктивні включають в себе досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організувати її підтримку під час митного очищення, тощо. Фактори впливу на ціну контракту, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини називають тривалими.



Рис. 9.2. Схема факторів впливу на ціну міжнародного контракту

Кон'юнктурні фактори пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил. До економічних факторів належить ті, що пов'язані із суто ринковими закономірностями та плінними подіями. Позаекономічні фактори виявляються у стихійних лихах, збройних конфліктах, техногенних подіях.

Ціна відображає результати господарської діяльності і є інструментом у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках. Зокрема, ціна пов'язана з виконанням таких функцій:

- включає прямі та опосередковані витрати на виробництво товару;
- відображає корисність товару, що особливо помітно під час установлення ціни на нові, технологічно лідируючі товари;
- забезпечує прибуток продавцеві;
- враховує конкурентну кон'юнктуру та формує її, тому що повинна бути більш високою на слабкому ринку або нижчою за умов високої конкуренції (наприклад, тиск на ринок за допомогою низьких цін).

Відповідно до економічних факторів, дію яких відчують учасники угод, особливостей виробництва товару, що є предметом трансакції, характеру самого товару, наявної інформації про використовувані ціни, а також доцільних методик укладання конкретних контрактів використовуються різні способи визначення ціни.

При визначенні ціни контракту важливе методологічне значення мають знання про ціни аналогічних трансакцій, які відбуваються у міжнародній торгівлі. У цьому зв'язку використовуються різні об'єктивні дані та різні види цін (рис. 9.3).

Світові ціни – це ціни найбільш впливових ринкових агентів. Залежно від того, про який товар ідеться, це ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

Свого часу перехід на світові ціни відбувався для українських виробників, які у 80-х роках існували в системі планового збуту та централізованих поставок з використанням системи штучних цін, у дуже болючий спосіб. Особливо «дошкуляло» підвищення цін на енергоносії, що було протягом 1991–1994 рр. помітною причиною постійного підвищення цін та нестабільності на валютному ринку. Водночас, використання міжнародних цінових критеріїв сприяло структурній реформі, воно стало критерієм ефективності виробництва, створення конкурентних ринкових агентів, формування відкритої національної економіки.

Ціни ринку – це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку. Їх урахування у маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

Разом з тим, поняття «світові ціни» та «ціни ринку» є дещо абстрактними, і насправді їх реальний зміст проявляється у різних системах та джерелах ціноутворення. Такими джерелами є передусім **опубліковані ціни** – довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни пропозицій великих фірм, середні експортні та імпорتنі ціни.



Рис. 9.3. Класифікація ціни міжнародного контракту за різними групувальними ознаками

Довідкові ціни – це ціни на аналогічні товари, які застосовуються у міжнародній торгівлі та на внутрішніх ринках при оптовій торгівлі різних країн. Довідкові ціни можуть відображати параметри більш або менш нещодавніх операцій (ураховуючи, що основним джерелом довідкових цін є бюлетені, прейскуранти, журнали, спеціалізовані газети та каталоги, видання яких відбувається із певним лагом стосовно реальних операцій), а також бути опублікованими цінами продавців (конкретні угоди могли і не відбутися або відбутися за іншими цінами).

Біржові котирування є цінами продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод. Біржові котирування мають вирішальне значення при встановленні цін на однорідну масову продукцію, яка продається на біржах.

Ціни аукціонів фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці. Подібне ціноутворення у міжнародній торгівлі застосовується до певних груп товарів (вовна, хутра, чай та ін.) і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їх товару. Ціна аукціону може встановлюватися як у процесі торгів з підвищенням ціни (це є більш поширеним правилом), так і з пониженням ціни, що відбувається після оголошення найвищої очікуваної ціни продавцем.

Ціни пропозицій великих фірм мають номінальне значення, оскільки є ціновою пропозицією продавця. При реальній угоді в процесі торгів та переговорів вони можуть бути зниженими. Особливо значущими ціни пропозицій великих фірм є стосовно високотехнологічних товарів, які є предметом монопольного або олігопольного виробництва.

Середні експортні та імпорتنі ціни обчислюються статистично з використанням масиву даних щодо міжнародних торговельних операцій, що відбулися протягом певного періоду (як правило, за рік). Відповідні дані формуються Міністерством економіки України, Державним митним комітетом України, Державним комітетом статистики України. Альтернативні статистичні бази та відповідні обчислення робляться й деякими незалежними аналітичними структурами.

Крім офіційно публікованих цін, використовуються й дані про *ціни попередніх угод*, які є доступними для контрагентів. Очевидно, що для використання саме такого інформаційного джерела про ціни на певному ринку потрібна стабільність цін. Але доступні відомості «покривають» далеко не весь масив цін попередніх угод, адже часто вони приховуються безпосередніми учасниками угод або публікація цін є нерегулярною.

На підставі вивчення цін з використанням одного або декількох з числа перелічених джерел, у процесі переговорів та консультацій устанавлюється ціна для конкретної угоди. Але залежно від характеру товару, умов реалізації контракту, ринкової кон'юнктури способи фіксації ціни можуть варіюватися. Виділяють такі **форми цін залежно від моменту їх остаточного визначення**: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають.

Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок (до 2-х тижнів) та застосовується тим рідше, чим тривалішими є терміни виконання контрактних зобов'язань.

Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни з наступною фіксацією також встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Інакше кажучи, первісно в контракті зазначається початкова ціна та її структура – вміст у ній різного роду витрат і компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (наприклад, зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й «ковзання» остаточної суми ціни.

Результуюча ціна контракту є компромісом цінових пропозицій та преференцій продавців і покупців. Прагнення продавця включити в ціну всі наведені вище її компоненти та максимізувати прибуток, з одного боку, а також прагнення покупця придбати товар за якомога нижчою ціною спричиняють появу відповідних цінових заохочень з боку продавців – диверсифіковану систему цінових знижок. Величина та характер знижок залежать від виду товару (наприклад, товар нетривалого використання після певного терміну може потребувати негайної реалізації), ринкової кон'юнктури (більш або менш сприятливої для продавців чи покупців), особливостей відносин між продавцем та покупцем (для постійних покупців, з якими налагоджено сталі контакти, чи до покупців великих партій товарів можуть застосовуватись пільгові підходи), виду платежів (наприклад, за готівкові розрахунки) та інших факторів. Усього ж використовується близько 20 видів знижок. Угода щодо надання знижок може включатися до тексту контракту.

Найбільш поширеними у світовій торговій практиці, зокрема й з участю українських контрагентів, є такі **знижки**.

Прості (або загальні) знижки з преїскурантної або довідкової ціни є типовою ціновою поступкою продавця під час переговорного процесу, яка залежить від ситуації на ринку та характеру товару. Знижки на готові складні вироби можуть становити 1/5–1/3 ціни товару, тоді як знижки на сировину – 3–7 %.

Прогресивні (гуртові) знижки надаються покупцям у разі збільшення обсягу замовлення та величини товарної партії, причому вони можуть прямо пропорційно збільшуватись при зростанні обсягів контрактної поставки. Величина таких знижок може становити 10–15 %.

Сезонні знижки мають сезонний характер і надаються при купівлі товару, споживання якого не є характерним або масовим для певної пори року. Застосування сезонних знижок є типовим для таких товарів масового попиту, як одяг, взуття, а також для масових й однорідних предметів виробничого застосування сезонного характеру, наприклад для добрив.

Спеціальні знижки застосовуються у стосунках продавців з привілейованими покупцями і можуть варіюватися залежно від характеру відносин між контрагентами та типу операцій. Наприклад, продавець може бути зацікавленим у замовленнях певних покупців (можливо, майбутніх і не пов'язаних прямо з конкретною угодою). Крім того, спеціальні знижки застосовуються при продажу «піонерних» партій товарів, якщо товар є принципово новим, або якщо виробник намагається закріпитися на новому для себе ринку.

Дилерські знижки (різниця між роздрібною ціною та контрактною ціною) надаються постійним посередникам, агентам, торговцям, за рахунок яких формується їх прибуток та покриваються посередницькі витрати. Такий вид знижок застосовується у разі продажу стандартного обладнання, оргтехніки, автомобілів, а величина коливається в межах 10–20 % (інколи сягає 30 %) від роздрібною ціни.

Бонусні знижки або знижки з обігу надаються постійним посередникам та оптовим покупцям за реалізацію великої кількості товарів, причому не в розрахунку на окремі партії, а згідно з обумовленим річним обігом. За сировинними товарами величина бонусних знижок становить 5–7 %, а за деякими видами обладнання та машино-технічних виробів – 5–25 %.

Знижки «сконто» застосовуються у 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.

Закриті знижки застосовуються у внутрішньо фірмовій торгівлі (під час внутрішнього товарообігу в міжнародних об'єднаннях), а також при реалізації поставок відповідно до окремих міжурядових домовленостей.

Існують п'ять основних засобів визначення ціни товарів.

✓ Тверда фіксація цін при укладанні контракту, за якої ціни не змінюються у період його виконання. Цей засіб застосовується при тенденції до зниження цін на світових ринках.

✓ При підписанні контракту фіксується принцип визначення ціни (на основі котировок того чи іншого товарного ринку на день постачання), а сама ціна встановлюється у процесі виконання угоди. Цей засіб звичайно практикується при тенденції до підвищення ринкових цін.

✓ Ціна твердо фіксується при укладенні контракту, але змінюється, якщо ринкова ціна зміниться порівняно із контрактною, наприклад, у розмірі, що перевищує 5 %.

✓ Змінна ціна залежно від зміни елементів витрат, наприклад при замовленні устаткування. В умовах високої кон'юнктури в інтересах замовника вводяться обмеження (загальна межа зміни ціни чи розповсюдження зміни ціни лише на частину витрат і короткий період).

✓ Змішана форма: частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється у змінному порядку.

Валюта ціни – валюта, в якій визначаються ціни на товар. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару і перелічені вище чинники, що впливають на міжнародні розрахунки, особливо умови міжурядових угод, міжнародні звичаї. Інколи ціна контракту зазначається в декількох валютах (двох і більше) або в стандартному валютному кошику з метою страхування валютного ризику.

Валюта платежу – валюта, якою слід погасити зобов'язання імпортера (або позичальника). При нестабільності валютних курсів, ціни фіксуються у найбільш сталій валюті, а платіж – зазвичай у валюті країни імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не співпадають, тоді в контракті зазначається курс перерахунку однієї валюти в іншу.

У контракті визначають умови перерахунку:

- курс певного виду платіжного засобу – телеграфного переказу по платежах без втрат або векселя по розрахунках, пов'язаних кредитом;
- уточнюється час коригування (наприклад, напередодні або на день платежу) на певному валютному ринку (продавця, покупця чи третьої країни);
- встановлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: звичайно середній курс, інколи курс продавця чи покупця на відкриття, закриття валютного ринку чи середній курс дня.

Неспівпадіння валюти ціни і валюти платежу - один із найпростіших засобів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни знизився, то сума платежу пропорційно зменшується і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення - імпортер (боржник).

Умови платежу є важливим елементом зовнішньоекономічних угод. Серед них розрізняються:

- готівкові (cash) платежі;
- розрахунки з наданням кредиту;
- кредит із опціоном (правом вибору) наявного платежу.

Поняття *готівкових платежів* у міжнародних розрахунках означає оплату експортних товарів після їх передачі (відвантаження) покупцеві чи платіж по документах, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту. Проте, можливою є ситуація, коли товар прибуває у країну імпортера раніше документів, що підлягають оплаті, і покупець

намагається одержати товар до його оплати, як правило, під трастову розписку або банківську гарантію. Таким чином, платіж фактично проводиться після прибуття товарів у порт призначення, за винятком платежів проти сповіщення про відвантаження товару. Традиційно залежно від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються імпортер здійснює платіж на певній стадії:

- по одержанні підтвердження про завершення навантаження товару в порту відправлення;

- за комплектом товарних документів (рахунок-фактура, коносамент, страховий поліс та ін.), інколи з правом відстрочки платежу на 5–7 днів, а при постачанні нафти – 30 днів;

- за умови приймання товару імпортером у порту призначення.

Залежно від виду товару інколи застосовують змішані умови розрахунків: частково – платіж при врученні товарних документів; остаточно – після приймання товарів, що прибули в порт призначення, оскільки потрібно перевірити якісні характеристики товару, які могли погіршитися у період транспортування.

При зовнішньоторгових операціях у рахунок *комерційного кредиту* імпортер виписує боргові зобов'язання на погашення одержаного кредиту в формі простого (соло) векселя або дає письмову згоду на платіж (акцепт) на переказних векселях – траттах, виписаних експортером.

Розрахунки за товари в формі комерційного кредиту можуть поєднуватися з наявними платежами, коли певний процент вартості оплачується при поданні комерційних документів, а інша частина – через встановлений у контракті період часу. Крім комерційного кредиту на окремих етапах виконання зовнішньоторгового контракту сторони намагаються також вимушено кредитувати один одного, наприклад, при платежах у формі авансу імпортер кредитує експортера, а при розрахунках по відкритому рахунку – постачальник кредитує покупця.

Альтернативна форма умов розрахунків – *кредит з опцією готівкового платежу*. Якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється знижки, що надається при готівковій оплаті.

Найскладнішою частиною платіжних умов контракту є вибір форми розрахунків і формулювання деталей проведення розрахунків. Узгодження інтересів контрагентів в міжнародних економічних відносинах і організація їх платіжних стосунків реалізуються шляхом застосування різноманітних форм розрахунків.

Як правило, міжнародні розрахунки здійснюють банківські установи; але вони можливі і через кредитно-фінансові установи, розрахункові центри, клірингові палати тощо.

Під час вибору банку для проведення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями слід звернути увагу на інформацію банків щодо їх кореспондентських відносин з іноземними банками, які супроводжуються наявністю рахунків «лоро» та «ностро».

Кореспондентський рахунок «лоро» – рахунок, який відкриває комерційний банк банку-кореспонденту та за яким комерційний банк здійснює операції списання і зарахування коштів згідно з чинним законодавством України та укладеним договором. У банку-кореспонденті цей рахунок є кореспондентським рахунком «ностро».

За переказ коштів банки беруть комісійну винагороду (фіксовану суму коштів або певний відсоток у валюті розрахунку).

Якщо банк має прямі кореспондентські відносини з країною контрагента (експортера, імпортера) або з його банком (ідеальний варіант), це значно зменшить витрати коштів (експортера або імпортера залежно від умов розрахунку, передбачених у контракті) зі сплати комісії, оскільки задіяні лише два банки.

Використання банком для кореспонденції з іншими банками системи СБІФТ (SWIFT) прискорює розрахунки. На вибір форми розрахунку впливають:

- вид товару (наприклад, технічне обладнання, продовольча група товарів, медикаменти);
- термін поставки;
- наявність кредитної угоди;
- наявність банківської гарантії;
- платоспроможність і ділова репутація контрагента;
- характер компромісу між контрагентами;
- можливості банків.

Отже, виважено проаналізувавши всі обставини і нюанси, учасники зовнішньоторговельної операції обирають найприйнятнішу форму оплати, яку можна здійснити за наявності необхідної кількості валюти на валютному рахунку та дотримання певних валютно-розрахункових законодавчих актів.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Розкрийте сутність зовнішньоторговельних угод як бази розрахункових та кредитних операцій.
2. Визначте зміст та структуру міжнародного контракту.
3. Охарактеризуйте основні валютно-фінансові умови здійснення зовнішньоторгового контракту.
4. Чому узгодженість умов поставки товарів впливає на ефективність розрахунків?
5. Назвіть основні елементи міжнародного контракту та охарактеризуйте їх.
6. У чому полягає необхідність інтерпретації міжнародних комерційних термінів?
7. Які основні групи умов Інкотермс? У чому полягає їх відмінність?

8. Які умови Інкотермс Ви б запропонували при експорті (імпорті) товару шляхом автомобільних перевезень (залізницею, авіа, морським шляхом)? Дайте пояснення.
9. Чи впливає вид товару на вибір базисних умов поставок?
10. Які умови оплати більш прийнятні для експортера?
11. Які умови оплати більш прийнятні для імпортера?
12. Обґрунтуйте вибір недокументарної платіжної угоди (на ваш розсуд) з позиції експортера (імпортера).
13. Чи можна, на Ваш погляд, при укладанні зовнішньоекономічного контракту передбачити таку форму розрахунків, як банківський переказ?
14. Охарактеризуйте перспективи розвитку в Україні розрахунків векселями при здійсненні міжнародних операцій?
15. Визначте фактори впливу на ціну контракту та їх складові.
16. Назвіть основні види цін міжнародних контрактів.
17. Які види знижок застосовуються у практиці укладання міжнародних контрактів?

Задача

Клієнт Вашої фірми є суб'єктом зовнішньоекономічних відносин. Донедавна компанія здійснювала свої зовнішньоекономічні операції лише з кількома іноземними фірмами. У зв'язку з розширенням обсягу операцій виникла потреба в більш виваженому підході відносно вибору зарубіжних партнерів. Особлива увага має приділятися економічній ефективності реалізації різних форм розрахунків.

Компанія замовила експертний висновок щодо оцінки зовнішньоторгового контракту в торгово-промисловій палаті. В експертному висновку необхідно:

- 1) оцінити загальну ефективність реалізації контракту, надати керівництву компанії пропозиції щодо подальшого розвитку зв'язків з даним партнером;
- 2) надати консультацію з питань банківського обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств – форвардні та опціонні контракти, основні форми міжнародних розрахунків, валютні ризики та шляхи їх подолання;
- 3) визначити ефективність використання обраної форми розрахунків при реалізації конкретного контракту, дати рекомендації щодо подальшого застосування цієї форми розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- вибір валюти ціни та валюти платежу в умовах інфляції;
- умови платежу як найвагоміший елемент валютно-фінансових умов контракту;
- режим поточних рахунків у іноземній валюті фізичних осіб.

Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Инкотермс 2010. Официальные правила интерпретации торговых терминов МТП / Украинский национальный комитет международной Торговой Палаты (ICC Ukraine). – К., 2011.

2. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – 3-те вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.

3. Новицкий В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.

5. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23 вересня 1994 р. № 185/94 (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 40. – ст. 364.

6. Про індикативні ціни на товари при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпортних операцій // Указ Президента України від 18 листопада 1994 р. № 691/94

7. Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України // Указ Президента України від 4 жовтня 1994 р. № 566/94.

8. Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів // Указ Президента України від 4 жовтня 1994 р. № 567/94.

9. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті // Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444.

10. Про Міжнародний комерційний арбітраж : Закон України від 24 лютого 1994 р. № 4002-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 25. – ст. 198.

11. Руденко Л. В. Розрахункові і кредитні операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Л. В. Руденко. – К. : Лібра, 2002. – 304 с.

ТЕМА 10

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Управління персоналом – основа ефективної діяльності підприємств, в тому числі і при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Метою управління персоналом є цілеспрямована діяльність з підбору, навчання і найбільш повного використання знань, вмінь, праці робітників для досягнення цілей підприємства. Зростають вимоги до організації процесу управління персоналом, особливо в закордонних філіях, підбір працівників з населення країн їх розташування, обґрунтованого планування чисельності працівників, оптимізації професійно-кваліфікаційної структури персоналу, нормування праці, розроблення прогресивних систем стимулювання праці, обґрунтування витрат на розвиток персоналу.

Ключові слова та поняття:

мотив
стимул
стратегія
персонал
управління
ринок праці
кадрова політика
міжнародна міграція
мотивація персоналу
міграція робочої сили
соціальне партнерство
зовнішньоекономічна діяльність

План

- 10.1. Основи управління персоналом підприємств
- 10.2. Стратегія управління персоналом підприємств
- 10.3. Особливості управління персоналом у фірмах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність
- 10.4. Кадрова політика підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності
- 10.5. Сутність і значення мотивації персоналу
- 10.6. Ефективність управління персоналом
- 10.7. Соціальне партнерство як ефективна форма мотивації персоналу
- 10.8. Міжнародна міграція робочої сили

§10.1. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

Розуміння зростаючої ролі особистості працівника, знання його мотиваційних настанов, вміння їх формувати і направляти відповідно до задач, які стоять перед підприємством формує сутність управління персоналом. В умовах конкурентного ринкового середовища результативність діяльності вирішальною мірою залежить від якісних характеристик персоналу та вміння управлінського апарату ефективно використовувати цей виробничий ресурс. Найбільших успіхів у бізнесі досягають ті підприємства, установи, організації, у яких керівники, персонал мають високу професійну підготовку.

Управління персоналом в розвинутих країнах світу направлене на радикальні зміни. Стверджується новий погляд на робочу силу як на один з ключових ресурсів економіки, який відображає реальне підвищення ролі людського фактора у виробництві, посилення залежності виробництва від якості, мотивації і характеру використання робочої сили в цілому і кожного працівника зокрема. Це простежується, з однієї сторони, в підвищенні вимог до робочої сили, а з іншої – у збільшенні витрат на розвиток людських ресурсів з боку держави і особливо приватного бізнесу. Тому управління персоналом є об'єктивним процесом, який за допомогою якісних і своєчасних управлінських дій забезпечує успіх підприємств на ринку.

Засоби управління персоналом включають широке коло елементів: нормативно-правове забезпечення; інтелект працюючих, управлінські здібності персоналу; фінансове забезпечення підприємства; матеріальне і технічне оснащення робочих місць і службових приміщень; інформаційне забезпечення, технологія управління.

Персонал формує особовий склад підприємства, що виконує визначені функції. **Управління персоналом** є ефективним засобом забезпечення виконання поточних завдань і досягнення перспективних цілей.

Стратегія управління персоналом передбачає формування і реалізацію перспективного плану забезпечення потреб підприємства у висококваліфікованому персоналі, який спроможний забезпечити

виробництво конкурентоспроможної продукції та стійкий розвиток у ринковому середовищі.

Стратегія управління персоналом пов'язана з кількісними та якісними змінами в структурі персоналу, в тому числі:

- збільшення або скорочення чисельності;
- зміни в професійній і кваліфікаційній структурі працюючих у зв'язку з розширенням виробництва або його перепрофілюванням;
- зміни в обсягах фінансування підготовки кадрів тощо.

В основі стратегії лежить політика управління персоналом, яка конкретизує напрями та принципи розвитку системи управління персоналом.

Політика управління персоналом – це комплекс концептуальних засад роботи з персоналом, послідовне дотримання яких сприяє забезпеченню підприємства конкурентоспроможним персоналом, а також враховує інтереси роботодавця та найманих працівників. Складовими політики управління персоналом є: політика зайнятості; політика трудових доходів; соціальна політика. Політика управління персоналом повинна співпадати з його принципами, реалізовуватися через визначення та виконання специфічних функцій та завдань, які розподіляються між структурними підрозділами та окремими виконавцями.

У внутрішніх положеннях організації про структурні підрозділи та посадових інструкціях розподіл завдань закріплюється за окремими виконавцями. Розподіл завдань та обов'язків виконавчих структур повинен доповнюватися їх обліком та періодичною звітністю виконавців. Поточний контроль за виконанням завдань з управління персоналом постійно здійснюють керівники всіх рівнів, які звітують на нарадах, засіданнях.

Результат управління персоналом повинен відповідати його цілям і має два виміри: економічний і соціальний.

Економічна ефективність вимірюється такими показниками: прибутком в цілому організації, прибутком на одного середньорічного працюючого, прибутком на одного працівника апарату управління; продуктивністю праці (валової продукції на одного середньорічного працюючого, одного працівника апарату управління, одну гривню витрат, пов'язаних з управлінською діяльністю, одну гривню оплати праці працівників апарату управління), матеріалоемністю і енергоемністю продукції, рентабельністю виробництва. Соціальна ефективність характеризується показниками якості трудового життя персоналу: динамікою реальної заробітної плати, умовами праці, плинністю персоналу, соціально-психологічним кліматом у колективі.

Принципи управління персоналом – це сукупність фундаментальних правил керівництва людьми, послідовне дотримання яких є обов'язковою умовою досягнення організацією поточних і перспективних цілей.

Розрізняють дві групи принципів побудови системи управління персоналом підприємства. *Перша група*. Принципи, які характеризують вимоги до формування системи управління персоналом (первинності функцій управління персоналом, оптимального співвідношення управлінських орієнтацій, економічності, перспективності, комплексності, оперативності,

оптимальності, простоти, науковості, автономності, узгодженості, стійкості, прозорості, комфортності та ін.). *Друга група*. Принципи, які визначають напрямки розвитку системи управління персоналом (концентрації, спеціалізації, паралельності, гнучкості, спадковості, безперервності, ритмічності, прямоточності та ін.).

Основними принципами управління персоналом підприємства є:

Принцип планомірності передбачає здійснення усіх операцій та дій у підприємствах по відтворенню та використанню персоналу, який відбувається на планомірній основі, скоординовано й злагоджено. Відсутність планомірності, неузгодженість у виконанні окремих планів порушують ритмічність виробництва, погіршують якість виконання окремих робіт та продукції, а у підсумку приводять до втрати робочого часу.

Принцип системності вимагає реалізації системного підходу в управлінні підприємством як цілісним організмом, структурними підрозділами й виконавцями.

Принцип єдиноначальності визначає чіткий розподіл повноважень між керівниками та структурними підрозділами по вертикалі й горизонталі, адміністративну підпорядкованість кожного працівника, кожної структурної ланки лише одному керівникові.

Принцип соціального партнерства направлений на досягнення взаєморозуміння між керівником і підлеглими, досягнення балансу інтересів між працюючими, соціальної згоди й бажання працювати спільно для досягнення взаємовигідних кінцевих результатів.

Принцип економічної ефективності передбачає ефективне використання фінансових ресурсів на утримання і підготовку персоналу, оптимальних витрат на оплату праці й утримання робочих місць, інших витрат, які характеризують віддачу кадрів та їх окупність.

Принцип демократизму вимагає оптимального поєднання єдиноначальності, персональної відповідальності керівника за стан справ на підприємстві або в окремому підрозділі, з активним залученням найманих працівників до формування стратегії підготовки та використання кадрів, прийняття стратегічних і оперативних рішень, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, формування демократичного стилю керівництва.

Принцип економічної зацікавленості включає створення гнучкої системи стимулів, яка спонукає весь персонал підприємства працювати з повною віддачею, для досягнення поставленої цілі.

Принцип соціальної доцільності означає, що різні заходи на підприємстві, будь-які дії керівництва, умови праці персоналу повинні бути соціально виправданими та обґрунтованими.

Узагальнення досвіду діяльності вітчизняних і зарубіжних підприємств дозволяє сформулювати головну ціль системи управління персоналом: забезпечення кадрами, організація їх ефективного використання, професійного і соціального розвитку. У відповідності з цією ціллю формується система управління персоналом підприємства. У якості бази для

її побудови використовуються принципи і методи, які опрацьовані наукою і апробовані практикою.

§10.2. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У ринкових умовах значно зростає ступінь самостійності та відповідальності підприємств за результати власної господарської діяльності. Основна частина рішень, які стосуються виробництва, збуту продукції, встановлення контактів з постачальниками і клієнтами, перейшла повністю у компетенцію спеціалістів підприємств. До того ж інтегруються економіки різних країн, з'явилась велика кількість спільних підприємств і посилилась конкуренція. Ці обставини сприяли змінам у теорії управління, посиленню уваги до стратегічних питань розвитку підприємств. Персонал почали розглядати як основний ресурс, який визначає, у першу чергу, успіх діяльності всього підприємства.

На зміну теорії, яка розглядала персонал як витрати, з'явилась теорія управління людськими ресурсами, де персонал розглядається як один з ресурсів підприємства, що обумовлює необхідність розробки стратегії управління персоналом. Характеристика двох підходів до поняття персоналу наведена в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Характеристика підходів до поняття персоналу

Персонал - витрати	Персонал - ресурс
примушення	доцільність
мінімізація	оптимізація
невеликий період планування	тривалий період планування
результати	засоби + результати
кількість	якість
гнучкий характер	гнучкий характер
залежний	автономний

Стратегія – це набір правил для прийняття стратегічних рішень, якими керується підприємство у своїй діяльності. Існує декілька типів стратегій організації: підприємництва, динамічного росту, максимізації прибутку, виживання, ліквідації.

Стратегічне управління – це управління, яке спирається на людський потенціал як основу підприємства, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни на підприємстві, які дозволяють досягти конкурентних переваг.

Стратегія управління персоналом – довгостроковий, якісно визначений напрямок застосування зусиль з формування трудового потенціалу підприємства.

Стратегія управління персоналом обумовлена загальною стратегією підприємства. Однак ці стратегії не є відокремленими, автономними. Стратегія управління персоналом реалізується її службою управління та лінійними керівниками, як органічна частина загальної стратегії підприємства. Стратегія підприємства і стратегія управління персоналом розробляються як єдине ціле, тому спеціалісти служби управління персоналом залучаються до розробки загальної стратегії. У цілому тільки персоналу прийдеться реалізовувати ту чи іншу стратегію підприємства і опрацювати її доцільність на собі.

Стратегія та політика управління персоналом розробляється вищим керівництвом підприємств, кадровими службами разом з профспілковою організацією і затверджується радою акціонерів або власниками підприємства. Бажано, щоб політика управління персоналом широко обговорювалася у трудовому колективі та фіксувалася у загальноорганізаційних документах: статуті підприємства; колективному договорі; правилах внутрішнього трудового розпорядку; контрактах з працівниками; положеннях про оплату та стимулювання праці; про атестацію, а також в інструкціях, які регламентують найважливіші аспекти управління людськими ресурсами.

Зростаюча роль особистості працівника, його висока кваліфікація та вміння її спрямовувати на виконання завдань організації складає основу стратегії та політики управління персоналом. Ці обставини вимагають розробки нових підходів до цієї проблеми. Головним у внутрішньому середовищі підприємств повинні бути її працівники, а за її межами – споживачі продукції. У зв'язку з цим необхідно направити свідомість працівника до споживача, ініціативи, культури виробництва, соціальних норм, а у підсумку – до прибутку підприємства.

Політика управління персоналом реалізується через цілі та завдання підприємства, які разом з виробничою, фінансово-економічною, технічною, інноваційною, маркетинговою, зовнішньоекономічною стратегіями є елементом загальної стратегії розвитку. Таким чином, стратегія та політика управління персоналом поєднують цілі та завдання підприємства кадровою роботою. Заходи щодо управління персоналом розробляються як на далеку перспективу (стратегія), так і на оперативне вирішення кадрових питань (тактика або політика).

Політика конкретизується у кадровій роботі підприємства, яка ґрунтується на політиці управління персоналом (рис. 10.1).

Політика управління персоналом являє собою стратегічну лінію поведінки роботодавця стосовно найманих працівників, яка визначається:

- звільненням працюючих або збереженням трудового колективу за рахунок переведення їх на неповний робочий тиждень, використання на інших об'єктах;
- здійсненням тривалої професійної перепідготовки;
- набором працівників на ринку праці або перенавчання працівників, які підлягають звільненню;

- залученням додаткових працівників або ефективним використанням наявної робочої сили;
- укладанням фінансових коштів у підготовку вузькоспеціалізованих робітників чи багатопрофільних спеціалістів.

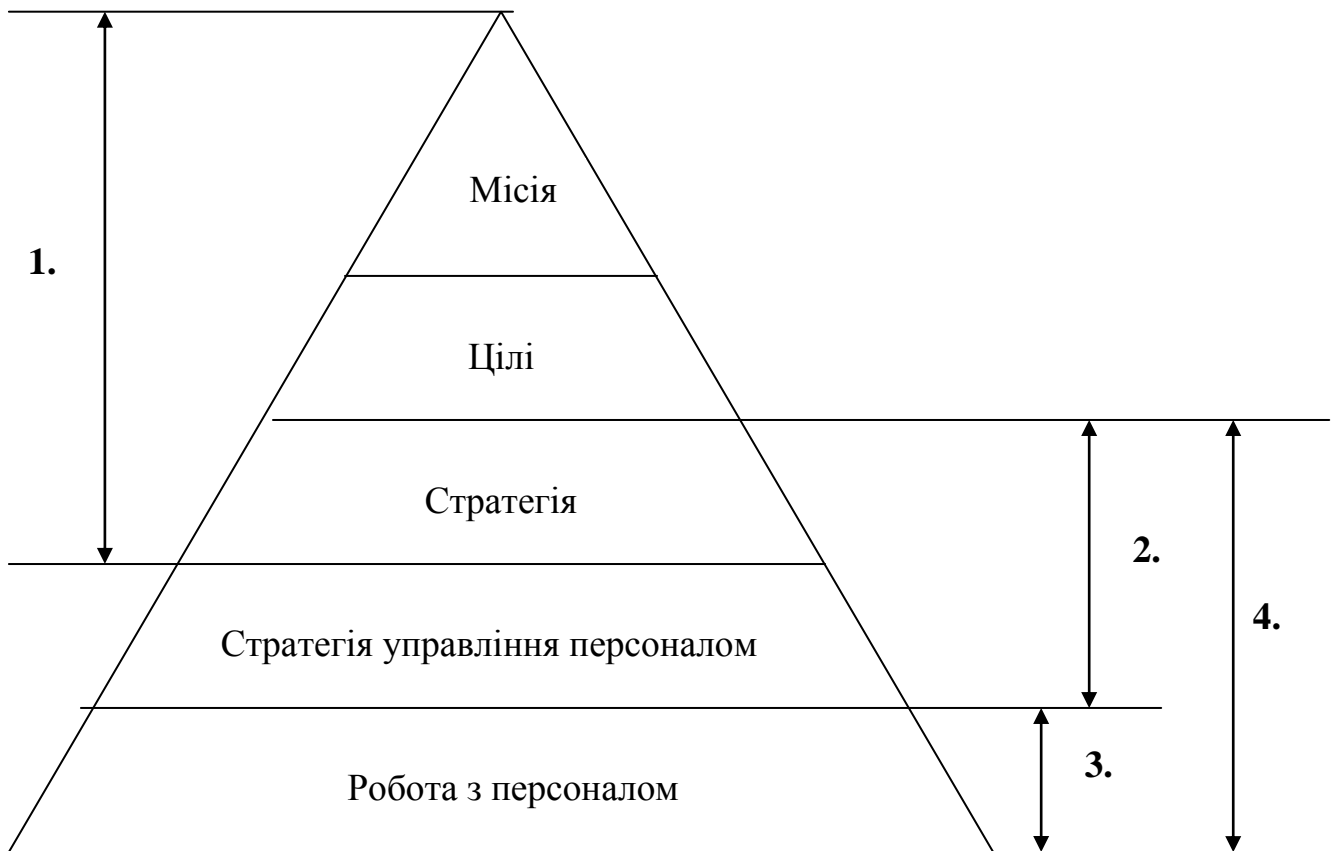


Рис. 10.1. Взаємозв'язок стратегії та політики управління персоналом зі стратегією розвитку підприємства

Умові позначення: 1. - Стратегічне управління. 2. - Стратегічне управління персоналом. 3. - Щоденна робота з персоналом. 4. - Управління персоналом.

Сутність політики управління персоналом – чітке визначення цілей роботи з кадрами на даному етапі та на перспективу.

Кадрова політика підприємства – це стратегія роботи з персоналом, що об'єднує його різні елементи і форми, основною метою якої є створення високопрофесійного, високопродуктивного і згуртованого колективу, здатного гнучко реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Основні принципи формування кадрової політики:

- науковість – використання сучасних наукових розробок, які дозволяють забезпечити максимальний економічний і соціальний ефект;
- комплексність – охоплення всіх сфер кадрової діяльності;
- системність – врахування взаємозалежності та взаємозв'язку окремих складових, необхідність обліку економічного і соціального ефекту, позитивного і негативного впливу різних заходів на кінцевий результат;

- ефективність – різні витрати на кадрові заходи повинні виправдовуватися результатами господарської діяльності.

У залежності від рівня впливу управлінського апарату на кадрову ситуацію в організації виділяють пасивну, реактивну, превентивну, активну, відкриту та закриту політику управління персоналом.

Пасивна політика управління персоналом – керівництво не має обґрунтованої програми дій відносно персоналу, а кадрова робота зводиться до ліквідації негативних наслідків. Характерним є відсутність прогнозу кадрових потреб, засобів оцінки праці та персоналу, діагностики кадрової ситуації. Керівництво працює у режимі екстреного реагування на різні конфліктні ситуації, які прагне нейтралізувати різними засобами, без виявлення причин і можливих наслідків.

Реактивна політика управління персоналом – керівництво контролює симптоми стану в роботі з персоналом, причини і ситуації розвитку кризи: конфлікти, недостатня кваліфікація працюючих для вирішення поставлених задач, відсутність мотивації до високопродуктивної праці. Служби персоналу контролюють ситуацію, знають причини, які привели до виникнення кадрових проблем.

Превентивна політика управління персоналом – керівництво має обґрунтовані прогнози розвитку ситуації, але не має засобів для впливу на неї. Кадрова служба має всі засоби діагностики персоналу, прогнозування кадрової ситуації у середньостроковому періоді. У програмах розвитку організації є короткостроковий та середньостроковий прогноз потреби в кадрах, якісні та кількісні задачі по розвитку персоналу. Основна проблема таких підприємств – розробка цільових кадрових програм.

Активна політика управління персоналом – у керівництва є не тільки прогноз ситуації з кадрами, й засоби впливу на неї, а служба управління персоналом здатна розробляти антикризові кадрові програми, проводити постійний моніторинг ситуації та коригувати виконання програм відповідно до умов внутрішнього і зовнішнього середовища.

У залежності від ступеня відкритості по відношенню до зовнішнього середовища при формуванні кадрового складу традиційно виділяють два типи політики персоналу – відкриту і закриту.

Відкрита політика управління персоналом характеризується тим, що підприємство відкрите для потенційних співробітників на різних рівнях. Можливий варіант прийняття на роботу будь-якого спеціаліста, якщо він має відповідну кваліфікацію, без врахування досвіду роботи. Цей тип кадрової політики підходить для новостворених підприємств, які агресивно захоплюють ринок, орієнтовані на швидкий ріст і стрімкий вихід на передові позиції у своїй галузі.

Закрита політика управління персоналом – підприємство орієнтується на включення нового персоналу тільки з нижчого посадового рівня, а заміщення вибуває з чисельного складу співробітників підприємства. Такий тип кадрової політики характерний для підприємств, орієнтованих на

створення певної корпоративної атмосфери, а також працюючих в умовах дефіциту кадрів.

Політика управління персоналом тісно зв'язана з усіма напрямками господарської політики підприємства. З однієї сторони, прийняття рішень в галузі кадрової політики відбувається у всіх функціональних підсистемах – управління науково-технічною діяльністю, виробництвом, економічною роботою, зовнішньоекономічною діяльністю, персоналом; а з іншої – рішення у галузі кадрової політики впливають на діяльність цих функціональних підсистем. Оскільки головна ціль політики управління персоналом – забезпечення функціональних підсистем системи управління і виробничої системи організації необхідними працівниками, очевидно, що рішення з питань найму, оцінки, трудової адаптації, стимулювання і мотивації, навчання, атестації, організації праці та робочого місця, використання персоналу, планування просування по службі, управління кадровим резервом, нововведеннями в кадровій роботі, вивільнення персоналу, визначення стилю керівництва значно впливають на прийняття рішень у галузі господарської політики організації.

Управлінська стратегія – це загальна концепція системи управлінських рішень, спрямованих на досягнення цілей організації та вирішення її проблем. Управлінська стратегія включає такі елементи: систему цілей (місію, загальноорганізаційні та специфічні цілі), пріоритети (принципи розподілу ресурсів), правила здійснення управлінських дій. Політика управління персоналом підпорядкована реалізації стратегії підприємства і тому виходить з неї, розвиває і деталізує її.

Основні етапи стратегічного підходу до управління персоналом наведені на рис. 10.2.

Стратегії підприємств поділяються на дві групи: стратегії **функціонування** (пов'язані з поведінкою підприємства на ринку – лідерство в низьких витратах, диференціації та фокусування) і **розвитку** (зростання, помірне зростання, скорочення та комбінування).

Стратегія лідерства при низьких витратах орієнтує підприємство на досягнення додаткового прибутку за рахунок економії постійних витрат, максимізації продажу товарів і освоєння нових ринків, зниження цін. Стратегія управління персоналом орієнтована на залучення та закріплення кадрів масових професій середньої кваліфікації, а в управлінні перевага надається спеціалістам адміністративного типу.

Стратегія диференціації направлена на досягнення переваг над конкурентами за рахунок концентрації технічного, фінансового і кадрового потенціалу на конкретних напрямках діяльності. Стратегія управління персоналом направлена на вузьку спеціалізацію і високу кваліфікацію кадрів, а менеджери повинні мати лідерські й підприємницькі здібності.

Стратегія фокусування спрямовується на вибір підприємством певного сегменту ринку та реалізацію на ньому однієї з двох попередніх стратегій. Стратегія управління персоналом повинна відповідати одній з них.

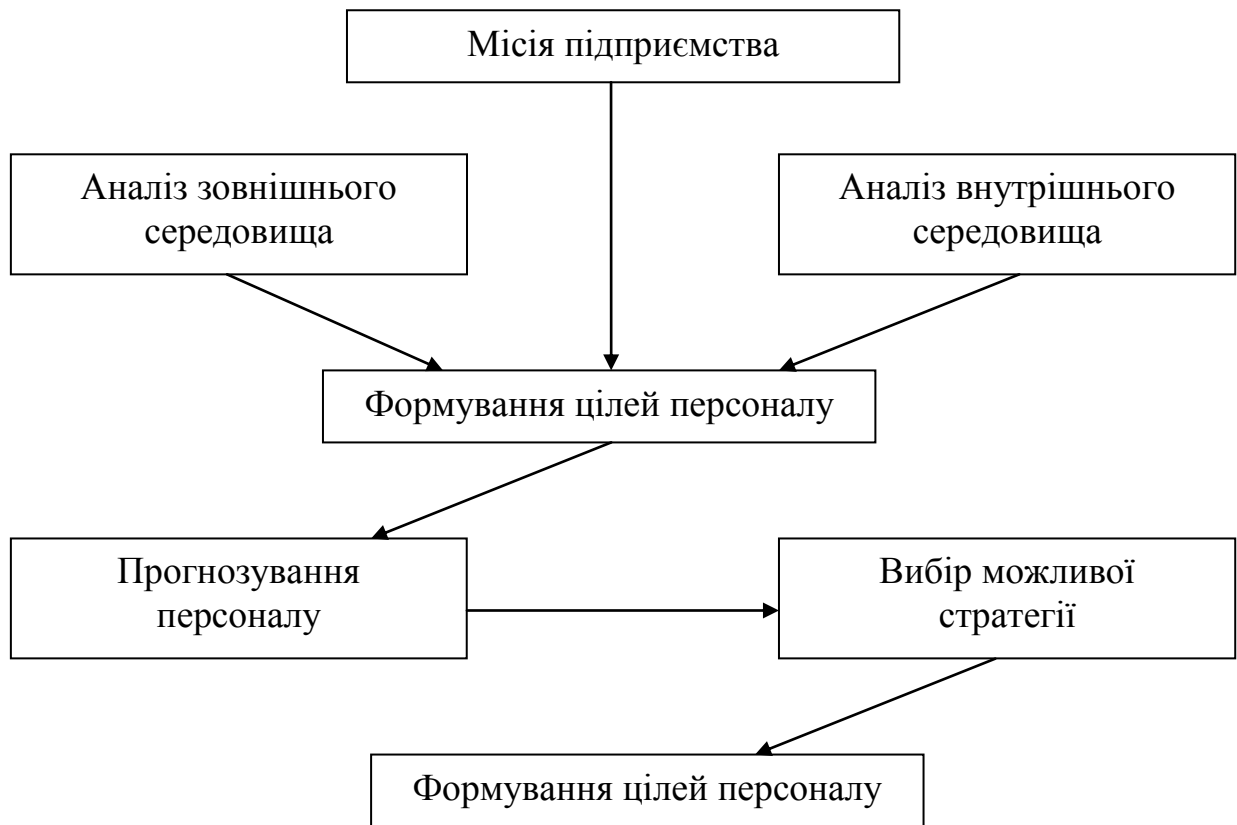


Рис. 10.2. Етапи стратегічного управління персоналом

Стратегія зростання характеризується високими темпами зростання обсягів виробництва, а за рахунок впровадження інновацій, освоєння нових ринків збуту, перепрофілювання виробництва вдається досягти конкурентних переваг. Стратегія управління персоналом спрямована на залучення кадрів масових професій високої кваліфікації, спеціалістів з творчими і підприємницькими здібностями.

Стратегія помірною зростання передбачає зростання у багатьох напрямках, але повільними темпами, тому що швидке зростання вже непотрібне та небезпечне. Стратегія управління персоналом направлена на закріплення та залучення кадрів, їх стабілізацію в організації за рахунок внутрішньоорганізаційного переміщення і перепідготовки.

Стратегія скорочення виникає у період перебудови діяльності підприємства, коли потрібно позбутися всього застарілого у процесі організації виробництва. Стратегія управління персоналом у цьому випадку полягає у звільненні, в першу чергу, низькокваліфікованих працюючих і допомозі їм у працевлаштуванні, збереженні кваліфікованої частини персоналу, перекваліфікації працівників, перехід на неповний робочий тиждень. Не передбачається набір нових працівників.

Стратегія ліквідації виникає, коли всі основні напрямки діяльності знаходяться у занепаді з точки зору здобуття прибутку, положення на ринку, якості продукції. Персонал підприємства негативно відноситься до впровадження масових звільнень. Стратегія управління персоналом у цьому випадку полягає у пошуку найбільш безболісних способів скорочення

зайнятих на виробництві (перехід на неповний робочий тиждень, скорочений робочий день, працевлаштування вивільнених працівників в інших організаціях, внутрішні переміщення). За цих умов підприємство не проводить зовнішнього набору працівників, але частково зберігає найбільш кваліфікованих працівників для підтримки випуску продукції, яка залишилась.

Характер різних стратегій потребує певних якостей управлінського персоналу. Для реалізації наступальних стратегій більш придатні обережні менеджери-адміністратори. Оборонні стратегії вимагають наявності у менеджерів підприємницьких і адміністративних здібностей, сили волі, наполегливості, які дають змогу зберегти підприємство.

§10.3. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ФІРМАХ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Управління персоналом у фірмах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, можна визначити як діяльність, що спрямована на підбір кваліфікованих працівників, фахівців потрібного профілю та ефективне використання їх знань і вмінь для досягнення цілей підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Проблеми з підбором кадрів при розширенні зарубіжної діяльності фірми, організація закордонних філій вимагають постійної уваги керівництва до проведення активної кадрової політики, навчання та підвищення кваліфікації працівників.

Ефективність менеджменту персоналу в значній мірі залежить від рівня кваліфікації персоналу, що визначатиме конкурентоспроможність фірми на зарубіжних ринках. Для прискорення процесу навчання працівників з місцевого населення на високотехнологічному обладнанні може бути зроблене тимчасове переміщення досвідченої робочої сили «материнської» компанії в країну розташування філії. Потребу у висококваліфікованому персоналі для заповнення штату будь-якого підприємства важко переоцінити.

Управління персоналом у міжнародних фірмах має певні відмінності від підприємств, що працюють в одній країні:

1. Використання розбіжностей ринків праці. У кожній країні існують свої особливості структури робочої сили та її вартості. Багатонаціональні компанії можуть отримати вигоду, організовуючі філії у країнах з більш дешевою робочою силою.

2. Можливість переміщення робочої сили. Багатонаціональні компанії одержують вигоду від переміщення робочої сили, особливо коли розбіжності в ринках праці призводять до виникнення дефіциту необхідних спеціалістів. У таких випадках компанії часто змушені розробляти власну методику стимулювання роботи працівників, їхнього переведення з місця на місце.

3. Різноманітність стилів керівництва. До стилів управління та норм взаємовідносин між працівниками й адміністрацією у різних країнах

ставляться по-різному. Знайомство з національними особливостями управління персоналом і їх вміле використання можуть зробити діяльність керівника філії більш продуктивною.

4. Подолання вузьконаціональної орієнтації персоналу філії. Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність компанія зазвичай прагне досягти високої ефективності й конкурентоспроможності у глобальному масштабі, в той час як працівники її закордонної філії можуть вважати, що ця діяльність шкодить національним інтересам їх країни. Виникає необхідність пошуку консенсусу і роз'яснення персоналу єдності інтересів фірми та інтересів країни розташування.

5. Ускладнення функції контролю. Територіальна віддаленість філії та специфічні риси закордонної діяльності, ускладнюють її контроль.

6. Дотримання чітко встановлених принципів кадрової політики. Відстані і специфіка країни можуть ускладнювати застосування компанією тієї кадрової політики, якій вона віддає перевагу, і змусити її використовувати різноманітну політику. Підбір персоналу для роботи у закордонних філіях починається з аналізу внутрішнього і зовнішнього ринків праці. Серед управлінського персоналу вищого або середнього рівня висувається і затверджується кандидатура керівника майбутньої філії. Він повинен знати стратегічні цілі підприємства, філософію фірми, бути довіреною особою вищого керівництва. А на посаду його заступника, краще всього призначати фахівця, мешканця країни розташування філії, який знає національні, релігійні особливості місцевого населення, ринок праці, має контакти з представниками місцевої влади і зможе виконати підбір кваліфікованого персоналу.

7. Політика і практика оплати праці безпосередньо торкаються життєвих і конкурентних спроможностей компаній, оскільки зумовлюють залучення, утримання і мотивацію персоналу. Різниця у витратах на робочу силу в різних країнах іноді призводить до виникнення переваг у конкуренції і стимулює створення виробничих потужностей за кордоном. Розмір оплати праці залежить від попиту і пропозиції на певні професії; вартості життя; законодавства країни і спроможності профспілок відстоювати інтереси працівників. Тип оплати (заробітна плата, комісійні, премії і додаткові блага) залежить від звичаїв, податків і вимог уряду.

У країнах з дешевшою робочою силою міжнародні компанії зазвичай сплачують більше, ніж місцеві фірми, але набагато менше від рівня заробітної плати за аналогічну працю у багатших країнах. Основний принцип управління у міжнародних компаніях полягає у пропозиції більш високій заробітній платі для залучення висококваліфікованих робітників.

§10.4. КАДРОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні пріоритети кадрової політики, завдання та напрямки їх досягнення визначаються загальним стратегічним планом розвитку підприємства та складають концепцію його кадрової політики.

Система управління персоналом підприємств-суб'єктів ЗЕД включає наступні етапи:

1. Аналіз потрібної кількості та якості персоналу, необхідної для реалізації стратегічних планів підприємства. Цей етап включає у себе процес розробки кадрової політики, розробку стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, кадрове планування, встановлення взаємодії із організаціями, що забезпечують підприємства кадрами.

2. Підбір та наймання персоналу: проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму, комунікативності та інших необхідних якостей.

3. Оцінка рівня знань, умінь найманих працівників, їх майстерності та відповідальності.

4. Навчання персоналу, введення на посаду, перепідготовка та підвищення ділової кваліфікації, робота з кадровим резервом. Формування концепції безперервного навчання, тобто комплексу заходів, який дає людині можливість навчатись практично протягом всього життя. У відповідності з цією концепцією особлива увага приділяється необхідності безперервного навчання, підготовки та перепідготовки провідних менеджерів компанії.

5. Атестація кадрів, проведення заходів, спрямованих на вияв відповідності працівників даній посаді, їх якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи, організація кадрової ротації, службово-професійного просування та кар'єри провідних співробітників.

6. Мотивація персоналу та управління оплатою праці, розробка систем мотивації, вироблення систем оплати праці, участі персоналу в прибутках і капіталі підприємства, розробка форм морального стимулювання персоналу.

Наступні етапи вже пов'язані з подальшими процесами управління створеним колективом працівників, тобто це:

- організація ефективного використання персоналу, винагороди та стягнення, управління зайнятістю персоналу, облік робітників підприємства, кадрове діловодство, звільнення персоналу;

- організація трудових відносин на підприємстві, оцінювання виконання персоналом своїх функціональних обов'язків, формування у співробітників почуття відповідальності;

- аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічна діагностика, робота зі скаргами на трудові відносини, створення і встановлення норм корпоративної культури;

- створення безпечних умов праці, техніка безпеки, дотримання норм психофізіології праці, ергономіки, технічної естетики;

- соціальний розвиток колективу працівників, соціальне партнерство, організація харчування, медичного і побутового обслуговування, розважальних та культурно-оздоровчих заходів, управління конфліктами та стресами, організація соціального страхування, створення атмосфери довіри на підприємстві;

- кадрова безпека, організація особистої безпеки провідних працівників, які володіють інформацією, що становить комерційну таємницю фірми;

- правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення працівників необхідною інформацією.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності накладає свої особливості на кадрову політику підприємства, яка повинна поєднувати в собі сукупність принципів, норм і методів управління міжнародним колективом працівників. Кадрова політика підприємства повинна враховувати:

1. Культурні відмінності та ментальність працівників різних національностей і пов'язані з цим етичні проблеми.

2. Використовувати різну практику управління людськими ресурсами у філіях підприємства, розташованих у різних країнах світу.

3. Відмінності ринків праці в країнах розташування філій.

4. Необхідність переміщення співробітників між підрозділами компанії, які знаходяться у різних країнах.

5. Відносини між працівниками, профспілками та підприємцями.

6. Національну орієнтацію та менталітет персоналу.

7. Ускладнення контролю виконання.

У зовнішньоекономічній діяльності, при наборі персоналу в закордонні філії необхідно враховувати особливості ментальності працівників даної країни. **Ментальність** (від лат. mens – пов'язаний з духом, духовністю) – спосіб мислення, загальна духовна налаштованість, установка індивіда або соціальної групи до навколишнього світу. Ментальність є призмою, через яку людина дивиться на світ і бачить себе в ньому. Вона визначає спрямування, нахили, орієнтири людей, у яких виявляються національний характер, загально визнані цінності, суспільна психологія. Як правило, ментальність формують такі чинники: географічне середовище, політичні інститути і соціальні структури суспільства, культура, традиції. Ментальність може стати активним фактором у зовнішньоекономічній діяльності при формуванні персоналу підприємства. Особливості управління персоналом у міжнародній сфері бізнесу та управлінські проблеми, які виникають у зв'язку з цим, вимагають створення на підприємстві, що є учасником міжнародних бізнес-процесів, єдиної корпоративної культури та позитивного соціально-психологічного клімату. Найвища мета управління персоналом – баланс інтересів, створення команди однодумців, які працюють для досягнення єдиної мети.

§10.5. СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Теорії мотивації активно стали розроблятися у ХХ столітті, хоча багато з них уже були відомі. Домінуючою протягом багатьох століть була модель грубого фізичного примусу до праці, а пізніше – модель економічної необхідності й стимулювання праці. Ранні теорії мотивації пов'язані з А. Смітом (пошук збільшення багатства нації), Д. Рікардо (розділ багатства згідно з факторами виробництва), А. Маршаллом (удосконаленню маржинального аналізу).

Ф. Тейлор був прихильником вчення про економічний мотив діяльності людини і доводив, що висока заробітна плата і низькі затрати складають основу менеджменту. Теорія психоаналізу З. Фрейда розглядає мотивацію людської діяльності як функцію первинних інстинктів. Неофрейдизм розглядав проблему мотивації за спрощеною схемою «стимул-реакція»: урахування впливу навколишнього середовища, перебільшував роль соціального компонента у розвитку особистості.

Сучасні теорії виділяють змістовну і процесійну теорії мотивації. В основі змістової теорії мотивації лежать потреби людини, дискомфорт, які вона бажає перебороти (А. Маслоу, Д. Мак-Клеланд, Ф. Герцберг). При усвідомленні потреб у людини виникає бажання їх задовольнити, а відповідно виникає інтерес, який дозволяє це зробити.

Процесійні теорії (В. Врума, Дж. Адамса, Л. Портера – Е. Лоурела та ін.) визначають існування потреб, але стверджується, що поведінка людей визначається не тільки ними. Поведінка особистості є також функцією сприйняття і очікування, пов'язаних з даною ситуацією, і можливих наслідків вибраного типу поведінки.

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Отже, **мотивація праці** – це процес спонукання працівників до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для задоволення своїх потреб через трудову діяльність. Поведінка людини визначається її мотивами.

Мотив є внутрішньою спонукальною силою, яка примушує людину до здійснення певних дій або моделі поведінки. Мотиви спричиняють вплив на поведінку людини, направляють її діяльність у необхідну для організації сторону, регулюють інтенсивність праці.

Потреби – це необхідність, яку відчуває людина у певних умовах життя і розвитку, яка проявляється у формі мотивів поведінки. Людина активно взаємодіє зі зовнішнім середовищем і тому потребує постійного задоволення своїх потреб. Більшість потреб періодично поновлюються, але при цьому вони можуть змінювати форму свого прояву, рівень значущості для людини. Люди по-різному усувають свої потреби, стимулюють їх, задовольняють або не реагують на них.

Потреби спонукають людей до дії, продовжуючи інтерес до певної цільової діяльності. Задовольняючи свої потреби, людина вибирає свій

напряма цілеспрямованої поведінки. Виконання певної трудової функції – один зі способів такої поведінки. В основі потреб лежать два визначальні причини: перша має фізіологічний характер, а друга є результатом суспільних умов.

Якщо зміст потреби та можливість її реалізації усвідомлюються людиною, то вони набирають форму інтересу. Це вибіркоче відношення особистості до певного об'єкта, цілеспрямоване прагнення, потреба, які викликані сукупністю соціально-економічних умов життя людини, колективу, суспільства. Інтереси виникають на основі потреб, але не зводяться до них. При поглибленні і ствердженні інтересів, вони можуть стати стійкими потребами.

Тісний зв'язок мотивів, потреб та інтересів пояснюється передусім схожістю сутностей. Потреби людини – це нестача чогось, інтереси – це усвідомлені потреби, джерело діяльності, об'єктивна необхідність виконання певних функцій для задоволення потреб; мотиви – це усвідомлені причини діяльності, спонукання людини до чогось.

Мотиви з'являються майже одночасно з виникненням потреб і інтересів та проходять певні стадії. Мотив – своєрідна реакція людей на інтереси, це спонукальні причини поведінки й дій людини, які виникають під впливом її потреб та інтересів. Мотив має «персональний» характер та залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стосовно людини чинників. Мотив не тільки спонукає людину до дії, а й визначає, що треба зробити та як саме. Модель мотивації через потреби показано на рис. 10.3.



Рис. 10.3. Модель мотивації через потреби

Людина здатна впливати на свої мотиви, посилювати або обмежувати їхню дію та навіть усувати їх зі свого мотиваційного поля. Поведінка людини визначається не одним мотивом, а їхньою сукупністю та конкретним

співвідношенням їхньої значущості. При цьому один з них може бути основним, провідним, а інші виконують функцію додаткової стимуляції.

Мотиви виникають, розвиваються й формуються на базі потреб. Але вони відносно самостійні, оскільки потреби не визначають однозначно сукупність мотивів, їхню силу та сталість. За однакової потреби у різних людей можуть виникати неоднакові мотиви.

У структуру мотиву входять:

- потреба, яку людина хоче задовольнити;
- благо, що може задовольнити цю потребу;
- трудова дія (дії), що необхідні для отримання блага;
- ціна – витрати фізіологічного, матеріального й морального характеру, що пов'язані з трудовою дією.

Поряд з категоріями «мотив» і «інтерес» у теорії та практиці мотивації трудової діяльності широко використовується термін «стимул».

Стимул – це зовнішня причина, яка спонукає людину діяти для досягнення поставленої мети.

За змістом стимули можуть бути економічними і неекономічними. Економічні надають можливість одержувати матеріальні вигоди, а неекономічні – духовні блага. Некономічні стимули поділяються на організаційні та моральні.

Стимулювання – це застосування по відношенню до людини стимулів, які діють на зусилля, стоять перед організацією і включають відповідні мотиви. Співвідношення різних мотивів у людини створюють достатньо стабільну мотиваційну структуру. У кожної людини мотиваційна структура індивідуальна і обумовлена багатьма факторами.

Активна роль у процесі мотивації належить потребам, інтересам, цінностям людини та зовнішнім стимулам.

Мотивація персоналу – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають працівників підприємства до активізації діяльності для досягнення особистих і загальних цілей організації.

Мотивація персоналу включає низку складових мотивацій, що спонукають персонал до ефективності роботи, яка забезпечує винагороду або якісні потреби; стабільної та продуктивної зайнятості; розвитку кожного працюючого; до підвищення кваліфікації працюючих, тощо. Ефективність діяльності працюючих і підприємства в цілому безумовно залежить від мотивації, але їх залежність досить складна і визначається багатьма чинниками. Це породжує значну управлінську проблему про об'єктивне оцінювання результатів роботи окремого працівника і визначення розміру його винагороди. Менеджери повинні в комплексі визначати результати діяльності кожного працівника.

Типовими причинами виникнення мотиваційних проблем з персоналом організації є наступні: працюючі не знають точно своїх обов'язків; постійний адміністративний тиск на персонал; недостатній професійний ріст і набуття нових навичок; нечітко визначений час роботи спеціаліста; заробітна плата не відповідає професійному рівню працівника; небезпечні умови праці і

застаріле обладнання; недостатнє визначення адміністрацією результатів праці підлеглих; неналагоджені ділові стосунки з окремими керівниками підприємства; порушення роботодавцем своїх обіцянок; закритий характер прибутків підприємства.

§10.6. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Людські потреби і бажання мають постійну тенденцію до зростання, а виробничі ресурси завжди обмежені. Таким чином, суб'єктивні потреби й об'єктивні можливості цього задоволення протистоять одне одному. Максимально задовольнити потреби суспільства при обмежених ресурсах є мистецтвом управління економікою. Обмеженість виробничих ресурсів на протязі існування людства привчало людей ошадливо їх витратити, намагались одержати кращі результати (підвищувати продуктивність праці, краще використовувати засоби праці, нарощувати урожайність у рослинництві і продуктивність у тваринництві). Слід вважати неоціненим за економічним значенням винахід людства – поділ праці.

Для того, щоб вижити у конкурентному середовищі і розширювати виробництво, підприємство повинне господарювати ефективно, виробляти продукцію високої якості, яка користується попитом, розширювати її асортимент, скорочувати витрати праці на одиницю продукції, яка повинна бути конкурентоспроможною по ціні на ринку і приносити прибуток. Економічна ефективність виробництва може мати різні прояви і зростати за рахунок: скорочення виробничих витрат, зростання валового доходу, прибутку, підвищення якості, продуктивності праці, рентабельності. Ефективність виробництва продукції визначається співвідношенням досягнутого результату та сукупних витрат на її виробництво. Економічною доцільністю будь-якого виробництва є здобуття доходу, який повинен перевищувати витрати. Принцип економічної доцільності мати прибуток у виробництві повинен бути пріоритетним в управлінні підприємствами. За своєю суттю кожне управлінське рішення повинне при мінімальних фінансових і трудових витратах розв'язувати конкретну проблемну ситуацію, одержання максимального економічного результату.

Сутність і зміст поняття «ефективність управління персоналом» можливо краще зрозуміти, з'ясувавши сутність понять «ефект» та «ефективність». **Ефект** – результат здобутий внаслідок певних дій, заходів, сил. **Ефективність** – здатність забезпечувати ефект; відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання.

Ефективність управління персоналом – це якість і корисність управління людськими ресурсами, здатність забезпечувати прибутковість виробництва, удосконалювати організацію виробництва і праці, приносити соціальну і матеріальну задоволеність працюючим.

Основні складові управління персоналом (економічна, організаційна і соціальна) тісно взаємопов'язані та взаємодіють, хоча деяка перевага

належить організаційній ефективності. Це пов'язано з тим, що управлінські рішення, в першу чергу, втілюють у конкретні організаційні заходи. Економічні показники діяльності підприємства значною мірою підвищуються завдяки чіткій організації виробництва та праці, кращому використанню всіх виробничих ресурсів. Завдяки цьому на підприємстві створюються кращі фінансові можливості для зростання трудових доходів, поліпшення умов праці. Зі зростанням матеріальних, організаційних, соціально-психологічних, морально-етичних та інших умов роботи персоналу обов'язково зростатиме організаційна і економічна ефективність управління персоналом.

На ефективність діяльності підприємства справляють вплив різні чинники – внутрішні і зовнішні, об'єктивні і суб'єктивні. Але вирішальний вплив належить людському фактору: рівню конкурентоспроможності персоналу в цілому, професіоналізму вищого керівництва та його вміння долати вплив негативних зовнішніх чинників, розумно використовувати наявні ресурси. У цьому плані необхідно відзначити роботу японських менеджерів, які особливу увагу приділяють проблемам розвитку людських ресурсів, розвитку ринку збуту, створенню нового продукту, зміцненню фінансової структури.

В економічно розвинутих країнах пріоритетним і економічно доцільним визнається інвестування у персонал. А це вимагає від керівництва підприємств ретельно вивчати фактичні витрати на персонал, оцінювати його ефективність, вживати заходи щодо оптимізації.

I. Організаційна ефективність управління персоналом.

Досягнення визначеного рівня економічної ефективності менеджменту персоналу залежить від організаційного рівня цієї діяльності. Основними показниками організаційної ефективності управління персоналом є:

- рівень забезпечення потреб організації у персоналі за професіями, спеціальностями, посадами, освітою та кваліфікацією;
- ефективність використання робочого часу, кваліфікації та творчого потенціалу персоналу;
- рівень ритмічної роботи виробництва;
- якість продукції, що випускається, та послуг, що надаються.

Основні напрямки підвищення організаційної ефективності управління персоналом:

- обґрунтована розстановка кадрів, поділ і кооперування праці;
- якісна організація й обслуговування робочих місць;
- створення сприятливих умов праці персоналу;
- налагодження ритмічного виробництва;
- кваліфікована звітність і облік, постійний контроль результатів виробництва в усіх структурних підрозділах;
- високоякісне інформаційне забезпечення (нормативно-правові акти, стандарти, організаційно-розпорядчі документи, норми, ліміти, правила, положення, інструкції, плани, графіки, договори, угоди, методичні рекомендації, довідкова література).

II. Економічна ефективність управління персоналом.

Якісні характеристики персоналу й рівень управління ним є визначальними чинниками ефективності виробництва. Тому визначення ефективності діяльності будь-якого організаційного утворення доцільно починати з аналізу та оцінювання ефективності управління персоналом. Обов'язковою умовою забезпечення ефективності виробництва є постійний моніторинг проходження виробничих процесів, витрачання ресурсів, виконання замовлень споживачів, фінансового стану підприємства, а функції забезпечує безпосередньо персонал підприємства.

Управління персоналом як функція управління підприємством, є складним процесом, що відбувається у часі та просторі. Якщо на підприємстві процесом виробництва або наданням послуг управляють висококваліфіковані менеджери, які використовують світовий досвід в управлінні персоналом та впроваджують інноваційні технології, то продукція цього підприємства буде конкурентоспроможною на ринку. Сам персонал підприємства стане надійною запорукою його розвитку.

Метод порівняння є основним методом аналізу економічної ефективності управління персоналом. Він полягає у тому, що обирається низка економічно важливих показників діяльності підприємства, кожний з яких оцінюється на конкретну дату. Кожний отриманий показник порівнюють залежно від мети аналізу: із запланованим рівнем; з досягнутим рівнем за попередні періоди в динаміці; з аналогічними показниками конкурентів.

III. Соціальна ефективність управління персоналом.

Показниками, які характеризують соціальну ефективність управління персоналом, відображають різні аспекти, привабливості чи непривабливості роботи в даному колективі, задоволеності чи незадоволеності працюючих роботою.

До показників соціальної ефективності управління персоналом відносяться:

- динаміка зростання реальної заробітної плати найманих працівників;
- гарантії зайнятості працюючих на тривалий період часу;
- умови праці та культурно-побутового обслуговування на виробництві;
- можливості навчання та професійно-кваліфікованого просування;
- рівень соціального страхування;
- соціально-психологічний клімат у структурних підрозділах і на підприємстві в цілому.

Загальний рівень соціальної ефективності управління персоналом можна оцінити за допомогою соціологічних досліджень через показники задоволеності роботою працюючих на підприємстві.

§10.7. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Проблеми соціальної справедливості виникли ще в період зародження суспільного виробництва, що поклало початок різним концепціям досягнення соціального миру. Згодом з'явилися дві теорії, які проголошували узгодження інтересів роботодавців й найманих працівників. Перша теорія проголошувала узгодження інтересів обох сторін шляхом переговорів, взаємних поступок, удосконалення форм співробітництва, а інша оголосила ці суперечності антагоністичними, непримиренними, закликала працюючих до революції, до знищення приватної власності. Але теорія революційних перетворень показала свою нездатність.

Одним з методів гуманізації праці на сучасному етапі розвитку суспільства є соціальне партнерство, яке ефективно мотивує працівників і переконує у тому, що їх особистий добробут прямо пропорційно залежить від ефективності діяльності підприємства. Цей метод формує відчуття у всіх учасників діяльності підприємства, що вони, незалежно від посади і соціального статусу – партнери, які працюють для досягнення однієї мети.

Соціальне партнерство – це такий тип відносин між працедавцями і найманими працівниками, при якому відбувається взаємоузгодження їхніх соціально-трудових інтересів і цивілізоване розв'язання соціальних конфліктів. Метод соціального партнерства поєднує у собі компроміс і узгодження інтересів різних соціальних груп шляхом мирних переговорів та взаємних поступок. Одним з головних факторів виникнення соціального партнерства стала науково-технічна революція, у результаті якої підвищилися вимоги до якості робочої сили, з'явилася потреба в гуманізації відносин між найманими працівниками і роботодавцями.

«Соціальне» означає суспільне, тобто те, що стосується життя людей і їх відносин у суспільстві; «партнер» (від франц. – партія) – учасник спільної діяльності. Функціонування системи соціального партнерства звичайно здійснюється на тристоронній основі співпраці органів державної влади, підприємців і профспілок, яка спрямована на погодження інтересів і розв'язання конфліктних проблем у соціально-трудовій діяльності людей.

Соціальне партнерство – політична ідеологія і практика цивілізованого, мирного, неконфронтаційного способу регулювання соціальних відносин між групами і класами суспільства. Історично ідея соціального партнерства виникла і отримала розвиток з середини XIX століття в Західній Європі у сфері трудових відносин у результаті осмислення жорстоких зіткнень між працею і капіталом – робітниками і капіталістами (між найманими працівниками і підприємцями (роботодавцями), а також представниками цих двох класів і державою). Становлення системи соціального партнерства пройшло довгий і складний шлях. Перші колективні договори увійшли у практику наприкінці XIX ст. у Франції, Великобританії, Німеччині, тобто у найбільш розвинутих країнах Західної Європи.

Основною передумовою розвитку соціального партнерства стало створення профспілкових організацій, що представляли інтереси найманих працівників. До цього умови найму диктували роботодавці. З утворенням професійних спілок роботодавці почали мати справу не з окремими працівниками, а з організаціями та об'єднаннями профспілок, що ускладнювало диктат у визначенні умов купівлі-продажу послуг робочої сили. Взаємодія найманих працівників, роботодавців та їхніх організацій за участі представництва владних структур сприяла формуванню різноманітних моделей соціального партнерства.

Міжнародна організація праці (МОП) у Конвенції № 98 «Про право на організацію та на ведення колективних переговорів» (1949 р.) проголосила принцип, згідно з яким робітники можуть користуватися належним захистом від будь-яких дискримінаційних дій, спрямованих на обмеження свободи об'єднань, а також виявила необхідність прийняття заходів для заохочення та підтримки ведення колективних переговорів на добровільній основі.

Рекомендація Міжнародної організації праці № 91 (1951 р.) визначила низку важливих принципів колективно-договірної системи регулювання трудових відносин: взаємні зобов'язання сторін з дотримання умов підписаного договору; визнання недійсними умов трудових договорів, що суперечать колективній угоді; поширення умов колективної угоди на всі категорії працівників, якщо інше не обумовлене. Ці чинники справили значний вплив на становлення системи соціального партнерства. На розвиток колективно-договірної системи регулювання відносин у соціально-трудої сфері суттєвий вплив справили й такі чинники, як посилення соціально-політичного антагонізму між класами й соціальними групами; певні успіхи ряду країн у вирішенні соціальних проблем; зростання заінтересованості держави в розвитку відносин між працею і капіталом на принципах солідарності та партнерства.

Стосовно соціально-трудої сфери термін «соціальне партнерство» означає спільну діяльність суб'єктів відносин у сфері праці, що спрямована на погодження інтересів і вирішення наявних проблем. Сутність цих проблем пов'язана передусім з існуванням ринку праці, на якому є продавці й покупці. Їм належить самим домовлятися про умови купівлі-продажу послуг робочої сили, але ці домовленості мають здійснюватися з дотриманням певних правил, норм, які захищають інтереси обох сторін, тобто на базі партнерських взаємовідносин.

Соціальне партнерство є насамперед визнанням неоднаковості інтересів різних суспільних сил, прав кожної групи мати власні економічні інтереси, які можуть не збігатися з інтересами іншої групи. Разом з тим соціальне партнерство – це усвідомлене бажання сторін дійти взаєморозуміння, погоджуватися на компроміси, співробітничати заради соціального миру, що є важливою передумовою поступального розвитку економіки, воно передбачає постійний діалог між суб'єктами у сфері праці, переговорний, договірний процеси узгодження інтересів.

Соціальне партнерство – це особливий тип відносин у соціально-трудовій сфері, який передбачає застосування різноманітних форм і методів погодження інтересів найманих працівників, роботодавців та їхніх представницьких органів прагненням до спільних домовленостей договору, досягненням консенсусу, опрацюванням і спільною реалізацією заходів з різноманітних напрямів соціально-економічного розвитку.

Принципово важливим для розуміння ролі соціального партнерства в економічній системі є врахування таких обставин:

1. Наймані працівники й роботодавці та інші представницькі органи мають не тільки спільні, а іноді навіть протилежні соціально-економічні інтереси, що є об'єктивною реальністю, яка може проявитися у суперечках і конфліктах.

2. Соціальне партнерство є важливим чинником формування інститутів громадянського суспільства (об'єднань роботодавців, найманих працівників; розвитку постійного діалогу між суб'єктами соціально-трудових відносин).

3. Соціальне партнерство є об'єктивною вимогою, яка характерна ринковій економіці в погодженні інтересів суб'єктів трудових відносин, а також результатом об'єктивних причин, які впливають з нової ролі та статусу суб'єктів ринку праці (роботодавців, найманих працівників та органів, що їх представляють).

4. Соціальне партнерство передбачає постійний діалог між суб'єктами соціально-трудових відносин і має на меті забезпечення оптимального балансу інтересів і створення сприятливих умов для стабільного розвитку організації.

5. Соціальне партнерство передбачає застосування цивілізованих методів погодження інтересів (проведення переговорів, досягнення компромісу, згоди), але не має нічого спільного із соціальним підлабузництвом, безпринципністю однієї із сторін, зневажанням інтересів іншої сторони.

6. Відносини між соціальними партнерами, залежно від установок, якими керуються сторони соціального діалогу, можуть бути прогресивними, деструктивними або регресивними.

Соціальне партнерство з функціонального погляду розглядається як система правових і організаційних норм, принципів, структур, процедур (заходів), які спрямовані на забезпечення взаємодії між найманими працівниками, роботодавцями, державними органами влади в регулюванні соціально-трудових відносин на національному, галузевому, регіональному рівнях та на рівні підприємств (організацій). Метою соціального партнерства є досягнення соціального миру в суспільстві, забезпечення балансу інтересів працюючих і роботодавців, сприяння взаєморозумінню між ними, запобігання конфліктам і вирішення суперечностей для поступального економічного розвитку, підвищення життєвого рівня трудящих.

Основні форми соціального партнерства на підприємстві: спільні консультації; колективні переговори і укладення колективних договорів; спільне опрацювання політики доходів та зайнятості; спільне розв'язання колективних трудових спорів (конфліктів), запобігання їм; участь найманих

працівників в управлінні виробництвом; участь працівників сторін у роботі органів соціального партнерства; участь найманих працівників у розподілі прибутку, доходів на умовах, що визначені колективним договором; обміну необхідною інформацією; контроль за виконанням спільних домовленостей.

Головною функцією системи соціального партнерства є недопущення руйнівних страйків та створення умов для динамічного розвитку виробництва. Принцип співробітництва між роботодавцями і найманими працівниками реалізується у формі ведення переговорів, укладенні колективних договорів, узгодженні проектів нормативно-правових актів, консультацій при прийнятті рішень між суб'єктами соціального партнерства на всіх рівнях (національному, регіональному, галузевому та місцевому).

До сфери соціального партнерства входять питання:

- досягнення консенсусу з проблем забезпечення зайнятості працівників;
- створення додаткових робочих місць;
- застосування найманої праці з дотриманням вимог техніки безпеки та вимог охорони здоров'я;
- питання оплати праці, прав працівників на своєчасне отримання заробітної плати;
- забезпечення нормального режиму праці та відпочинку;
- забезпечення права працівників на участь в управлінні працею на підприємстві, гуманізація взаємовідносин керівництва і працівників.

Основними завданнями системи соціального партнерства в Україні можна вважати:

- подолання монополії у розподілі створеного продукту шляхом залучення всіх суб'єктів суспільних відносин до управління виробництвом;
- підвищення мотивації до праці з метою забезпечення високих кінцевих результатів роботи, що сприятиме зростанню рівня життя у країні;
- усунення чинників соціальної напруги у суспільстві та зменшення на цій основі негативних економічних наслідків.

Політика соціального партнерства поєднує у собі компроміс і узгодження інтересів різних соціальних груп шляхом мирних переговорів та взаємних поступок, цивілізоване розв'язання соціальних конфліктів. До основних факторів виникнення соціального партнерства відносяться світова науково-технічна революція, у результаті якої суттєво підвищилися вимоги до якості кваліфікованої робочої сили, глобалізація ринку праці, демократизація і гуманізація відносин між найманими працівниками і роботодавцями, прагнення до безконфліктного узгодження соціальних відносин між антагоністичними групами і класами суспільства. Ефект згладжування соціальних протиріч одночасно з підвищенням мотивації робітників до ефективної праці висуває ідею соціального партнерства в основу сучасної соціально-економічної і кадрової політики держави. Виконуючи функції політичної ідеології соціальне партнерство намагається згуртувати, інтегрувати суспільство на базі загальнонаціональних інтересів у

руслі державної стратегії з формування й раціонального використання кадрового потенціалу країни.

Як гарант основних громадянських прав держава розробляє правові основи і організаційні форми політики соціального партнерства, правила і механізми взаємодії сторін, встановлює обґрунтовані розміри стандартів (мінімальної заробітної плати, соціальних пільг і гарантій). При виникненні трудових конфліктів держава бере на себе функцію арбітра – сприяє вирішенню конфліктів через соціальний діалог, процедури примирення та арбітраж. Основна ідея кадрової політики полягає у проведенні постійних консультацій конфліктуючих сторін, узгодженні позицій та в спільному вирішенні такої важливої проблеми, як консолідація українського суспільства на шляху реалізації пріоритетних національних інтересів з метою подальшого розвитку кадрового потенціалу держави.

Сучасне українське суспільство характеризується суттєвими розбіжностями між існуючою моделлю використання людського потенціалу та потребами ринкової економіки і демократичного суспільства.

Українська кадрова стратегія базується на європейських принципах наукового управління, на чіткому розмежуванні регулятивних і управлінських функцій держави, на засадах сучасної демократії, що передбачає свободу вибору професійної діяльності особи, творчу конкуренцію, гармонію прав та обов'язків. Як політична ідеологія, місія такої стратегії у соціальному діалозі та партнерстві, рівноправному залученні усіх зацікавлених суб'єктів до процесів формування і реалізації державної кадрової політики, у сучасних концепціях і технологіях управління розвитком людського потенціалу.

Головним політичним пріоритетом державної політики України є побудова сучасної правової держави європейського типу. Досвід зарубіжних країн свідчить, що ступінь розвиненості соціального партнерства залежить від ряду чинників, а саме:

1) ступеня демократизації управління виробництвом (тобто вирішення більшості соціально-трудова проблем управління колективами підприємств чи організацій, розширення прав областей, регіонів і міст);

2) рівня та якості життя більшості населення.

За даними ООН в Україні 80 % населення перебуває на межі бідності, а різниця між доходами найбагатших та найбідніших сягає 40 разів. Для порівняння, в країнах Євросоюзу середній показник співвідношення доходів становить 4,8 до 1, у Швеції – 3,5 до 1, в Португалії – 7,3 до 1. Основний прошарок цих країн складає середній клас, який має досить високий рівень життя і тому не схильний до зміни суспільної системи, до перерозподілу власності. У той час як у країнах, що розвиваються, в тому числі і в Україні, таке співвідношення стає причиною незадоволення більшої частини населення, соціальної напруженості та політичної нестабільності. Багаторічний досвід та культурні традиції у суспільстві розвинутих країн визначають соціальне партнерство як один з кроків до конструктивного розв'язання гострих суспільних проблем.

Міжнародною організацією праці запропоновані головні принципи соціального партнерства.

- 1) соціальна справедливість;
- 2) умови праці у країні, що відповідають міжнародним стандартам;
- 3) свобода слова та свобода об'єднань;
- 4) бідність у будь-якій країні є загрозою для загального добробуту;
- 5) усі люди, незалежно від раси, віри та статі, мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи і гідності, сталості в економіці та рівних можливостей.

б) сприяння забезпечення повної зайнятості і підвищення життєвого рівня.

Поряд із загальними принципами Міжнародної організації праці існують специфічні принципи організації роботи партнерів під час ведення колективних переговорів та взаємних консультацій:

- 1) принцип трипартизму – представництво уряду або виконавчих органів державної влади, профспілок і підприємців;
- 2) принцип рівності та рівноцінності сторін при веденні взаємних переговорів і недопустимість обмежень законних прав трудящих і підприємців;
- 3) паритетність представництва (однакова кількість представників усіх сторін);
- 4) регулярність проведення переговорів та консультацій;
- 5) довіра у відносинах, знання і повага прав та обов'язків суб'єктів переговорів, недопущення протистояння інтересів сторін;
- б) обов'язковість виконання досягнутих домовленостей та відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань.

Ефективне функціонування системи соціального партнерства забезпечується рівноправністю та рівноцінністю сторін.

Держава бере активну участь у соціальному партнерстві на національному, регіональному і галузевому рівнях, виконуючи функції гаранта, контролера, арбітра та ін. У проекті Закону України «Про соціальне партнерство» підкреслюється, що метою соціального партнерства є досягнення громадянської злагоди в суспільстві шляхом узгодження соціально-економічних інтересів сторін соціального партнерства як необхідної умови стійкого економічного розвитку, підвищення життєвого рівня народу.

Соціальне партнерство забезпечується і здійснюється на основі принципів, які гарантують:

- 1) законність;
- 2) добровільність;
- 3) рівноправність сторін соціального партнерства;
- 4) паритет представництва сторін соціального партнерства;
- 5) пріоритет процедур примирення як способу розв'язання соціально-трудових конфліктів, пошуку компромісних рішень;
- б) взаємоповага сторін соціального партнерства;

7) обґрунтованість і реальність вимог і взаємних зобов'язань сторін соціального партнерства;

8) відповідальність сторін соціального партнерства за виконання домовленостей і прийнятих зобов'язань;

9) обов'язковість розгляду центральними і місцевими органами виконавчої влади та виконавчими органами сільських, селищних, міських рад рекомендацій органів соціального партнерства відповідного рівня;

10) обов'язковість розгляду кожною стороною соціального партнерства звернень інших сторін;

11) взаємне інформування сторін соціального партнерства щодо їх намірів.

Соціальне партнерство здійснюється на всіх рівнях управління кадрами:

1) державному;

2) галузевому (міжгалузевому);

3) адміністративно-територіальному;

4) виробничому.

Системи соціального партнерства функціонують у багатьох європейських країнах, а саме: Ірландія, Австрія, Бельгія, Швеція, Німеччина, Франція, США, тощо. Досвід, накопичений розвиненими країнами, показує, що єдиної моделі соціального партнерства, яка була б придатна для всіх країн не існує. У найзагальнішому вигляді моделі соціального партнерства можна розділити на наступні групи: «американська», яка використовується у США та Великій Британії і ґрунтується на широкій участі найманих працівників у власності підприємства через спільні консультації і колективні договори; «німецька» (Німеччина і Нідерланди), що базується на залученні найманих працівників в управління виробництвом через спеціально створені органи на тарифній автономії; між ними знаходяться італійські «внутрішні комісії», французькі «комітети на підприємствах», різноманітні змішані комісії і «скандинавська» (шведська) система «спільних рішень», яка полягає в залученні персоналу в розподіл результатів виробництва.

Існуюча у Німеччині система соціального партнерства дає можливість вирішувати спірні питання за столом переговорів, шляхом урівноважування інтересів різних соціальних груп. Розумний компроміс замість конфронтації, згода – замість односторонніх дій, терпимість – замість радикалізму, еволюцію – замість революції. Система соціального партнерства на рівні промислових об'єднань, концернів, фірм і підприємств у Німеччині відома як виробнича, або трудова, демократія. Вона регулюється спеціальними законами про статут підприємства (*Betriebsverfassung*) і про самовизначенні (*Mitbestimmung*).

У Німеччині існує так звана «тарифна автономія» згідно з якою спілки роботодавців і профспілки найманих працівників мають право укладати тарифні угоди (колективні договори) без втручання держави.

У Японії дані системи функціонують на всіх рівнях національної економіки: 1) на рівні робочого місця – у вигляді автономних бригад і

широковідомих «гуртків якості»; 2) на рівні підприємства – у вигляді виробничих комітетів, що включають представників персоналу й адміністрації; 3) на рівні галузей, де діють галузеві консультаційні комітети, що складаються з представників профспілок; 4) на рівні національної економіки, у масштабах якої існує ряд урядових консультаційних рад праці і капіталу за участю представників уряду, національних профцентрів і федерації підприємців.

Системи соціального партнерства мають місце у більшості країн ЄС (за винятком Великої Британії), форми участі персоналу в управлінні промисловими компаніями регламентуються відповідними законодавчими актами. Найбільш широка участь персоналу в управлінні забезпечується законодавством Німеччини і Нідерландів. Відповідно до законодавства цих країн на рівні компаній персоналом обирається до половини членів наглядової ради, що здійснює нагляд за загальним положенням справ у компанії і призначає членів ради директорів. На рівні підприємств обираються робітничі ради, що беруть участь у прийнятті рішень з таких питань, як час початку робочого дня, регулювання умов і оплати праці. У Франції й Іспанії участь персоналу в управлінні компаніями здійснюється у значно вужчих формах.

У Німеччині експерти вважають, що участь персоналу в управлінні компаніями ефективна тільки на рівні наглядових рад, а не рад директорів, що повинні формуватися з фахових управляючих.

Щодо конкретних форм участі персоналу в управлінні, то британські експерти надають перевагу проведенню коротких нарад за участю представників адміністрації і персоналу, а не виборам наглядових і робочих рад. На їхню думку, виборні органи недостатньо зацікавлені в контактах і обміні інформацією з адміністрацією компанії. Внаслідок цього часто не враховується думка ряду категорій працівників.

Сьогодні дедалі більшу роль починає відігравати й уміння менеджерів створити творчу робочу атмосферу в колективі, використовувати ефект синергії, виникнення відчуття єдиної команди. Один з головних чинників більшої ефективності роботи у команді полягає в тому, що всі підрозділи сучасного підприємства настільки тісно взаємозалежні, що різні стилі управління недостатньо ефективні. Інша, не менш важлива причина – багатогранність і складність розв'язуваних проблем, їх комплексний характер. Крім того в організаціях підвищується кількість працівників – фахівців високого класу, тому однією з форм ефективної мотивації може стати поширення методики делегування повноважень. Підприємства наділяють менеджерів відповідальністю за широке коло завдань, більше ніж те, з яким вони могли б впоратися особисто. Для того, щоб вони могли виконувати ці завдання та нести відповідальність за виконання робіт, пропонується делегувати частину повноважень своїм підлеглим, створюються ті або інші форми колективного управління, які ґрунтуються на перерозподілі відповідальності.

В Україні система соціального партнерства почала формуватися у ході проведення економічних реформ. Українську модель соціального партнерства характеризують риси класичного трипартизму, тобто регулювання трудових і пов'язаних з ними економічних і політичних стосунків на основі рівноправної взаємодії, співпраці представників найманих працівників, роботодавців і держави. Поступово формується вітчизняна система процедур вирішення колективних і трудових спорів, примирення і посередництва, трудового арбітражу. У межах цієї системи головними питаннями соціально-трудоких відносин є забезпечення ефективної зайнятості, покращення умов і охорони праці, постійне підвищення кваліфікації та навчання найманих працівників, що вирішуються на ґрунті договірних відносин між соціальними партнерами. Були розроблені окремі організаційно-правові і науково-методичні засади її функціонування, введений у дію механізм колективно-договірного регулювання соціально-трудоких відносин на всіх рівнях. Поступово налагоджується взаємодія сторін при формуванні і реалізації соціально-економічної політики, активізується робота Національної служби посередництва і примирення та її структурних підрозділів.

Однак, подальший розвиток соціального партнерства в Україні стримується по причині відсутності повноцінної системи відповідних законодавчих та інших нормативно-правових актів, повільного формування організаційних структур роботодавців, слабкого розвитку системи колективно-договірного регулювання соціально-трудоких відносин в організаціях недержавних форм власності, формального відношення до колективних договорів, що укладаються на підприємствах, в установах і організаціях, різкого зниження мотивації до продуктивної праці. Відносини у сфері соціального партнерства, на сьогоднішній момент, фактично регулюються за допомогою безлічі суперечливих підзаконних нормативно-правових актів.

Загальна стратегія розвитку соціального партнерства повинна базуватися на принципах добровільності, рівноправності сторін, врахування інтересів учасників переговорів, економічної зацікавленості сторін соціального партнерства в участі в договірних відносинах, обов'язкового виконання домовленостей і відповідальності за порушення угод.

Таким чином, на зміну філософії «впливу та примусу» в управлінні персоналом формується філософія створення кращих соціально-психологічних умов для взаємодії, співробітництва і партнерства всіх членів трудового колективу. Соціальне партнерство і демократизація процесів управління в епоху глобалізації ринкових відносин виступає як загальнодержавна політична ідеологія у галузі праці, яка допомагає зменшенню соціальних протиріч, напруження у суспільстві, кращому використанню знань та вмінь працівників, створення у колективі підприємства атмосфери співробітництва, взаємодопомоги та взаємопідтримки, вміння працювати у «команді», створення ефекту синергії. Соціальне партнерство, як необхідна умова стійкого економічного розвитку,

є ключовим моментом, метою стратегії інноваційного розвитку галузей національної економіки України.

Базуючись на відповідній законодавчій базі, чітких принципах, балансі інтересів усіх сторін, соціальне партнерство значною мірою сприяє економічному розвитку держави, досягненню злагоди і соціального миру в суспільстві. За останні роки в країні ратифіковано більше 50-ти конвенцій Міжнародної організації праці з питань регулювання соціально-трудоких відносин і соціального партнерства. Законодавча база, що створена в Україні з урахуванням міжнародного досвіду, норм і положень конвенцій та рекомендацій Міжнародної організації праці, дозволить ефективно вирішувати основні завдання соціального партнерства.

§10.8. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

У дедалі більш інтегрованому світі значною динамікою відзначається й міжнародна міграція робочої сили – форма міжнародної економічної діяльності, яка в економіко-теоретичному плані є проявом руху іншого фактора виробництва – праці.

Міжнародна міграція робочої сили – переміщення працездатного населення з однієї країни у іншу в пошуках роботи, вищої заробітної плати, кращих умов життя, у процесі якого відбувається формування її інтернаціональної вартості. Міжнародна міграція робочої сили виникла і розвивається із становленням та еволюцією міжнародної міграції капіталу та міжнародної торгівлі. Значних масштабів вона набула наприкінці XVIII – на початку XIX століття внаслідок промислової революції та формування технологічного способу виробництва, заснованого на машинній праці.

Історії відомі масові переміщення людей і навіть цілих народів, але вони зумовлювались військовими, політичними та національно-етнічними чинниками. Так, за рабовласницького ладу, а також на нищій стадії капіталізму відбувалася масова торгівля рабами (з 1650 по 1850 рр. на Американський континент було завезено сотню тисяч рабів). Друга хвиля (кінець XIX – початок XX ст.) з Європи в країни Нового світу емігрувало до 20 млн. осіб. Третя хвиля (1919 – 1939 рр.) – 9 млн. осіб. На нижчій стадії капіталізму робоча сила значною мірою мігрувала за капіталом (із розвинутих країн в слаборозвинуті), на вищій – переважно із слаборозвинутих у високо розвинуті країни.

Міжнародна міграція робочої сили спричинена передусім економічними факторами:

1) дією законів капіталістичного нагромадження, капіталістичного народонаселення, нерівномірності економічного розвитку, які зумовлюють відносно перенаселення в одних країнах і нестачу робочої сили в інших;

2) істотною відмінністю в умовах праці, рівнях заробітної плати та життя, умовах підприємницької діяльності та ін.;

3) циклічним характером економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах;

4) нерівномірним розгортанням науково-технічного розвитку, структурних криз та структурних реформ;

5) демократичними факторами, різницею у природному прирості населення (у ХХ ст. темпи щорічного приросту населення у слаборозвинутих країнах становили до 2,5 %, у розвинутих – до 1%);

6) політичними, військовими, національно-етнічними та іншими неекономічними факторами.

Міжнародна міграція робочої сили є найважливішою формою міграції населення. У міжнародній міграції робочої сили, що спричинена економічними факторами, виділяють матеріально-речовий зміст та соціально-економічну форму. Щодо речового змісту – це процес переміщення споживчої вартості робочої сили (сукупність фізичних і духовних властивостей людини, які вона використовує у процесі виробництва споживчих вартостей) з однієї країни в іншу. У розвинутих країнах світу здійснюється міграція двох видів:

1) малокваліфікованої і некваліфікованої та недостатньо освіченої робочої сили з азіатських і африканських країн у країни Західної Європи, з Латиноамериканських країн у США та ін.;

2) висококваліфікованої та освіченої робочої сили із західноєвропейських країн у США, частково зі слаборозвинутих країн, країн СНД у США та країни Західної Європи (частково Східної Європи).

Перший вид міграції є наймасовішим. Щодо соціально-економічної форми міжнародна міграція робочої сили означає процес формування її інтернаціональної вартості, інтернаціоналізації резервної армії праці, створення загонів транснаціональної робочої сили, а також певну сукупність відносин економічної власності між різними суб'єктами з приводу привласнення створеного нею необхідного і додаткового продукту.

Процес формування інтернаціональної вартості охоплює:

1) формування нових витрат, пов'язаних з утриманням самого працівника і членів його сім'ї. Ці витрати передбачають утримання самого найманого працівника;

2) нові витрати, спричинені необхідністю перекваліфікації, отримання нової професії, вивчення мови та ін.;

3) розвиток нових потреб найманого працівника в якісно новому середовищі, модифікація соціально-історичного елемента вартості робочої сили, який є відображенням розвитку матеріальних, соціальних і духовних потреб.

У процесі використання іноземної робочої сили між власником цього специфічного товару, з одного боку, і підприємцями, місцевими органами влади – з іншого, виникає певна сукупність відносин економічної власності щодо визначення і виплати мінімальної заробітної плати, соціального забезпечення іноземних громадян, отримання додаткової професії або підвищення кваліфікації, сплати податків та ін. Щорічно в пошуках роботи

наприкінці ХХ ст. емігрувало до 25 млн. осіб (на початку 80-х – до 20 млн. осіб). Кількість іноземних працівників у США в середині 50-х становила 7–8 млн. осіб, у країнах Західної Європи – понад 10 млн. осіб, у нафтодобувних країнах Близького Сходу – до 4 млн. осіб, що свідчить про переміщення центру міграції робочої сили із США у Західну Європу. Створюючи кращі умови праці, встановлюючи вищу заробітну плату, США стимулюють приплив у країну кадрів вищої та найвищої кваліфікації, особливо молодих (майже третина всіх лауреатів Нобелівської премії в цій країні – емігранти). Щороку до США і Канади впродовж 90-х ХХ ст. емігрувало понад 900 тис. осіб.

Найвищого динамізму й завершеності набула міжнародна міграція робочої сили у країнах ЄС. З 1992 року тут скасовано будь-які обмеження на міграцію робочої сили, а отже,

- сформовано єдиний ринок робочої сили (уніфікація сили, взаємне визнання дипломів про закінчення освіти, єдина професійно-трудова документація, право будувати власне житло на території іншої країни та ін.);
- встановлено єдине європейське громадянство;
- незважаючи на високий рівень безробіття в цих країнах, в окремих галузях (особливо в будівництві, на екологічно шкідливих і важких роботах) у деяких країнах зайнято 50–80 % іноземних працівників від загальної їх кількості.

До 60 % усіх вакансій, що з'являються в розвинутих країнах світу, – вакансії менеджерів та інших висококваліфікованих спеціалістів. У окремих нафтодобувних країнах Близького Сходу (Об'єднаних Арабських Еміратах, Катарі, Кувейті) питома вага іноземної робочої сили становить 70–90 %. Специфічним видом експлуатації іноземної робочої сили є й використання транснаціональними корпораціями на свої закордонних філіалах значної частки найманих працівників (на підприємствах американських ТНК за кордоном у середині 90-х ХХ ст. було зайнято до 7 млн. осіб).

У США в іноземних компаніях працює майже 3 млн. осіб. Питома вага витрат на робочу силу дуже низька (у Мексиці, зокрема, – 12 % від рівня США). Важлива особливість міграції робочої сили міжнародної у 90-ті – масова міграція працездатного населення всередині СНД і міграційні потоки із СНД у розвинуті країни (в Росії у середині 90-х налічувалося до 3 млн. мігрантів, зокрема й з України). Якісно новою формою міграції робочої сили в епоху науково-технічного розвитку є масове переміщення науково-технічних кадрів із Західної Європи та країн СНД (насамперед з Росії та України) у США.

Характерна риса міграції робочої сили міжнародної в сучасних умовах – послаблення її стихійності та посилення урегульованості окремими національними країнами і міжнародними організаціями, зростання масштабів нелегальної еміграції (щорічний приплив нелегальних емігрантів у США понад 1 млн. осіб). Розвинуті країни світу намагаються здійснювати імміграційну політику, спрямовану на оновлення іноземних працівників з метою припливу та використання найпрацездатнішої, наймобільнішої, у розквіті фізичних та розумових здібностей робочої сили.

Як будь-яка форма міжнародних економічних відносин, міжнародна міграція робочої сили має позитивні й негативні наслідки. Позитивні в країні-експортері робочої сили – зменшення безробіття, набуття емігрантами нових знань і досвіду, поліпшення їхніх (та членів їх сімей) умов життя, отримання країною-експортером додаткового джерела валютних доходів у формі грошових переказів від емігрантів, а отже – поліпшення її платіжного балансу. Негативні наслідки для країни-експортера – передусім вплив кадрів високої освіти і кваліфікації. Якщо виходити з оцінок про середню вартість створеної однієї складної робочої сили в США (понад 400 тис. дол., а інженера – до 800 тис. дол.), то у разі постійного виїзду з країни таких спеціалістів держава-експортер зазнає відчутних збитків. Працюючи за кордоном за спеціальністю, такий емігрант на відповідні суми одразу ж збільшує величину національного багатства країни-імпортера (оскільки освічена, кваліфікована людина-працівник – основна форма національного багатства країни). Надалі ця частка зростає із використання складної робочої сили (її фізичних, розумових, організаторських здібностей). Щорічні втрати слаборозвинутих країн від еміграції інтелектуалів – до 8 млрд. дол. Негативними наслідками для країни-експортера є й можливе зниження кваліфікації найманих працівників-мігрантів, а для найманих працівників країни-імпортера зростання надмірної пропозиції робочої сили, опосередкований вплив на зниження ціни національної робочої сили та ін.

Таким чином, міжнародна міграція робочої сили існує у формі еміграції та імміграції (виїзду з певної країни та в'їзду до неї людей через економічні, політичні та інші причини). Це явище, як і інші форми міжнародної економічної діяльності, з одного боку, відображає реальні інтереси людей, суб'єктів ринкового життя, а з іншого – формує умови функціонування макроекономічних систем, навіть самі ці системи, сприяє раціоналізації розміщення робочої сили у світовому масштабі.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Визначте сутність і зміст процесу управління персоналом?
2. Розкрийте сутність принципів управління персоналом.
3. Які існують особливості управління персоналом закордонних філій?
4. Що являє собою і чим визначається політика управління персоналом?
5. Дайте характеристику стратегій управління персоналом.
6. У чому проявляється ефективність управління персоналом?
7. Розкрийте сутність і вплив соціального партнерства на участь персоналу в управлінні підприємством?
8. Які принципи соціального партнерства запропоновані міжнародною організацією праці?

9. Назвіть фактори, які сприяють згуртованості персоналу, вмінню працювати в єдиній команді.

10. Назвіть основну специфіку участі України в процесах міжнародної міграції робочої сили.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Управління персоналом є об'єктивним процесом за рахунок того, що:

- а) керівник забезпечує безпосереднє управління виконавцями;
- б) керівник доводить до кожного підлеглого виробничі завдання;
- в) якісні та своєчасні управлінські дії забезпечують успіх організації;
- г) керівник контролює виконання завдань.

2. Які основні цілі управління персоналом?

- а) підвищення ефективності роботи організації та поліпшення якості життя персоналу;
- б) підвищення ефективності роботи організації;
- в) поліпшення якості життя персоналу;
- г) підвищення ефективності роботи керівника, реальні трудові доходи персоналу і гарантії збереження робочого місця.

3. Принципи управління персоналом – це:

- а) фундаментальні правила управління людьми, дотримання яких сприяє успіху організації;
- б) види діяльності управлінського апарату, виконання яких сприяє успіху організації;
- в) правила, спрямовані на планомірну і злагоджену підготовку персоналу;
- г) види діяльності, направлені на соціальне партнерство.

4. Як у теорії управління людськими ресурсами розглядається персонал?

- а) один з основних ресурсів підприємства;
- б) витрати виробництва;
- в) ресурси і витрати виробництва;
- г) діяльність всієї організації.

5. Що складає основу стратегії та політики управління персоналом?

- а) нові підходи до цієї проблеми;
- б) технічна та фінансово-економічна стратегії;
- в) інноваційна та маркетингова стратегії;
- г) зростаюча роль особистості працівника та його висока кваліфікація.

6. Політика управління персоналом реалізується через:

- а) оперативне вирішення кадрових питань;
- б) регламентування управління людськими ресурсами;
- в) цілі та завдання організації;
- г) підвищення кваліфікації персоналу.

7. Стратегія лідерства в низьких витратах орієнтує процес управління персоналом на:

- а) залучення кадрів масових професій середньої кваліфікації, а спеціалістів - адміністративного типу;
- б) вузьку спеціалізацію і високу кваліфікацію кадрів масових професій, а спеціалістів з лідерськими та підприємницькими здібностями;
- в) закріплення і стабілізацію кадрів за рахунок внутрішньоорганізаційного переміщення;
- г) залучення кадрів масових професій високої кваліфікації, а спеціалістів з творчими та підприємницькими здібностями.

8. Вкажіть на які напрямки стратегія диференціації орієнтує управління персоналом:

- а) на закріплення і стабілізацію кадрів високої кваліфікації, а спеціалістів творчого і підприємницького напрямку;
- б) на вузьку спеціалізацію і високу кваліфікацію кадрів, а спеціалістів з лідерськими та підприємницькими здібностями;
- в) на залучення спеціалістів адміністративного типу, а кадрів масових професій середньої кваліфікації;
- г) на пошук найбільш безболісних способів скорочення зайнятих на виробництві.

9. Що є визначальним фактором реалізації наступальних стратегій:

- а) досвідчені керівники;
- б) кваліфіковані спеціалісти;
- в) спеціалісти методичного плану;
- г) обережні менеджери-адміністратори.

10. Для реалізації оборонних стратегій більш придатні:

- а) менеджери підприємницьких здібностей;
- б) менеджери адміністративних здібностей;
- в) менеджери широких здібностей, здатні зберегти організацію;
- г) менеджери, які мають велику силу волі.

11. Визначте головні чинники мотивації, які змушують людину активно діяти:

- а) інтереси, мотиви, стимули, поведінка;
- б) потреби, мотиви, стимули, результати;
- в) потреби, інтереси, мотиви, стимули;
- г) мотиви, стимули, мета, результати.

12. Основні складові мотиву:

- а) потреба, благо, трудова дія, ціна;
- б) благо, трудова дія, ціна, інтерес;
- в) потреба, трудова дія, ціна, результат;
- г) благо, трудова дія, ціна, результат.

13. Соціальне партнерство – це:

- а) система відносин у соціально-трудовій сфері, спрямована на узгодження та захист інтересів працюючих і роботодавців;
- б) система відносин, спрямована на захист інтересів працюючих;
- в) система відносин, направлених на узгодження інтересів роботодавця;

г) система, спрямована на регулювання механізму соціально-трудова відносин.

14. Основна передумова розвитку соціального партнерства:

- а) формування трудового законодавства;
- б) виникнення об'єднань роботодавців;
- в) створення організацій, що представляють інтереси найманих працівників;
- г) підвищення згуртованості робітничого руху.

15. Соціальне партнерство передбачає:

- а) діалог між суб'єктами відносин у сфері праці до спільних домовленостей;
- б) переговорний і договірний процеси;
- в) погодження інтересів найманих працівників;
- г) діалог між суб'єктами відносин у сфері праці, переговорний і договірний процеси, узгодження інтересів.

16. Головний принцип соціального партнерства полягає у:

- а) участі найманих працівників в управлінні виробництвом;
- б) рівноправності сторін й урахуванні інтересів учасників переговорів;
- в) участі найманих працівників у розподілі прибутку;
- г) участі найманих працівників у контролі за виконанням спільних домовленостей.

17. Основні складові підвищення організаційної ефективності управління персоналом:

- а) розстановка кадрів, умови праці, ритмічність і контроль виробництва, інформаційне забезпечення;
- б) розстановка персоналу, умови праці, ритмічність виробництва, інформаційне забезпечення;
- в) розстановка персоналу, умови праці, забезпеченість ресурсами, контроль;
- г) умови праці, забезпеченість кадрами і ресурсами, інформаційне забезпечення.

18. Які основні показники характеризують економічну ефективність управління персоналом?

- а) обсяг товарної продукції, продуктивність праці, продуктивність трудових ресурсів;
- б) прибуток, обсяг товарної продукції, продуктивність трудових ресурсів;
- в) загальна продуктивність, продуктивність праці, продуктивність трудових ресурсів;
- г) рентабельність, загальна продуктивність, продуктивність праці.

19. Соціальна ефективність управління персоналом характеризується:

- а) привабливістю або непривабливістю, задоволеністю чи незадоволеністю працюючих роботою;
- б) задоволеністю або незадоволеністю роботою;
- в) привабливістю або непривабливістю для працюючих роботи;
- г) рівнем заробітної плати.

Завдання для самостійної роботи

1. На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел складіть реферат обсягом 7–9 сторінок на тему: «Соціальне партнерство як ефективна форма мотивації персоналу у міжнародному бізнес-середовищі». Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній.

2. Підготуйте аналітичний огляд на тему: «Особливості кадрової політики підприємств у закордонних філіях». Оформіть у вигляді кейсу обсягом 6–8 сторінок.

Рекомендована література

1. Гуткевич С. О. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Ю. М. Сафонов, Д. В. Солоха, О. В. Белякова ; за заг. ред. С. О. Гуткевич. – Донецьк, 2011. – 362 с.

2. Дахно І. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2009. – 568 с.

3. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] — К. : Видавничий центр «Академія», 2001. — Т. 2. – 848 с.

4. Есинова Н. И. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. пособ. / Н. И. Есинова. – К. : Кондор, 2003. – 464 с.

5. Князевич А. О. Управління інноваційним розвитком підприємств на засадах соціального партнерства / А. О. Князевич // Вісник Запорізького національного університету : Зб. наук. пр. – Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2012. – С. 21–25.

6. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – 3-те вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.

7. Кодекс законів про працю України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08>

8. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Дацюк, В. М. Петюх; За заг. ред. В. М. Дацюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 389 с.

9. Новицкий В. С. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. С. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

10. Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) : Закон України № 137/98-ВР від 3 березня 1998 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 34. – 227 с.

11. Рульев В. А. Управління персоналом : навч. посіб. / В. А. Рульев, С. О. Гуткевич, Т. М. Мостенська. – К. : Кондор, 2012. – 312 с.

12. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. – К. : ЦНЛ, 2012. – 292 с.

ТЕМА 11

КОНТРОЛЬ У ПРОЦЕСІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Контроль, як завершальна функція управління, визначає результати діяльності підприємства і порівнює планові показники з реально виконаними. У процесі зовнішньоекономічної діяльності контроль має власні специфічні особливості, що характеризуються різними факторами, такими як значні відстані виконання зовнішньоекономічних операцій, задіяння у цьому процесі законодавчої бази різних країн; використання різних валют, тощо.

Ключові слова та поняття:

контроль
еккаунтінг
контролінг
диверсифікація
митний контроль
валютний контроль
служба контролінгу
управлінський облік
внутрішній контроль
бухгалтерський облік
центри відповідальності
стратегічний контролінг
оперативний контролінг
інформаційні системи контролю

План

11.1. Теоретичні основи контролю та організації процесу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

11.2. Нормативно-правова складова інформаційного забезпечення контролю та аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

11.3. Формування інформаційної системи контролю та аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

11.4. Сутність і особливості виконання контрольних функцій на підприємствах у процесі зовнішньоекономічної діяльності

11.5. Контролінг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

§11.1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНТРОЛЮ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Впровадження проекту зовнішньоекономічної діяльності підприємства забезпечується діючою організаційною структурою управління. Однією із основних складових такої структури є система контролю. Система внутрішнього контролю визначається та впроваджується керівництвом підприємства. Це є першою і основною відмінністю внутрішнього контролю від інших видів контролю. Незалежний аудит, наприклад, проводиться незалежним аудитором, форми і види контрольних дій також визначаються аудитором. Якщо ревізія проводиться штатним ревізором будь-якого відомства, то форми і види контрольних дій визначаються цим відомством.

Дослідження походження та різних перекладів терміну «контроль» дало можливість стверджувати про його багатогранний зміст.

Етимологія терміна «контроль» пов'язана з двома складовими: «*contra*» та «*rola*», що означають: *rola* – згорток паперу із записами або якийсь документ, а *contra* – це протиставлення, що містяться у цьому документі. Тому під терміном «*controla*» розуміють щось, пов'язане з порівнянням, зіставленням чи протиставленням декількох тверджень. У філософській літературі, наприклад, контроль розглядається як сукупність процесів у суспільстві, за допомогою яких забезпечується дотримання визначених правил діяльності, а також певних обмежень поведінки, порушення яких негативно впливає на функціонування системи в цілому.

Юридичною наукою комплексно досліджувалися також сам процес здійснення контролю і принципи, притаманні всім його видам. Доречно зазначити, що переклад з французької мови слова «контроль» дозволяє тлумачити його як перевірку, спостереження з метою протидії, виявлення, попередження та припинення протиправної поведінки.

Для з'ясування сутності процесу контролю необхідно відобразити його організаційну сторону (тобто ким і в якому порядку він здійснюється) та

принципи контролю, під якими розуміється науково розроблені й апробовані практикою політичні, організаційні та правові основи організації контролю, що забезпечують його ефективність.

Виділяють шість принципів контролю в державному управлінні: 1) універсальність; 2) систематичність; 3) неупередженість; 4) реальність; 5) дієвість, оперативність, результативність; 6) гласність. Зокрема, зміст принципу гласності полягає у доведенні результатів контролю до відома громадськості. Цей принцип набуває у демократичному суспільстві першочергового значення, оскільки саме через здійснення контрольних дій держава може отримати інформацію про підконтрольний об'єкт, яка має бути оприлюднена.

Також до інших принципів контролю відносяться: підзаконність, систематичність, своєчасність, всебічність, об'єктивність, гласність, результативність та глибину проведення контрольних дій, при цьому перевірці підлягають не тільки ті підрозділи, які мають слабкі результати роботи, а й ті, що працюють ефективно.

Особливість контролю у сучасних умовах полягає в інтегруючій ролі при перевірці загальної спрямованості управління.

Ці висновки є актуальними для теперішнього етапу розвитку України, оскільки значення контролю у контексті адміністративної реформи зумовлюється його спрямованістю на результативність управління як такого. Але детальну регламентацію контрольних процедур визначають, перш за все, основні принципи державного контролю: системність, систематичність, законність, дієвість, гласність і прозорість його здійснення. Наскільки принципи є ефективними, можна визначити за досягнутою системністю управління, яка, в свою чергу, приводить до гармонічності та комплексності суспільного життя та його окремих сфер.

Особлива позиція контролю серед інших управлінських функцій пов'язана з тим, що змістовно його реалізація охоплює різні аспекти управлінської діяльності. З одного боку, контроль є однією з функцій державного управління і посідає чільне місце в послідовності процесів управлінської діяльності. Наголос необхідно ставити на логіку самого управлінського процесу. Від нього залежить відповідна послідовність управлінських дій, серед яких контроль має вирішальне кінцеве значення, адже через результат реалізації цієї функції визначається результативність, доцільність та відповідність отриманих результатів змісту очікуваного, передбаченого поставленою метою.

Відомий французький дослідник Б. Гурне досліджує контроль як командну функцію, що є одним із проявів здійснення керівництва. На думку вченого, контроль є однією із функцій державного управління поряд з іншими, головними та допоміжними.

Місце і роль контролю визначається змістом та особливостями самостійної контрольної функції у системі управління. Контроль виступає як перевірка загальної спрямованості управлінської діяльності, відповідності її спрямування у встановленому нормативно-правовими актами напрямку. До

того ж, контроль у сфері управління має як самостійне значення, так і є елементом, частиною інших функцій управління, засобом перевірки забезпечення виконання функцій управління, здійснюваним на заключних етапах процесу. Контроль перебуває у тісному зв'язку з іншими функціями управління й разом з тим призначений для оцінки відповідності здійснення цих функцій завданням, що стоять перед управлінням. Контроль забезпечує конкретність управління й здійснення його відповідно до прийнятих рішень.

Внутрішній контроль – це система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій. Внутрішній контроль визначає законність цих операцій та їх економічну доцільність для зазначеного підприємства.

У сучасних умовах господарювання одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, є раціональна організація бухгалтерського обліку як інформаційної бази аналізу, що забезпечує високий рівень виконання його завдань, чіткий порядок у його веденні. З метою визначення сутності інформаційної бази контролю та аналізу розглянемо природу та розуміння організації як такої.

Організація має безпосереднє відношення до формування, розвитку, відображення і представлення всього, що оточує людину та утворює її життєдіяльність. Всі заплановані та здійснювані людські дії, їх результати є проявом сутності організації, а дослідження людиною оточуючого світу починається, передусім, з вивчення того, як все навколо організовано. У ході пізнання оточуючого середовища людина постійно спостерігає прояви відносно ефективного функціонування об'єктивної реальності: світоустрій, розвиток рослин, поведінка тварин.

До цілей організації системи внутрішнього контролю на підприємстві належать:

- а) здійснення впорядкованої та ефективної діяльності підприємства;
- б) забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства;
- в) забезпечення збереження майна підприємства.

З метою досягнення вказаних цілей необхідно, у першу чергу, узгодити системи бухгалтерського (фінансового), управлінського обліку (у більш широкому розумінні обліку: не лише згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а й з нормами Господарського кодексу України) та системи внутрішнього контролю. Особливо важливим є узгодження щодо бухгалтерського обліку, оскільки система подвійного запису, що лежить в основі будь-якої системи бухгалтерського обліку (у тому числі і автоматизованих систем), визначає порядок реєстрації господарських операцій і забезпечує належний контроль.

Для досягнення цілей організації системи внутрішнього контролю необхідне вирішення окремих проблем. Керівництво підприємства зобов'язане забезпечити організацію діяльності управлінського персоналу та

підтримку на належному рівні такої системи внутрішнього контролю, яка була б достатньою для розв'язання таких завдань:

1) у фінансову звітність має бути включено все, що повинно бути в неї включене, і не включено нічого з того, що не повинно бути в неї включене; інформація, включена у звітність, має бути правильно визначена, класифікована, оцінена та зареєстрована;

2) фінансова звітність дає достовірну та об'єктивну інформацію для характеристики підприємства в цілому;

3) комп'ютерні програми, що контролюють функціонування облікової системи та включають формування первинних документів, їх аналіз та рознесення по рахунках, не повинні бути сфальсифіковані ніяким чином;

4) засоби підприємства не можуть бути незаконно привласнені або неефективно використані;

5) усі відхилення від бюджетів вчасно виявляються, аналізуються, а винні у появі відхилень особи несуть відповідальність;

6) звітність для прийняття управлінських рішень оперативно надається особам, уповноваженим приймати управлінські рішення, для її подальшого оптимального використання;

Відповідно до перерахованих вище завдань керівництва підприємства з організації внутрішнього контролю простежується нерозривний зв'язок системи внутрішнього контролю з двома видами бухгалтерського обліку: фінансовим і управлінським.

Перші три завдання забезпечуються зв'язком системи внутрішнього контролю із системою бухгалтерського (фінансового) обліку, а три останні – з системою управлінського обліку.

Розрізняють дві системи:

- систему внутрішнього фінансового контролю;
- систему внутрішнього управлінського контролю.

Зі змісту поставлених завдань видно, що створення системи внутрішнього контролю – це багатогранний процес, а сама система внутрішнього контролю – це достатньо складний і «чутливий» організм, невід'ємними складовими якого є абсолютно всі системи контролю підрозділів підприємства, сфер його діяльності та діяльність кожного окремо взятого працівника підприємства. Система внутрішнього контролю – це своєрідний організм усередині підприємства.

Ступінь складності організації внутрішнього контролю відповідає організаційній структурі підприємства, чисельності управлінського та іншого персоналу, розгалуженості мережі відокремлених підрозділів, ступеню централізації бухгалтерського обліку та іншим характеристикам підприємства.

Об'єктами внутрішнього контролю є функціональні цикли діяльності організації – постачання, виробництво та реалізація. Однією з найважливіших функцій внутрішнього контролю є безумовне забезпечення виконання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків.

Методи, що використовуються при здійсненні внутрішнього контролю, мають різноманітний характер та включають такі елементи:

- бухгалтерський (фінансовий) облік (рахунки і подвійний запис, інвентаризація та документація, балансове узагальнення);
- управлінський облік (виділення центрів відповідальності, об'єктів виникнення та формування витрат);
- ревізія, контроль, аудит (перевірка документів, перевірка арифметичних розрахунків, перевірка дотримання правил обліку за окремими господарськими операціями, інвентаризація, усне опитування персоналу, підтвердження та відстеження).

Усі перераховані вище методи інтегруються в єдину систему та використовуються з метою оптимального управління підприємством.

У сучасних умовах формування відносин між підприємствами поступово входить у вжиток нове поняття, назване «еккаунтінгом» (accounting). Це надзвичайно ємне економічне поняття, в основі якого лежить ведення бухгалтерського обліку відповідно до загальноприйнятих норм. Однак таке ведення бухгалтерського обліку – це лише основний елемент еккаунтінгу, за допомогою якого створюється інформаційна база, необхідна для управління підприємством. Саме професійна діяльність, пов'язана з формуванням цієї інформаційної бази, і називається еккаунтінгом. До складових цього поняття входить така робота управлінського персоналу підприємства:

- планова;
- складання звітності;
- контроль;
- аналітична.

Таким чином, контроль є невід'ємною складовою еккаунтінга (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Джерела формування вихідних даних у системі еккаунтінгу

Види обліку, інформаційна база для яких готується в системі еккаунтінгу	Планова робота	Складання звітності	Контроль	Аналіз показників
Управлінський облік	+	+	+	+
Фінансовий облік	+	+	+	+
Податковий облік	+	+	+	+

Окрім внутрішнього контролю має місце зовнішній, до якого належать контрольні дії податкових органів, державних ревізійних управлінь, організацій, органів внутрішніх справ, фінансового моніторингу, банків, Антимонопольного комітету та ін., а також незалежних аудиторів. Проведеним дослідженням встановлено, що зовнішній і внутрішній види контролю поєднуються, виходячи з загальної мети, що полягає у

правильному та своєчасному відображенні господарських операцій у бухгалтерському обліку і звітності, законності господарських операцій та їхній доцільності для конкретного підприємства. Так, дані внутрішнього контролю надають можливість керівництву підприємства та іншому управлінському персоналу одержувати оперативну інформацію щодо відхилень від прогнозованих умов здійснення господарських операцій, а дані зовнішнього контролю забезпечують інформацією як про допущені протягом звітного періоду відхилення та порушення, так і про недоліки в організації самого внутрішнього контролю.

Ступінь взаємозв'язку між внутрішнім і зовнішнім контролем багато в чому залежить від особливостей функціонування окремо взятого підприємства. Деякі підприємства можуть взагалі не піддаватися зовнішньому контролю. Наприклад:

- вони не підлягають обов'язковому зовнішньому аудиту;
- не проводять ініціативні аудиторські перевірки;
- не є учасниками фінансово-промислової групи.

Зовнішній і внутрішній контроль є взаємозалежними і взаємозумовленими компонентами єдиної системи контролю підприємства. Але поряд з цим між зовнішнім і внутрішнім контролем є істотні розходження щодо окремих аспектів, які будуть розглянуті нижче.

Відповідно до вимог Комісії з цінних паперів, аудиторська перевірка як форма зовнішнього контролю є добровільною для суб'єктів господарювання за винятком акціонерних товариств. Вона здійснюється за рішенням керівництва підприємства.

Внутрішній контроль вищим керівництвом суб'єктів господарювання визначається як обов'язковий для кожного підприємства незалежно від його організаційно-правової форми, форми власності, величини та галузевої належності. На великих підприємствах, як правило, організують спеціальні підрозділи внутрішнього контролю – відділи внутрішнього аудиту.

Мета зовнішнього незалежного аудиту – підтвердження достовірності бухгалтерської звітності для користувачів фінансової звітності. Після закінчення аудиторської перевірки та надання аудиторського висновку мета аудиту вважається досягнутою.

Метою внутрішнього контролю є забезпечення дотримання всіма співробітниками підприємства посадових обов'язків відповідно до цілей організації на підприємстві. Мета внутрішнього контролю у часі є безперервною, перманентною, при цьому досягається лише на короткий проміжок часу.

Споживачами інформації, отриманої у результаті зовнішнього незалежного аудиту, є зовнішні користувачі. Інформація, що є результатом здійснення внутрішнього контролю, готується для внутрішніх користувачів, зокрема для керівників і менеджерів підприємства.

Зовнішній незалежний аудит заснований на загальноприйнятих нормах-стандартах (правилах) аудиторської діяльності, що регулюють основні принципи, мету, правила поведінки, порядок збирання та

дослідження аудиторських доказів, оформлення результатів, взаємодії з третіми особами та керівництвом підприємства, що перевіряється. Таким чином, зовнішній контроль до певного, визначеного стандартами, ступеня централізований та регламентований.

Внутрішній контроль організується, виходячи з цілей і завдань управління підприємством при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Державою регламентуються лише основні напрями внутрішнього контролю:

- порядок проведення інвентаризації,
- правила організації документообігу,
- рекомендації з організації аналітичного обліку,
- визначення посадових обов'язків управлінського персоналу,
- деякі інші.

Крім того, держава регламентує організацію внутрішнього аудиту в деяких галузях забезпечення господарської діяльності та економіки, зокрема у банківській сфері.

У зв'язку з тим, що метою зовнішнього аудиту є підтвердження достовірності бухгалтерського обліку, що відображається в українській валюті – гривні, у гривневій оцінці повинна бути складена також фінансова звітність.

При організації та здійсненні внутрішнього контролю використовуються як грошові, так і інші кількісні та якісні вимірники. Залежно від галузевої належності підприємства застосовуються натуральні показники (штуки, метри, тонни, літри), для вимірювання робочого часу – години роботи працівників, машино-години тощо.

Об'єктами зовнішнього аудиту є розділи бухгалтерського обліку – основні засоби, нематеріальні активи, виробничі запаси, розрахунки, статутний капітал, кредити, позики та ін. За кожним розділом бухгалтерського обліку застосовуються тести щодо засобів контролю, оборотів та сальдо за рахунками бухгалтерського обліку.

При здійсненні внутрішнього контролю об'єктами організації контролю і, відповідно, об'єктами перевірки є функціональні цикли діяльності підприємства:

- постачання – сукупність господарських операцій, що передбачають здійснення закупівель товарно-матеріальних цінностей та платежів за ними, а також проведення відповідних заходів і процедур контролю, дія яких поширюється на такі господарські операції, як замовлення на закупівлю (ціна, якість), одержання товарно-матеріальних цінностей, оплата замовлених і отриманих матеріальних цінностей;

- виробництво – сукупність господарських операцій виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також відповідні заходи і процедури контролю, результати яких поширюються, підтримку рівня запасів, передачу товарно-матеріальних цінностей у виробництво та рух за технологічними циклами, нарахування і виплати заробітної плати та ін.;

- реалізація (збут) або одержання доходу – сукупність господарських операцій, що передбачають одержання підприємством доходів, а також наявність відповідних заходів і процедур контролю, результати яких поширюються на одержання замовлень при продажі продукції підприємства, її відвантаження й одержання коштів.

При зовнішньому аудиті господарська діяльність підприємства сприймається як єдине ціле.

Обов'язковий зовнішній аудит, здійснюваний незалежною аудиторською організацією, проводиться, як правило, не частіше одного разу на рік. Аудиторським висновком підтверджується достовірність річної бухгалтерської звітності.

Внутрішній контроль здійснюється безперервно. Окремі контрольні заходи проводяться залежно від виникнення такої необхідності. Керівництво підприємства самостійно встановлює склад, терміни і періодичність процедур щодо контролю. Головний принцип організації внутрішнього контролю – доцільність та економічність.

Аудиторський висновок за результатами обов'язкової аудиторської перевірки в складі своєї першої та третьої частин (вступної і підсумкової) є відкритим документом. Кожний зацікавлений користувач бухгалтерської звітності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності може ознайомитися з аудиторським висновком щодо цієї звітності. Конфіденційною інформацією підприємства є лише аналітична частина аудиторського висновку, а також інформація аудитора керівництву суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що перевіряється (так званий управлінський лист щодо виявлених недоліків). При публікації бухгалтерської звітності вказуються також і результати аудиторської перевірки.

Усі документи внутрішнього контролю мають абсолютно конфіденційний характер.

При зовнішньому аудиті аудитор зобов'язаний оцінити достовірність бухгалтерської звітності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у всіх суттєвих аспектах. Це означає, що оцінки аудитора не можуть бути абсолютно точними, а лише з певним ступенем достовірності.

Внутрішній контроль, як правило, не пов'язаний з операціями, що відображаються на рахунках бухгалтерського обліку. Керівництво підприємства зацікавлене у запобіганні випадків шахрайства на своєму підприємстві (розкраданням, зловживанням службовим становищем та ін.), однак атмосфера загальної підозрілості, тотального нагляду за кожним співробітником не повинна бути метою та самоціллю у роботі підприємства. Таким чином, при організації внутрішнього контролю використовуються приблизні оцінки.

Водночас для внутрішнього контролю важлива кожна деталь. Вчасно непомічений симптом щодо відхилень може призвести до суттєвих порушень, шахрайства.

Зовнішній аудит вивчає фінансово-господарську діяльність підприємства. Відповідно до принципу документальної обґрунтованості,

бухгалтерські проводки виконуються після здійснення господарської операції. Таким чином, основною метою зовнішнього аудиту є оцінка достовірності відображення у обліку того, що вже здійснилося (інформації, що минула).

Внутрішній контроль повинен мати таку структуру, яка у кожний момент забезпечує відповідність рівня контролю цілям підприємства, що формує необхідність підтримувати її у відповідному стані. Якщо підприємство має лише один вид діяльності та реалізує свою продукцію тільки за договором постачання, йому відповідає одна структура внутрішнього контролю, якщо це ж підприємство організовує реалізацію своєї продукції, наприклад, вроздріб через торговельний павільйон, то структура внутрішнього контролю повинна бути змінена відповідно до самої структури організації продаж.

Таким чином, основною метою внутрішнього контролю є виявлення відхилень та надання інформації управлінському персоналу для прийняття рішень щодо ведення діяльності відповідно до прийнятих належним чином норм і правил.

Контроль як його складова управління підрозділяється на попередній, поточний та наступний. Зовнішній аудит представляє собою один з видів наступного контролю. А внутрішній контроль – сукупність методів попереднього, поточного і наступного контролю.

Організація контролю з боку керівництва підприємства за своїм майном, ресурсами і співробітниками як у цілому, так і за окремими питаннями регламентується на рівні законів. Так, згідно з п. 2 ст. 65 Господарського кодексу України, «...власник майна, закріпленого на праві господарського відання за суб'єктом підприємництва, здійснює контроль за використанням та збереженням належного йому майна безпосередньо або через уповноважений ним орган, не втручаючись у оперативно-господарську діяльність підприємства». Відповідно до ст. 160 Кодексу законів про працю України (зі змінами та доповненнями), «...постійний контроль за дотриманням працівниками усіх вимог інструкцій з охорони праці покладається на власника або уповноважений ним орган».

Система нормативного регулювання бухгалтерського обліку визначена Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та представлена трьома рівнями.

1. Законодавчий рівень, що включає Цивільний кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положення (стандарти) по веденню бухгалтерського обліку і бухгалтерської звітності в Україні.

Документи цього рівня покликані забезпечувати однакове ведення обліку господарських операцій, установлювати єдині принципи внутрішнього контролю в організації.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», основними задачами бухгалтерського обліку є:

- формування повної і достовірної інформації про діяльність організації та її майновий стан, необхідної внутрішнім користувачам бухгалтерської звітності – керівникам, засновникам, учасникам та власникам майна підприємства, а також зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності – інвесторам, кредиторам та ін.;

- забезпечення інформацією, необхідною внутрішнім і зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності, для контролю за дотриманням законодавства України при здійсненні підприємством зовнішньоекономічних операцій, їх доцільності, наявністю й рухом майна та зобов'язань, використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативів та кошторисів;

- запобігання негативним результатам господарської діяльності підприємства та виявлення внутрішньогосподарських резервів щодо забезпечення її фінансової стійкості.

Отже, офіційно закріплюються функції бухгалтерського обліку щодо контролю за діяльністю всіх служб, які беруть участь у проведенні господарських операцій та господарському житті підприємства.

2. Нормативний рівень, що включає нормативні акти, методичні вказівки та рекомендації, які регулюють питання бухгалтерського обліку. На цьому рівні нормативного регулювання знаходиться План рахунків бухгалтерського обліку з інструкцією щодо його застосування.

Особливе місце серед документів другого рівня займають положення щодо окремих питань обліку майна та контролю за його збереженням і раціональним використанням, які визначають однаковий підхід до відображеного у бухгалтерському обліку. Застосування цього підходу є обов'язковим для всіх підприємств і організацій незалежно від форм власності, що саме по собі є одним із найважливіших із засобів контролю.

3. Управлінський рівень, на якому загальноприйняті правила бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, визначені документами другого рівня, реалізуються при розробці та впровадженні підприємством облікової політики.

Облікова політика підприємства є своєрідним фундаментом для організації внутрішнього контролю. При формуванні облікової політики затверджуються:

- робочий план рахунків бухгалтерського обліку, що містить рахунки, які застосовуються в організації та необхідні для ведення синтетичного й аналітичного обліку;

- форми первинних облікових документів, що застосовуються для оформлення господарських операцій, по відображенню яких не передбачені типові форми первинних облікових документів, а також форми документів для внутрішньої звітності;

- методи оцінки окремих видів майна та зобов'язань;

- порядок проведення інвентаризації майна та зобов'язань;

- правила документообігу і технологія обробки облікової інформації;

- порядок контролю за господарськими операціями, а також інші рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Крім того, для здійснення контролю й упорядкування обробки даних про господарські операції на основі первинних облікових документів можуть складатися зведені облікові документи.

З усіх перерахованих аспектів лише можливість вибору одного з методів оцінки окремих видів майна та зобов'язань належить до бухгалтерського та управлінського обліку. Всі інші – це основні напрями створення системи внутрішнього контролю в організації.

Відповідно до статті 5 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», підприємство самостійно:

- ✓ визначає облікову політику;
- ✓ обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, встановлених цим Законом, і з урахуванням особливостей власної діяльності та технології обробки облікових даних;
- ✓ розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права окремих працівників на підписання бухгалтерських документів;
- ✓ затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;
- ✓ може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, що зобов'язані вести бухгалтерський облік, з подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, зі змінами і доповненнями), субрахунки підприємства можуть уточнювати:

- зміст окремих субрахунків, виключати і поєднувати їх, а також вводити додаткові субрахунки;
- форми первинних облікових документів, що застосовуються для оформлення господарських операцій, по яких не передбачені типові форми первинних облікових документів, а також форми документів для внутрішньої звітності;
- порядок проведення інвентаризації майна і зобов'язань.

Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку і звітності підприємства повинні проводити інвентаризацію майна та зобов'язань, під час якої перевіряється та документально підтверджується їх наявність, стан і оцінка. До основних цілей інвентаризації належать:

- виявлення фактичної наявності майна;
- зіставлення фактичної наявності майна з даними бухгалтерського обліку;
- перевірка повноти відображення зобов'язань у обліку;

– правила документообігу та технологію обробки облікової інформації.

Отже, чинним законодавством визначається, що система внутрішнього контролю кожного підприємства повинна відповідати його розміру, складу та видам діяльності, структурі управління. Таким чином, українським законодавством у теперішній час створені об'єктивні передумови для становлення і розвитку на вітчизняних підприємствах сучасних систем внутрішнього контролю з урахуванням набутого досвіду та сформованих традицій.

Система внутрішнього контролю організується керівництвом підприємства для:

- здійснення впорядкованої та ефективної діяльності;
- дотримання обраної політики управління;
- забезпечення збереження майна;
- ведення якісного документування господарських операцій.

Одним з елементів системи внутрішнього контролю є сукупність процедур, безпосередньо пов'язаних з веденням бухгалтерських записів, які називають засобами або процедурами внутрішнього контролю. Системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю повинні бути безумовно узгоджені між собою (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Взаємозв'язок елементів системи внутрішнього контролю та системи бухгалтерського обліку

При такому співвідношенні засоби контролю не повинні використовуватися. Витрати на забезпечення наявності та функціонування засобів контролю й очікувані збитки для такого співвідношення перераховуються до поточної вартості за формулою дисконтування.

Внутрішній контроль наявний на кожному підприємстві (організації), проте компетентність його забезпечується не завжди. Так, невеликі

підприємства найчастіше не мають достатнього штату, матеріальних ресурсів та рівня знань управлінського персоналу для організації необхідної системи внутрішнього контролю. Великі підприємства, навіть володіючи достатньою базою, можуть бути погано керовані, і як наслідок досить великі засоби, витрачені на організацію контролю, не дадуть бажаних результатів.

Для отримання більш повного уявлення про внутрішній контроль розглянемо класифікацію його функцій.

Контроль повноважень забезпечує виконання лише тих операцій, які дійсно сприяють розвитку організації. Такий контроль повинний запобігати зловживанням і попереджувати проведення операцій, що є недоцільними. При цьому відстежуються зміни та виправлення облікових записів стосовно обов'язкової наявності необхідних дозволів.

Контроль документального оформлення забезпечує відображення всіх дозволених (і лише дозволених) операцій в облікових реєстрах. Цей вид контролю створює умови, за яких операції правильно оформляють обліковими записами (у відповідній сумі, на фактичну дату і т. д.) і не відображаються в обліку або не виправляються без відповідного дозволу.

Контроль збереження сприяє тому, аби прийняте до обліку майно не могло бути неправильно використане (наприклад, незаконно привласнене, украдене, залишене без догляду тощо).

Більшість підприємств має спільні вимоги до системи внутрішнього контролю, список яких починається з характеристик загального контролю (на рівні всього підприємства) і закінчується більш специфічними видами внутрішнього контролю. Зазначимо основні з цих вимог:

1. Повинна існувати чітко визначена організаційна структура, яка відображає, хто і за що конкретно відповідає.

2. Необхідно створення Ради директорів, яка включає до свого складу як виконавчих директорів з великим досвідом роботи, так і інших директорів, для запобігання виникненню імовірної ситуації, коли при виконанні функцій контролю можна оминати будь-кого з адміністрації вищого рангу.

3. Необхідне створення на рівні підприємства аудиторського комітету для проведення аналізу діяльності адміністрації, внутрішніх і зовнішніх аудиторів.

4. Повинен існувати незалежний відділ внутрішнього аудиту, що допомагає адміністрації в організації контролю за діяльністю підприємства та досягненням його загальних цілей.

5. Слід створити інформаційні системи управління та своєчасно забезпечувати управління необхідною точною інформацією. Ця система повинна включати ефективні можливості щодо складання внутрішньої звітності, калькуляції витрат на виробництво, контролю за виконанням планів, аналізу альтернативних рішень і прогнозування.

6. Необхідні повні описи робіт з деталізацією обов'язків і відповідальності кожного працівника, службовця й обслуговуючого персоналу. І працівник, і керівник повинні бути ознайомлені з такими описами.

7. Повинні існувати ліміти повноважень, особливо при замовленні товарів і послуг, підписанні чеків, збереженні грошей, прийомі на роботу і т.д.

8. Необхідні описи систем будь-яких виробничих, адміністративних або обслуговуючих підрозділів організації, виконані стандартним чином (часто такі описи подаються у формі опису функцій управління або його схеми).

9. Повинні розроблятися програми навчання персоналу, які б забезпечили обізнаність усіх працівників щодо їх посадових обов'язків, способи застосування на практиці отриманих знань і наявних навичок, а також програми підвищення кваліфікації.

10. Не повинно бути жодної особи, яка б поєднувала три основні функції внутрішнього контролю:

- санкціонування;
- облік;
- збереження (принцип поділу обов'язків).

11. З метою уникання зловживань необхідно проводити періодичний перерозподіл обов'язків, навчати та заохочувати працівників, які мають необхідну кваліфікацію та допуск до визначених видів робіт (принцип ротації обов'язків).

12. Слід проводити внутрішні перевірки, щоб робота одного співробітника контролювалася іншими.

13. Повинний здійснюватися контроль за збереженням майна, заснований головним чином на «системі доступу», що перешкоджає несанкціонованому проникненню у приміщення, де знаходиться товар, переміщенню товарів з місць збереження, доступу до секретної інформації (яка наявна або в комп'ютерній системі, або в письмовому вигляді). Такий контроль може включати «зовнішній огляд», наприклад у випадку контролю доступу до патентів і авторських прав.

14. Необхідно здійснювати контроль за повнотою та точністю первинних документів, що забезпечує виконання тільки санкціонованих операцій, їх правильне відображення і виправлення в облікових реєстрах. Контроль за повнотою відображення передбачає послідовну нумерацію документів (накладних, замовлень, прибуткових ордерів на складі) і позначок на них, які показують, що документи складені на підставі відповідних розпоряджень. Як у ручній, так і в комп'ютеризованій системах використовується пакетна обробка, тобто обробка попередньо накопичених документів. Контроль за значними відхиленнями встановлюється перед початком обробки даних (підраховується контрольна сума). Відхилення підтверджуються після завершення введення даних у систему. Контроль за точністю містить перевірки на наявність виправлень і регулярне звірення фактичних показників із плановими. Слід підкреслити, що багато засобів контролю за точністю наразі включені в програмне забезпечення більшості облікових систем.

15. Має бути організований нагляд за управлінською діяльністю та її аналіз. Ці операції виконуються послідовно і регулярно працівниками, які здійснюють контроль за діяльністю інших працівників. Цей вид контролю часто здійснюється на основі «виключень» з перевіркою всіх помилок або за допомогою порівняння фактичних та планових результатів.

У процесі здійснення контролю працівниками ставиться сім основних завдань щодо виявлення недоліків у:

- 1) повноті обліку даних (дані за всіма господарськими операціями повинні бути відображені в бухгалтерських реєстрах і відповідати задачам аналізу);
- 2) точності обліку даних (дані за всіма господарськими операціями повинні бути відображені в бухгалтерських реєстрах правильно та у відповідному часовому відрізку);
- 3) законності господарських операцій (дані за всіма господарськими операціями, записані в бухгалтерських реєстрах, мають відображати події економічного характеру, що дійсно мали місце, повинні бути певним чином організовані та затверджені персоналом, який має відповідні повноваження);
- 4) повноті записів (дані, що утримуються в архівах, документах і звітах, повинні відображати всі господарські операції);
- 5) точності ведення записів (дані по всіх господарських операціях повинні бути відображені в потрібних сумах);
- 6) збереженні бухгалтерських документів на паперових носіях і (або) у пам'яті ЕОМ;
- 7) захисті активів.

Останній передбачає обмеження доступу до активів і документів, що контролюють їх рух, а також до документів, які свідчать про їх існування. Обмеження не поширюється на персонал, який має відповідний дозвіл.

Усі сім цілей контролю можуть бути застосовані до будь-якого підприємства. Їхня дія поширюється на всі господарські операції, а також на ресурси підприємства незалежно від заходів і процедур контролю, встановлених для досягнення зазначених цілей.

§11.2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Перехід економіки України на ринкові засади супроводжується поступовим впровадженням у всі сфери діяльності елементів регулювання. Ці елементи базуються на зв'язках та відносинах взаємодіючих на ринку сторін і потребують постійного удосконалення. Тобто система економічних інтересів має бути підконтрольною відносинам власності, а господарський механізм – системі економічних законів.

У сучасних умовах господарювання контроль визначається не як надзвичайний захід або тимчасова кампанія, а як постійно діюча, науково

обґрунтована система спостереження і перевірки процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання. Контроль забезпечує необхідний в економіці зворотний зв'язок, систематичне порівняння результатів, допомагає уникнути помилок. Відповідним чином поставлена система контролю сприяє більш активному залученню іноземних партнерів та інвесторів, для яких вона є важливим фактором формування довіри до українського ринку. Крім того, за допомогою контролю встановлюють відповідність процесів господарювання і управління, виявляють відхилення, допущені під час реалізації цих рішень. Економічний контроль здійснюється з боку держави з метою зміцнення стану національної економіки і підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності на підприємствах.

Економічний контроль – це система попереджень і перевірок господарюючих суб'єктів контролюючими органами щодо дотримання чинного законодавства, прийняття управлінських рішень, забезпечення суспільного відтворення та ефективного розвитку економіки.

Реформування форм власності та створення ринкового механізму господарювання призвели до суттєвих змін в організації та методах здійснення контролю. Чинне в Україні законодавство вимагає контролю з боку держави за дотриманням законності господарських явищ і процесів, але комплексний підхід до вирішення організаційних та процедурних основ здійснення економічного контролю практично відсутній. Формування економічного контролю зумовлюється потребами практики, необхідністю подальшого розвитку економіки країни, посилення боротьби з розтратами, безгосподарністю, марнотратством.

Внутрішній контроль слід розглядати в двох напрямках: як відомчий і як внутрішньогосподарський. У свою чергу, відомчий контроль потрібно здійснювати на державних підприємствах (установах і організаціях) відповідно до чинного законодавства на рівні штатних ревізорів. Внутрішньогосподарський контроль здійснюється з ініціативи самого підприємства визначеним органом (міністерством, державним комітетом, асоціацією, акціонерним товариством) на правах власності згідно з законодавчими та іншими нормативними документами.

Позавідомчий (міжвідомчий) контроль здійснюють державні органи управління та органи спеціалізованого контролю, зокрема Міністерство фінансів України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Ліцензійна палата України, Державна інспекція по контролю за цінами, Міністерство економіки України, відповідні установи банків тощо. Під час виконання цього контролю особливе місце займає вивчення інформації про результати діяльності: виконання рішень; перевірка кошторисно-фінансової та розрахункової дисципліни; дотримання чинного законодавства у здійсненні операцій з цінними паперами; додержання порядку державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та порядку видачі ліцензій; перевірка бухгалтерських документів і облікових реєстрів, пов'язаних зі встановленням і застосуванням цін тощо.

Важливу роль у здійсненні позавідомчого контролю виконують Міністерство фінансів України та його місцеві органи. Вони концентрують свою увагу на питаннях фінансової політики держави, на підприємствах і в об'єднаннях контролюють дотримання фінансово-кошторисної дисципліни. Крім того, Головне контрольно-ревізійне управління України, його органи на місцях проводять ревізії та перевірки діяльності в міністерствах, відомствах, державних комітетах, державних фондах, бюджетних установах, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних валютних фондів, надають пропозиції щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їх у подальшому.

На відміну від позавідомчого, органи відомчого контролю проводять в основному перевірки на тих ділянках і в сферах діяльності, де необхідні спеціальні знання, компетентність, а його функції спрямовані на перевірку законності, вірогідності та доцільності господарських операцій на підпорядкованих підприємствах.

Проведені дослідження свідчать про те, що поняття «ревізія», не кажучи вже про «перевірку», не тлумачаться в жодному правовому документі, за винятком Закону України «Про державну контрольно-ревізійну службу України». Зокрема, цим законом визначено, що:

- державний фінансовий контроль реалізується державною контрольно-ревізійною службою через проведення державного фінансового аудита, перевірки державних закупівель та інспектування;

- інспектування здійснюється у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб. Результати ревізії викладаються в акті;

- порядок проведення державною контрольно-ревізійною службою державного фінансового аудиту та інспектування встановлюється Кабінетом Міністрів України;

- державна контрольно-ревізійна служба проводить перевірки державних закупівель та здійснює інші функції відповідно до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти».

Також статтею 11 Закону України «Про державну контрольно-ревізійну службу України» стосовно проведення ревізій органами державної контрольно-ревізійної служби передбачено, що:

- плановою виїзною ревізією вважається ревізія у підконтрольних установах, яка передбачена у плані роботи органу державної контрольно-ревізійної служби та проводиться за місцезнаходженням такої юридичної особи чи за місцем розташування об'єкта права власності, щодо якого проводиться така планова виїзна ревізія;

- планова виїзна ревізія проводиться за сукупними показниками фінансово-господарської діяльності підконтрольних установ за письмовим

рішенням керівника відповідного органу державної контрольно-ревізійної служби не частіше одного разу на календарний рік;

- право на проведення планової виїзної ревізії підконтрольних установ надається лише у тому разі, коли їм не пізніше ніж за десять днів до дня проведення зазначеної ревізії надіслано письмове повідомлення із зазначенням дати початку та закінчення її проведення;

- проведення планових виїзних ревізій здійснюється органами державної контрольно-ревізійної служби одночасно з іншими органами виконавчої влади, уповноваженими здійснювати контроль за нарахуванням і сплатою податків та зборів (обов'язкових платежів). Порядок координації проведення планових виїзних перевірок органами виконавчої влади, уповноваженими здійснювати контроль за нарахуванням і сплатою податків та зборів (обов'язкових платежів), визначається Кабінетом Міністрів України;

- позаплановою виїзною ревізією вважається ревізія, що не передбачена в планах роботи органу державної контрольно-ревізійної служби і проводиться за наявності хоча б однієї з таких обставин:

- 1) підконтрольною установою подано у встановленому порядку скаргу про порушення законодавства посадовими особами органу державної контрольно-ревізійної служби під час проведення планової чи позапланової виїзної ревізії, в якій міститься вимога про повне або часткове скасування результатів відповідної ревізії;

- 2) у разі виникнення потреби у перевірці відомостей, отриманих від особи, яка мала правові відносини з підконтрольною установою, якщо підконтрольна установа не надасть пояснення та їх документальні підтвердження на обов'язковий письмовий запит органу державної контрольно-ревізійної служби протягом десяти робочих днів з дня отримання запиту;

- 3) проводиться реорганізація (ліквідація) підконтрольної установи.

Внутрішньогосподарський контроль є системою безупинного спостереження за ефективністю використання майна господарського суб'єкта, законністю й доцільністю господарських операцій та процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. Водночас цей контроль є складовою частиною ринкового механізму, одним із прийомів перевірки виконання прийнятих рішень, найважливішою функцією управління економікою.

Необхідним елементом системи державного фінансового контролю в демократичних країнах є діяльність органів, пов'язана з аналізом стану державних фінансів у цілому. Відповідним взірцем, до якого прагнуть органи державного фінансового контролю, в своїй діяльності, є принципи державного фінансового контролю визнані Міжнародною організацією вищих контрольно-фінансових установ (INTOSAI).

У Лімській декларації керівних принципів контролю, прийнятій 9-м Конгресом міжнародної організації вищих керівних органів (зокрема, в ст. 1 «Ціль контролю», «Попередній контроль і контроль за фактом», ст. 3

«Зовнішній та внутрішній контроль»), визначені важливість та необхідність створення і функціонування системи внутрішнього фінансового контролю.

Для розширення контактів в галузі державного фінансового контролю між всіма країнами – членами Європейського Союзу (ЄС), засновано Європейську організацію вищих контрольних-фінансових органів (EUROSAI). На сьогоднішній день до неї входять майже всі демократичні країни Європи. Ця організація прийняла новий документ, що впливає на здійснення державного фінансового контролю в країнах Європейського Союзу – «European Implementing Guidelines for the INTOSAI Auditing Standards» (Європейські директиви з використання стандартів фінансового контролю Міжнародної організації вищих контрольних-фінансових установ); він набув оперативного значення та використовується як практичний інструмент не тільки при організації всієї системи державного фінансового контролю, а й при проведенні окремих контрольних дій конкретними суб'єктами контролю.

Економічна система на макрорівні характеризується двома найважливішими ознаками: типами власності та господарським механізмом, який складається з основних форм, методів і важелів використання економічних законів. Внаслідок неспроможності ринкової економіки вирішувати низку макроекономічних проблем, які вона сама породила (рівномірно розвивати регіони країни, долати кризи, безробіття, монополістичні тенденції в економіці, забезпечувати соціальний захист населення), зростає потреба у державному регулюванні, що здійснюється за допомогою економічних, правових та адміністративних важелів. Ключовим фактором формування конкурентоспроможних підприємств є реалізація активної політики сприяння розвитку бізнесу. Відповідно до виділених важелів розрізняють три головні методи регулювання:

- ✓ пряме (адміністративне), що передбачає видання указів, розпоряджень, постанов, на які спирається виконавча влада;
- ✓ непряме – використання економічних, фінансових важелів (зміна ставки податків, відсоткових ставок, надання податкових пільг, кредитів, цінової політики та ін.);
- ✓ правове, яке є проміжною ланкою між прямим і непрямим методами і полягає у прийнятті відповідних законів.

Державне регулювання полягає у запровадженні системи нормативно-правових актів протидії недобросовісним виявам конкуренції окремих суб'єктів ринку, а також регулювання монополізованих ринків. Відповідно до цього можна виділити дві складові: конкурентну й антимонопольну. У розвинених країнах світу прийнято вважати, що правове регулювання всіх видів діяльності, об'єднаних поняттям «конкуренція», визначається як конкурентне право. За результатами аналізу українського законодавства сформовано висновок про те, що законотворцями впродовж перших 10 років незалежності не використовувалося поняття «конкурентне право». Тобто не був сформований єдиний підхід до формування із нормативно-правових актів цілісної системи, що призначена сприяти антимонопольному регулюванню, недопущенню недобросовісних дій у конкуренції, державному регулюванню

діяльності природних монополій. У подальшому будемо застосовувати поняття «конкурентне право (законодавство)» з включенням до його складу як антимонопольного законодавства, так і права щодо захисту від недобросовісної конкуренції.

Дослідженням встановлено, що у світовій практиці використовують два напрями антимонопольної політики: структурний і регулятивний. Звідси і виникнення двох концептуальних моделей антимонопольного регулювання: американської (США, Канада, Аргентина, Японія) і європейської (країни – члени Європейського Союзу, Австралія). В американській моделі антимонопольного регулювання реалізується політика, спрямована проти монополії як структурної одиниці (структурний напрям). Антимонопольна політика у країнах Європейського Союзу базується на контролі та регулюванні організаційних структур з монополієм (домінантним) виявом ринкової влади. Отже, концептуально виділяють дві ознаки ринкової конкуренції: структура ринку і наявність монополіста.

При створенні законодавства України, яке регламентує конкуренцію, використовується найпрогресивніший досвід розвинених країн, де антимонопольне законодавство вважається сформованим. У концептуальному плані модель вітчизняного конкурентного права є ближчою до європейської моделі з окремими рисами американської.

До 02.03.2002 року для антимонопольного регулювання конкурентних відносин і захисту від недобросовісної конкуренції головним нормативним актом був закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», який став правовою базою для подальшого розвитку антимонопольного законодавства, наразі втратив чинність. Законодавчі підвалини функціонування антимонопольного органу, а саме структура, компетенція, організація діяльності та підзвітність Антимонопольного комітету України були визначені Законом України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 р. Отже, суб'єктами антимонопольного регулювання є: Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України і Антимонопольний комітет України (АМКУ).

З набранням чинності Закону України «Про захист економічної конкуренції» функцію держави розділено на дві: протидія виявам недобросовісної конкуренції суб'єктів ринку та регулювання монополізованих ринків. Зазначений закон визначає «правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин». Питання недопущення недобросовісної конкуренції врегульовано Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 року.

Відповідно до цього, закону недобросовісною конкуренцією визнавалося:

- неправомірне використання товарного знаку, фірмового найменування чи маркування товару, а також копіювання форми, упакування, зовнішнього оформлення, імітація, копіювання, пряме відтворення товару іншого підприємця, самовільне використання його імені;

- навмисне поширення помилкових чи неточних відомостей, що можуть завдати збитків діловій репутації чи майновим інтересам іншого підприємця;

- одержання, використання, розголошення комерційної таємниці, а також конфіденційної інформації з метою заподіяння збитку діловій репутації чи майну підприємця.

Конституція України зобов'язує уряд захищати економічну конкуренцію (стаття 42). Головними напрямками захисту є запобігання:

- а) зловживанню монопольним становищем;
- б) необґрунтованому обмеженню конкуренції;
- в) недобросовісній конкуренції.

Порядок накладення штрафів Антимонопольним комітетом України і їх розмір визначено Законом України «Про захист економічної конкуренції», де сказано, що накладати штрафи на суб'єктів господарювання – юридичних осіб Антимонопольний комітет України може за:

- антиконкурентні узгоджені дії, які призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції (ст. 6);
- узгоджені дії малих або середніх підприємців (ст. 7);
- монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання (ст.12);
- зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку (ст. 13).

Справи про порушення антимонопольного законодавства можуть бути ініційовані структурами Антимонопольного комітету. Якщо штрафи або розпорядження Антимонопольного комітету України не виконуються добровільно, суд має забезпечити виконання рішення. Для забезпечення прозорості діяльності комітету законодавство передбачає оприлюднення рішення Антимонопольного комітету України «відповідачем за власні кошти». Право оскаржити рішення Антимонопольного комітету підкреслює демократичні принципи його діяльності. Водночас результати оскарження рішень не є серйозною перепорою на шляху здійснення конкурентної політики.

Хоча у сфері моніторингу та захисту конкуренції законодавство і надає Антимонопольному комітету України значну владу, проте насправді його можливості обмежені. Перш за все, рішення Антимонопольного комітету може бути скасоване Кабінетом Міністрів України. Це можна інтерпретувати як ознаку неявного домінування індустріальної політики над конкурентною. Інша проблема пов'язана з недостатнім фінансуванням діяльності Антимонопольного комітету, що зменшує можливості залучення висококваліфікованих фахівців, особливо до регіональних відділень. Це негативно впливає на діяльність українського антимонопольного органу на

регіональному рівні, зокрема у сферах, що вимагають специфічного знання підприємницької діяльності, вітчизняних та закордонних ринків ринків.

Зважаючи на вищевикладене, недоліки в організації діяльності регуляторних органів представляють собою головну проблему українських інституцій, пов'язаних з конкурентною політикою. Історично так склалося, що органи виконавчої влади на національному та регіональному рівнях широко залучалися до різних сфер регулювання. Проте адміністративна реформа вплинула лише на кількісну складову регулюючих інституцій, а якість регуляторної системи майже не змінилася.

Підприємство, яке обрало стратегію диверсифікації власної діяльності, може піти двома головними шляхами: внутрішнім – диверсифікації діяльності та зовнішнім – інтеграції на основі злиття чи поглинання інших суб'єктів господарювання. Перший шлях розвитку з погляду законодавчих обмежень є простішим; на другому обов'язково постануть законодавчі перепони, пов'язані з можливим зловживанням монопольним становищем.

В українському антимонопольному законодавстві **монопольним становищем** вважається домінантне становище підприємства, яке дає йому можливість самотійно або разом з іншими підприємцями обмежувати конкуренцію на ринку певного товару. Монопольним визнається становище підприємця, питома вага якого на ринку певного товару перевищує 35% (тобто коефіцієнт монопольності домінанти $K_{\text{мо}} \geq 0,35$). Крім того, спеціальним рішенням Антимонопольного комітету України може визначатися монопольним становище суб'єкта господарювання, питома вага якого на ринку певного товару менша від 35%. Якщо розглядати ринок, де частка одного підприємства дорівнює $1/3$, то вважається, що ринок не є монополізованим. Те саме стосується і визначення екстремальної величини часток ринку 50% (для двох суб'єктів діяльності) і 70% (для більше ніж двох суб'єктів). Тобто теоретично при пошуку підстав для встановлення таких розмірів ринкових часток виникають значні труднощі.

Проведення антимонопольної політики на міждержавному рівні спирається на принципи узгодженого застосування національного законодавства сторін з метою виявлення та припинення транснаціональних обмежень конкуренції. У межах таких домовленостей 16 січня 2003 року Верховною Радою України ратифіковано Договір держав СНД про проведення узгодженої антимонопольної політики. Тому вирішення проблематичних питань антимонопольного регулювання на національному і міжнародному рівнях наразі є особливо актуальним.

Таким чином, у конкурентному законодавстві названих вище країн СНД переважає регулятивна концепція стосовно визначення ринкової влади суб'єктів господарювання, що діють на товарних ринках. Згідно з законодавством цих країн, як і України, суб'єкти господарювання, аби їх не визнали домінантами ринку, мають обґрунтувати, що «вони зазнають значної конкуренції», а антимонопольний орган – навпаки, довести, що вказані суб'єкти «не зазнають значної конкуренції».

Отже, як показує огляд антимонопольного права як в Україні, так і за кордоном, переважно мають місце дві концепції з орієнтацією на регулювання або структури ринку, або діяльності ринкової домінанти. Доцільною є розробка комбінованої концепції регулювання процесів монополізації ринків. Це б дозволило, по-перше, проводити постійні оцінювання та моніторинг діяльності суб'єктів господарювання – домінант ринку (регулятивна концепція). По-друге, нова концепція забезпечила б можливість відслідковування структурних зрушень ринку і вчасного виявлення негативних тенденцій до його монополізації (структурна концепція).

Проведеним дослідженням встановлено, що в межах нової концепції розрізняються два напрями обмеження конкуренції:

а) тенденція до монополізації (збільшення ринкової влади) ринку його домінантами, тобто збільшення їх ринкових часток;

б) тенденція до зменшення кількості суб'єктів господарювання на ринку і нарощування нерівномірності розподілу належних їм ринкових часток.

Як основу для оцінювання першого напрямку антимонопольного регулювання тенденцій монополізації доцільно використати запропонований коефіцієнт монопольності домінанти. За його допомогою можна відслідковувати і збільшення ринкової влади домінант ринку, і враховувати при цьому його структуру. Для кількісного оцінювання другого напрямку регулювання обмеження конкуренції на ринку варто використовувати коефіцієнт монополізації, що враховує кількість суб'єктів ринку і розподіл їх ринкових часток.

У загальній схемі державного регулювання ці коефіцієнти входили б до множини показників, що визначають монопольне становище, і в результаті обробки інформації на виході системи (конкуренції) були б основою для прийняття відповідних рішень Антимонопольного комітету України.

Слід зазначити, що застосування цих показників має два головних аспекти. По-перше, опубліковані результати про рівень конкуренції на товарних ринках стали б своєрідним стратегічним орієнтиром для суб'єктів господарювання при виборі ними цілей диверсифікації. По-друге, показники оцінки монополізації можуть стати основою диверсифікації державної політики, спрямованої на всіляке сприяння збільшенню конкурентів на ринку, тобто розвиток малого та середнього бізнесу.

Можливі обмеження інтеграційного напрямку розвитку суб'єктів господарювання проявляються у регулюванні державою економічної концентрації. Антимонопольний комітет зобов'язаний стежити за економічною концентрацією суб'єктів господарювання. Економічна концентрація має такі ознаки:

- створення, реорганізація (злиття, приєднання) суб'єктів господарювання (у тому числі господарського товариства, асоціації, концерну, корпорації, консорціуму та іншого об'єднання підприємств);
- вступ одного або декількох суб'єктів господарювання в об'єднання;

- безпосереднє або опосередковане придбання чи набуття будь-яким іншим способом у власність, одержання в управління (користування) часток (акцій, паїв), а також активів (майна) у вигляді цілісних майнових комплексів суб'єктів господарювання чи їх структурних підрозділів;

- оренда цілісних майнових комплексів суб'єктів господарювання чи їх структурних підрозділів;

- затвердження суб'єктами господарювання, органами державної влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю установчих документів, на підставі яких створюються господарські товариства, асоціації, концерни, корпорації, консорціуми та інші об'єднання підприємств, а також затвердження змін до установчих документів, пов'язаних зі зміною предмета і мети діяльності, порядку розподілу прибутків і збитків, складу, порядку формування та компетенції органу управління, порядку прийняття органом управління рішень, інших змін, що посилюють узгодженість дій на ринку засновників (учасників) господарського товариства чи об'єднання підприємств, або призводять в інший спосіб до погіршення умов конкуренції між засновниками (учасниками);

- ліквідація суб'єктів господарювання усіх організаційно-правових форм;
- створення промислово-фінансових груп.

Законодавство забороняє діяльність монополій, а дозволяє діяльність лише господарських формувань, які є природними монополістами. Згідно з нормативними документами, «природна монополія – стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги)».

Діяльність суб'єктів природних монополій (транспортування нафти, нафтопродуктів, газу й інших речовин трубопроводами, передавання і розподіл електроенергії, залізничні та повітряні перевезення, робота зв'язку загального користування, здійснення тепло- і водопостачання) держава регулює через спеціально створені для цього національні комісії. Підконтрольними їм є, насамперед, ціни товарів, виготовлених суб'єктами природних монополій, обсяг ринку, його розподіл з обов'язковим забезпеченням певних груп споживачів, мінімальний перелік послуг і, зрозуміло, якість товарів. Комісії видають ліцензії на здійснення підприємницької діяльності суб'єктам природних монополій, формують їхню цінову політику, тримають під контролем результати укладення та виконання державних контрактів, спрямування інвестицій, стежать за дотриманням законодавства і застосовують у разі необхідності відповідні санкції.

§11.3. ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Посилення ролі інформаційних технологій практично поклало кінець індустріальному типу господарювання. Почався розвиток інформаційного суспільства, характерною рисою якого є особливе місце науково-технічного прогресу. Наука стала однією з основних продуктивних сил, що безпосередньо беруть участь у виробництві матеріальних благ. Інформація зайняла чільне місце в економічних відносинах між виробниками і споживачами.

Засновники підприємств з метою поширення діяльності у різні галузі економіки держави в умовах глобалізації світової економіки, пов'язаної з взаємопроникненням технологій та капіталів, проводять опрацювання значних обсягів інформації як при створенні таких підприємств, так і при диверсифікації їх подальшої господарсько-фінансової діяльності. Для прийняття ефективних рішень важливою є своєчасна орієнтація, на підставі відбору релевантної інформації, на види товарів, робіт, послуг, які користуються попитом та знаходяться на рівні конкурентоздатності або наближаються до нього. Як правило, такі проблеми пов'язані, перш за все, з розробкою методики отримання, обробки та подання інформації щодо освоєння нових технологій, видів продукції, діяльності, ринків, ресурсів та ін., а також виявлення закономірностей отримання такої інформації.

Виходячи з положень Цивільного кодексу України, яким регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників, фізичні та юридичні особи створюють підприємницькі товариства з метою організації господарської діяльності.

Прийняття довгострокових або стратегічних рішень пов'язано з майбутніми можливостями, що прогнозуються та потребують конкретних поступових і виважених рішень в умовах сьогодення, найближчої або досяжної перспективи.

Для забезпечення досягнення мети щодо організації господарської діяльності майбутнім засновникам підприємницьких товариств необхідна інформація на етапі розробки стратегії такої діяльності. Від достовірності та повноти отриманої інформації залежить ефективність господарської діяльності, а відповідно і рівень використання ресурсів, вкладених засновниками підприємницьких структур.

Таким чином, вже на стадії створення підприємницької структури засновники повинні мати інформацію щодо складових організації діяльності з виробництва (поставки) товарів, робіт, послуг.

Виробництво (поставка) нового продукту потребує:

- розробки (придбання): технічної та технологічної документації, устаткування, вхідних матеріалів,
- залучення робітників та менеджерів відповідної кваліфікації;

- основного компоненту технології – процесу, за допомогою якого вхідні матеріали перетворюються на виході в бажаний продукт.

Для прийняття рішень щодо господарської діяльності необхідно вирішити проблеми отримання релевантної інформації щодо:

- технології (процесу),
- устаткування,
- вхідних матеріалів,
- можливостей персоналу
- інших ресурсів.

Оскільки засновники, як правило, не мають всебічно підготовленої власної облікової бази такої інформації, то вся інформація є зовнішньою і цілком зрозуміло, що вона повинна проходити ретельну перевірку на достовірність, своєчасність та релевантність. Отже, наявна потреба в методології отримання такої інформації та її обробки для подальшого використання засновниками саме на етапі розробки стратегії господарської діяльності підприємства.

Відповідно до Господарського кодексу, діяльність підприємницьких товариств – це самостійна, ініціативна, систематична, господарська діяльність на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Здійснюючи господарську діяльність, підприємство вступає у сферу господарсько-виробничих, організаційно-господарських, внутрішньо-господарських відносин. Нормами Господарського кодексу визначено, що:

а) господарсько-виробничими є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності.

б) під організаційно-господарськими відносинами розуміються відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю;

в) внутрішньогосподарськими є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами.

У загальному випадку засновники підприємства передбачають здійснення господарської діяльності на основі таких принципів:

- вільного вибору видів діяльності;
- самостійного:
 - формування програми діяльності;
 - вибору постачальників і споживачів власної продукції;
 - залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом;
 - встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до чинного законодавства;
- вільного найму підприємцем працівників;

- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених чинним законодавством;

- самостійного здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання належної частки валютної виручки на свій розсуд.

Розглянуті принципи мають свою специфіку стосовно формулювання та дотримання, що потребує більш деталізованого дослідження.

Вільний вибір видів діяльності передбачає діяльність, яка не заборонена чинним законодавством, а у випадку ліцензування – отримання відповідних дозволів та ліцензій. При цьому процес підготовки та прийняття рішення щодо вибору видів діяльності включає декілька етапів:

1. Вибір мети (постановка проблеми);
2. Визначення можливих варіантів діяльності;
3. Збирання даних щодо альтернативи;
4. Аналіз кількісних показників з урахуванням факторів впливу якості;
5. Прийняття рішення.

При цьому враховуються права щодо самостійності, визначені вище вказаними нормами Господарського кодексу України.

Наприклад, для отримання прибутку і встановлення власних позицій на ринку підприємство може розглядати такі альтернативи:

- розробляти новий вид товару для існуючих ринків;
- розробляти новий вид товару для нових ринків;
- проводити пошук нових ринків для існуючих товарів.

Важливим етапом у підготовці та прийнятті рішення є визначення релевантності інформації стосовно витрат, пов'язаних з вирішенням попередніх задач, з урахуванням того, що витрати минулі (незворотні), майбутні, які будуть понесені у зв'язку з реалізацією раніше прийнятих рішень та витрати немонетарного характеру (амортизація) належать до нелеревантних.

Проведені дослідження відносин з постачальниками та споживачами продукції за декількома підприємствами показали, що інколи вигідніше прийняти рішення, пов'язане з підвищенням витрат, аніж порушити сталі зв'язки. Саме тому, приймаючи рішення, важливо враховувати релевантну інформацію не лише стосовно фінансових показників, а і щодо стану:

- лідерства на ринку;
- надійності клієнтів;
- реакції на попит;
- лідерства у технологіях;
- дотримання термінів постачання;
- якості задоволення потреб споживачів.

У наведених випадках рішення, що приймаються вищим керівництвом підприємства, визначають не лише ефективність його діяльності, а можливість стійкого розвитку та виживання в умовах динамічного

конкурентного середовища. Витрати, що становлять різницю між декількома рішеннями, називають диференційованими витратами.

Щодо забезпечення вільного найму працівників, підприємцю разом з правами визначено і зобов'язання стосовно укладення з громадянами договорів про використання їх праці. При укладенні трудового договору (контракту, угоди) підприємець зобов'язаний забезпечити належні та безпечні умови праці, оплату праці не нижчу від визначеної законом та її своєчасне одержання працівниками, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до законодавства України.

Таким чином, підприємець при забезпеченні вільного найму працівників повинен мати релевантну інформацію щодо їх кваліфікації, рівня належних та безпечних умов праці, що визначені законодавством та ринком праці. У зв'язку з частими змінами в законодавстві України стосовно рівня оплати праці підприємець (особа, найнята підприємцем) повинен відслідковувати зміни рівня мінімальної заробітної плати, термінів оплати праці, а також щодо інших соціальних гарантій, що встановлені у законах та підзаконних актах. Саме вдалий підбір необхідних працівників з урахуванням їх кваліфікації для забезпечення проектів зовнішньоекономічної діяльності підприємства є одним із найважливіших чинників, що впливають на досягнення стратегічної мети.

Залежно від обраного напрямку діяльності підприємство самостійно визначає організаційну структуру, яка найбільше буде відповідати цілям зовнішньоекономічної діяльності, з урахуванням релевантної інформації стосовно можливостей запровадження такої структури та її ефективності. Відповідно до статті 64 Господарського кодексу України:

1. Підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо).

2. Функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються у порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами.

3. Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розклад.

Отже, розробка ефективних рішень щодо формування організаційної структури підприємства, як задовольняє вимоги зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням релевантної інформації стосовно наявних ринкових можливостей кадрового забезпечення є основою досягнення позитивного результату у досягненні стратегічної мети.

При збиранні та обробці вищезазначеної інформації необхідно враховувати закономірності та специфіку щодо отримання релевантної інформації. До них належать:

1. Забезпечення достовірності, що досягається шляхом:
 - зіставлення даних, отриманих з різних інформаційних джерел;

- аналізу інформаційних джерел щодо їх відповідності фактичним обставинам;
- реквізитної перевірки документів, отриманих з інформаційних джерел;
- нормативної перевірки інформації, що міститься у різних документах.

3. Своєчасність отримання, що досягається шляхом:

- регламентації формування інформаційних потоків за обсягом та терміном подання відповідно до рівнів управління та організації;
- забезпечення можливості доставки інформації з регламентацією термінів: «негайно», «через ...», «після...», «упродовж...»;
- попереднього «фільтрування» інформації з можливістю «відсіювання» другорядної та такої, що не стосується прийняття рішення з питання, яке потребує нагального вирішення.

4. Доступність інформації, що досягається шляхом:

- формування достатнього кола джерел надходження інформації за напрямками;
- забезпечення доступу до необхідної інформації, що стосується визначеного напрямку;
- поєднання «необхідності» та «відкритості» в межах конкретного питання, що потребує прийняття рішення.

У процесі використання релевантної інформації керівництву підприємства завжди необхідно враховувати ресурсні можливості на час прийняття рішень. Тобто зіставлення інформації щодо потреби в ресурсах з наявною ресурсною базою має здійснюватися з урахуванням можливості залучення додаткових ресурсів або обміну одних ресурсів на інші. Прикладами можуть слугувати залучення кредитних коштів, товарних кредитів для першого випадку або бартерна операція щодо обміну одних матеріальних ресурсів на інші.

Для прийняття ефективних рішень важливою є своєчасна орієнтація (на підставі відбору релевантної інформації) на її види товарів, робіт, послуг, які користуються попитом та є або наближаються до рівня конкурентоздатності. Такі проблеми пов'язані, перш за все, з розробкою методики отримання, обробки та подання інформації щодо освоєння нових технологій, видів продукції, діяльності, ринків, ресурсів та ін., а також з виявленням закономірностей щодо одержання такої інформації. Ефективність вирішення питань, що виникають на етапах формування та розвитку господарської діяльності, значною мірою зумовлена своєчасністю отримання релевантної інформації щодо організації та диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Прийняття довгострокових або стратегічних рішень пов'язане з майбутніми можливостями, які прогнозуються і визначають потребу у конкретних поточних виважених рішеннях в умовах сьогодення, найближчої або досяжної перспективи.

Від достовірності та повноти отриманої інформації залежить

ефективність господарської діяльності в цілому, а відповідно використання ресурсів, вкладених засновниками підприємницьких структур. Тому зрозуміло, яке важливе місце в організації управління належить структурі, що забезпечує перебіг процесів збирання, перевірки, обробки, подання та зберігання інформації.

Інформаційна система (ІС) – це сукупність різноманітних взаємопов'язаних або взаємозалежних всебічних відомостей про стан об'єкта управління та процеси, що відбуваються на ньому, які виражені у показниках та інших інформаційних сукупностях, зібраних та оброблених за допомогою технічних (інформаційних і обчислювальних) засобів за визначеною методикою та заданими алгоритмами, і які відповідають вимогам керівної системи при її впливі на керувану. Ціль інформаційної системи – це виробництво потрібної для підприємства інформації, створення інформаційного середовища для здійснення управління підприємством.

До складу інформаційної системи у загальному вигляді входить:

– персонал, який здійснює збирання, формування, поширення і використання інформації та забезпечує функціонування і розвиток інформаційної системи;

– користувачі інформаційної системи – споживачі інформації;

– процедури і технології функціонування інформаційної системи;

– апаратні засоби у вигляді інформаційно-обчислювальних комплексів, мереж, систем зв'язку і передачі даних;

– програмні засоби (операційні системи, системи управління базами даних, інше загальносистемне і прикладне програмне забезпечення);

Уся інформація, що є на підприємстві (організаційно оформлена та систематизована сукупність цілеспрямованих відомостей), забезпечує взаємодію між елементами процесу господарської діяльності, а також між ними та зовнішнім середовищем для створення умов функціонування суб'єкта господарювання (рис. 11.2).

Усі процеси перетворення інформації в інформаційній системі здійснюються за допомогою **інформаційних технологій** – системи методів і засобів збирання, передачі, накопичення, обробки, зберігання, представлення і використання інформації.

На сучасних підприємствах, які широко застосовують інформаційні технології, є сервери та комп'ютерні мережі, програми і канали зв'язку, бюджети, що надаються на закупівлю техніки та програмного забезпечення. Керувати цим інформаційно-технологічним господарством потрібно так, щоб приносити користь основному бізнесу підприємства.

У розвинених країнах управління корпоративними ресурсами інформаційних систем та технологій – це плановий процес, який відбувається в рамках постійно діючої програми. В Україні багато керівників підприємств теж починають усвідомлювати, що управління ресурсами інформаційних систем і технологій необхідно ставити на планову основу, забезпечувати відповідний облік, контроль та аналіз відхилень.

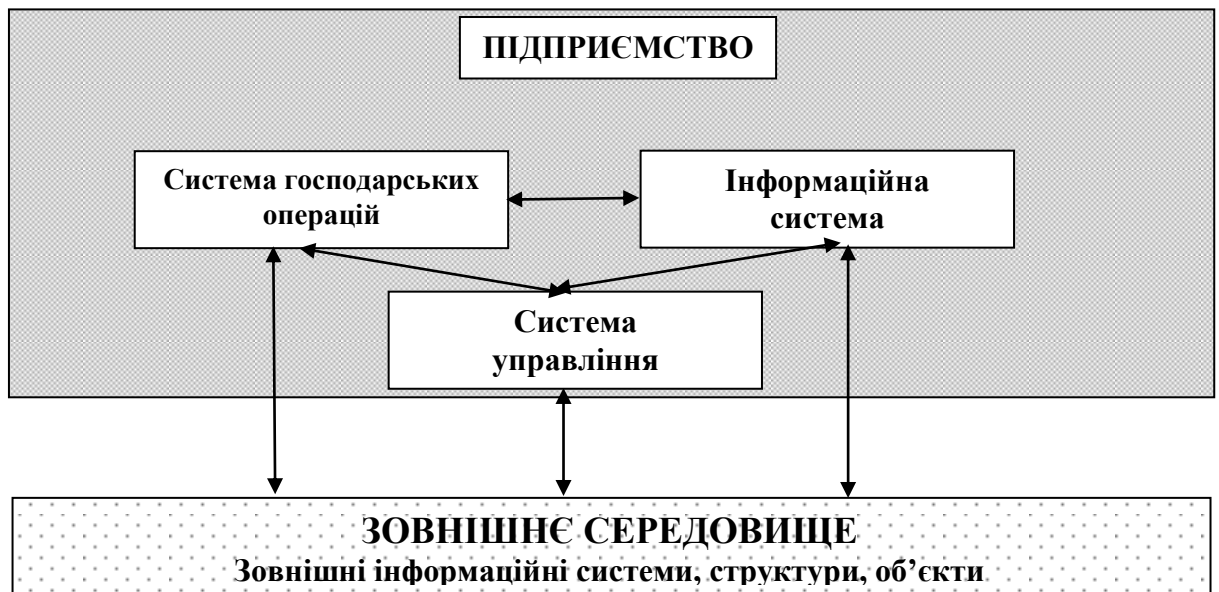


Рис. 11.2. Елементи процесу господарської діяльності підприємства та їх взаємодія між собою і зовнішнім середовищем

У загальному вигляді **ресурси підприємства** – це грошові кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів. Ресурси інформаційних систем та технологій – важлива частина всіх ресурсів підприємства. Потрібно контролювати інвестиції в інформаційні технології, строк експлуатації інформаційних ресурсів та ефективність їхнього використання. У багатьох підприємств з'являється зрозуміле бажання контролювати ефективність тих грошей, які вони вкладають у ресурси інформаційної системи, та зробити процес розвитку інформаційної системи підприємства плановим, поставити управління її ресурсами в рамки постійно діючої програми.

Управління ресурсами інформаційних систем та технологій, що є похідною від загальної стратегії управління бізнесом потрібно розглядати як окремий допоміжний бізнес-процес і створювати для нього відповідну систему управління, адже ці ресурси забезпечують досягнення основних бізнес-цілей. Стратегія розвитку інформаційних технологій – це потужна складова загальної стратегії підприємства, її фундамент. Стратегія розвитку відповідних ресурсів включається у бізнес-план кожного проекту зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання.

Процеси обробки інформації в інформаційній системі підприємства з використанням інформаційних технологій мають схожі риси з процесами матеріального виробництва. У матеріальному виробництві спочатку готується сировина і матеріали, далі – реалізується виробництво продуктів, а потім – збут цих продуктів споживачам. За аналогією з матеріальним виробництвом, виробництво інформаційного продукту має три стадії: збирання даних; обробка даних і отримання результатної інформації; передача результатної інформації (інформаційного продукту) користувачам. На вхід перетворювача T_r поступають ресурси інформаційних систем та

технологій $X(x_1, x_2, \dots, x_n)$, а на виході отримується вихідна інформація $Y(y_1, y_2, \dots, y_m)$, яка в наступному циклі обробки інформації може використовуватися як вхідна з урахуванням зворотного зв'язку (рис. 11.3).

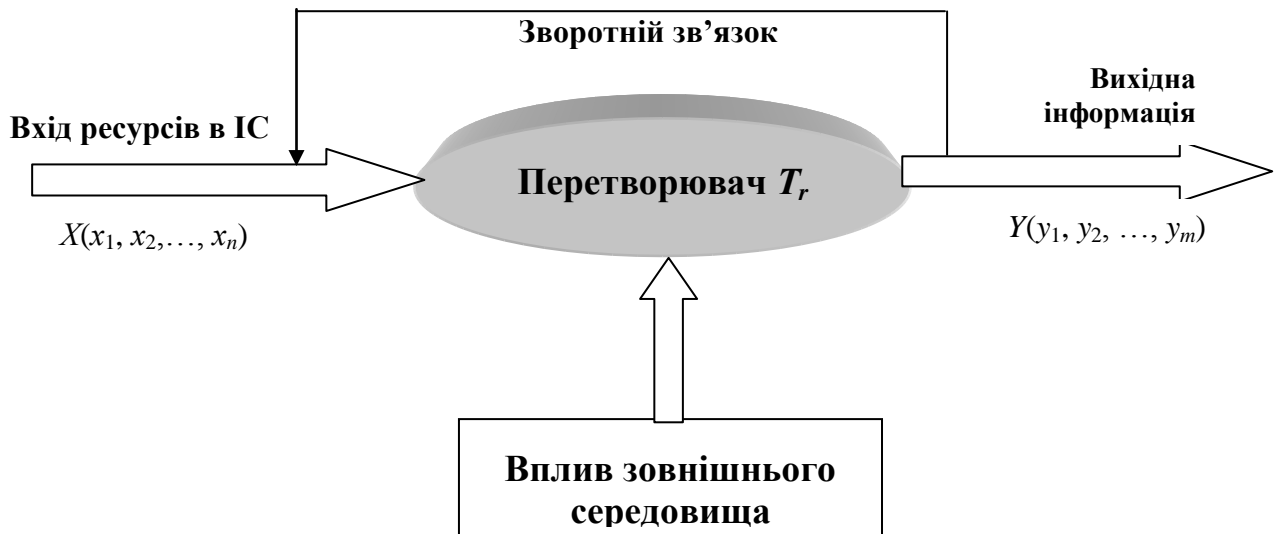


Рис. 11.3. Перетворення ресурсів у виробництві результатної інформації

Перетворювачем інформації на різних рівнях управління може бути корпоративна інформаційна система, локальна інформаційна система, автоматизоване робоче місце.

Ресурси інформаційних систем підприємства – це ресурси підприємства, яке функціонує на основі сучасних інформаційних технологій. Інформаційна система включає набір таких ресурсів, як:

- програмні засоби;
- бази даних та системи управління базами даних (СУБД);
- апаратні засоби.

Для забезпечення функціонування інформаційних систем пропонується мати в наявності ресурси за таким переліком:

- інформація;
- технічні засоби;
- математичні ресурси;
- програмні засоби;
- спеціалісти.

На основі розглянутих елементів ресурсів інформаційних систем можна привести таку їхню класифікацію (рис. 11.4).

Значну частину ресурсів інформаційних систем підприємства складають *апаратні засоби* – електронні обчислювальні машини (ЕОМ). Для того, щоб керувати цим важливим ресурсом підприємства, потрібно враховувати можливості електронних обчислювальних машини.

Програмне забезпечення підприємства містить системне програмне забезпечення загального призначення та спеціальне програмне забезпечення.

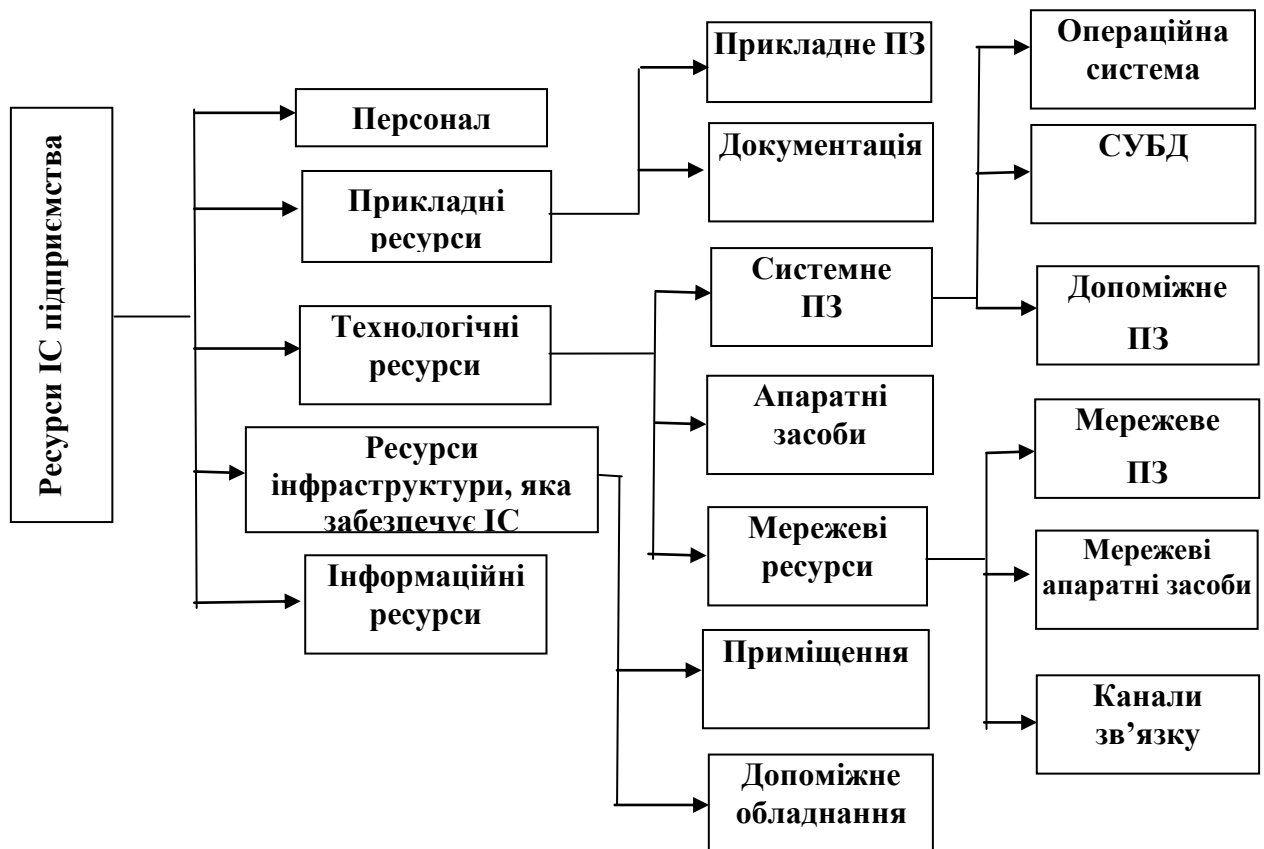


Рис. 11.4. Структура ресурсів інформаційних систем підприємства

Системне програмне забезпечення загального призначення включає:

- операційні системи;
- компілятори;
- стандартні програмні засоби, що використовуються для розв'язання визначеного класу задач (текстові та графічні редактори, електронні таблиці, системи управління базами даних), якщо на їхній основі не побудовані спеціальні прикладні програми тощо;
- антивірусні програми і т. ін.

До спеціального програмного забезпечення належать прикладні програми:

- для наукових досліджень (автоматизовані системи наукових досліджень, бази даних для інформаційно-аналітичної підтримки наукових досліджень з відповідним сервісом);
- для проектування (програмні засоби систем автоматизованого проектування; під системою автоматизованого проектування ми будемо розуміти комплекс технічних і програмних засобів, які використовуються для автоматизації проектування виробів та їхніх складових частин);
- для управління автоматизованим виробництвом;
- для вирішення завдань бухгалтерського і складського обліку, обліку кадрів та інших видів ресурсів, планування потреб підприємства, аналізу фінансового стану підприємства і підтримки прийняття управлінських рішень, систем автоматизованого документообігу підприємства, інформаційно-довідкових систем для обліку замовників, підрядників і т. ін.

- для настільних видавничих систем;
- для банківських систем, систем автоматизації торговельних підприємств, автоматизованих бібліотечних систем, програм-перекладачів та інших програмних засобів;
- для навчання будь-яким предметам (англійська мова, математика).

Комп'ютерну мережу визначимо як сукупність пристроїв (кінцевих робочих станцій, вузлів комутації), пов'язаних між собою середовищем передачі сигналів: кабелями, радіоканалами і т. ін. Локальна мережа – це мережа, в якій в одному чи декількох вузлах, як правило, однієї будівлі розміщені ЕОМ. На відміну від локальної обчислювальної мережі, глобальна розподілена мережа охоплює велику територію та використовує виділені канали, що надаються телефонними компаніями чи іншими підприємствами зв'язку. Глобальна мережа може бути як загальнодоступною, так і спеціалізованою, наприклад корпоративною чи відомчою.

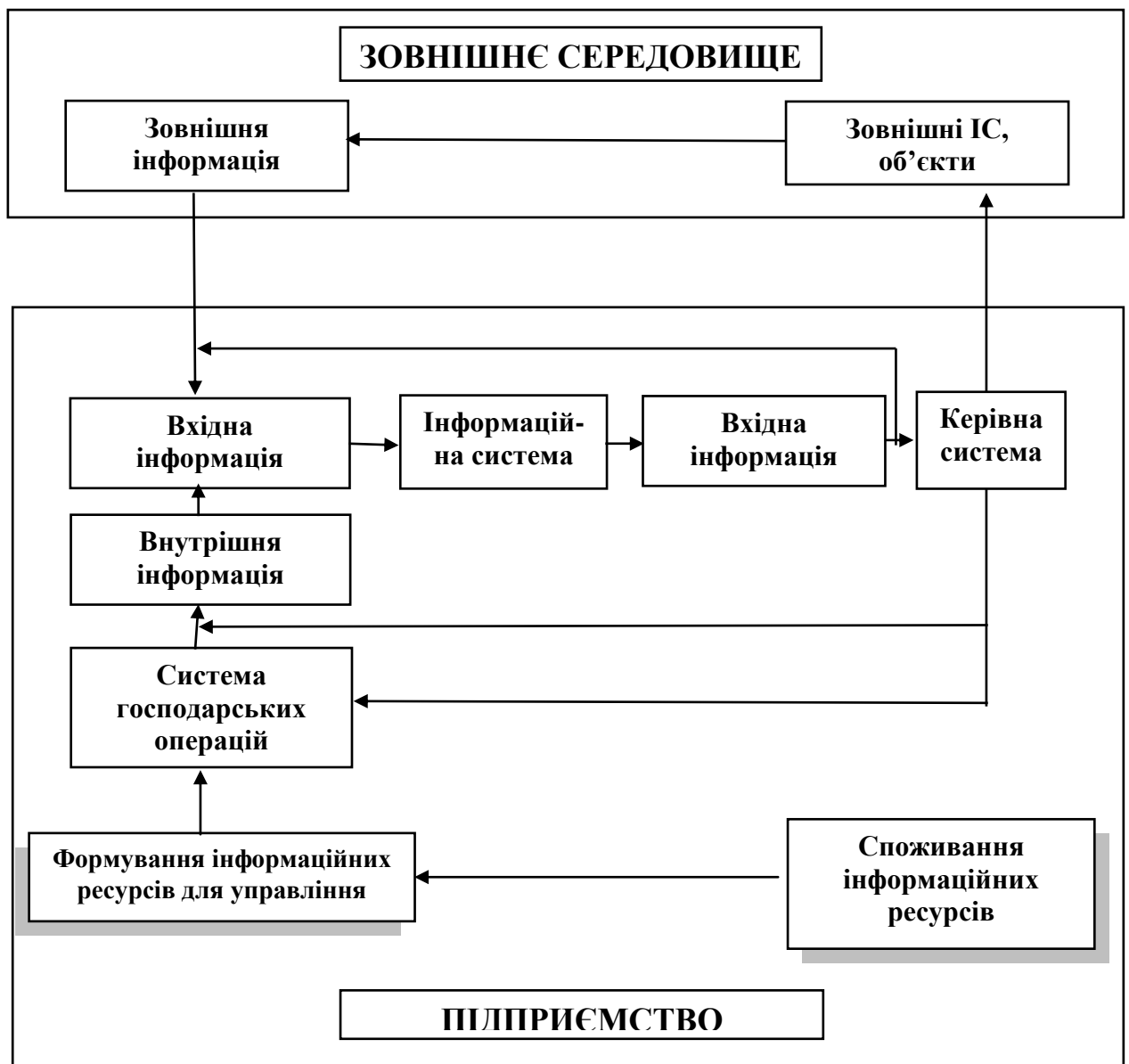


Рис. 11.5. Інформаційні ресурси у структурі управління підприємством

Підприємства характеризуються кількістю мереж передачі даних, що використовуються, а також кількістю терміналів (робочих місць), підключених до всіх цих мереж. У теперішній час інформаційні ресурси найчастіше організовані у вигляді баз даних, які створені з використанням внутрішніх та зовнішніх інформаційних джерел. Інформаційний ресурс визначено як ресурс, що має низку характерних особливостей. Зокрема, на відміну від інших (матеріальних) ресурсів, інформаційний ресурс практично невичерпний; з розвитком суспільства і зростанням обсягу знань, що використовуються, цей ресурс не зменшується, а навпаки, зростає. Застосування нового інформаційного ресурсу замість застарілого потенційно спричинить докорінні зміни як самої системи управління, так і її окремих складових, в багато разів підвищити продуктивність праці, створити умови для прийняття рішень щодо більш ефективного використання інших ресурсів тощо. Загальні цілі та завдання інформаційної системи з погляду інформаційних ресурсів можна визначити як формування, розміщення, наповнення, підтримка, актуалізація та надання інформаційних ресурсів, що повною мірою забезпечить потреби керівництва підприємства в інформації.

Найбільш перспективною для інформаційної системи підприємства є концепція її організації, орієнтована на планування і контроль з акцентом на координацію.

§11.4. СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНИХ ФУНКЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У ПРОЦЕСІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності завершальною функцією у контурі управління є контроль. У діяльності організації контроль потребує проведення систематичних спостережень за станом господарської і зовнішньоекономічної діяльності організації з метою перевірки відповідності фактичних результатів запланованим.

Насамперед, **контроль у зовнішньоекономічній діяльності** – це елемент управління об'єктами та процесами у зовнішній сфері, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами і, в разі необхідності, їх коригування та перегляду.

Дослідження питань, що стосуються застосування функції контролю при здійсненні ЗЕД потребує їх докладної класифікації за різними групувальними ознаками на різних рівнях управління. У сфері міжнародних економічних відносин об'єктами контролю є показники торгового та платіжного балансів, експорту та імпорту в галузевому, регіональному та інших аспектах.

Контроль виконується на всіх рівнях управління. Державний фінансовий контроль реалізується органами державної влади на макрорівні

та поділяється за напрямом здійснення зовнішньоекономічної діяльності на два види:

1. Валютний контроль зовнішньоекономічної діяльності – це контроль за переміщенням юридичними та фізичними особами (суб'єктами ЗЕД) валютних цінностей (валюти України, іноземної валюти, платіжних документів та інших цінних паперів, банківських металів) через митний кордон України. Контрольні функції за операціями, пов'язаними з обігом валюти покладені на Національний банк та Державну митну службу України.

2. Податковий контроль зовнішньоекономічної діяльності – це контроль за сплатою податків та зборів юридичними та фізичними особами (суб'єктами ЗЕД), які переміщують через митний кордон України товари та інші цінності, що підлягають митному оподаткуванню. Фінансовий контроль за нарахуванням і внесенням податків до бюджету здійснюють органи державної податкової та митної служби.



Рис. 11.6. Види митного контролю в зовнішньоекономічній діяльності

Крім безпосередньо митного контролю за суб'єктами ЗЕД, відповідно до функцій контролювання, що виникають на середньому (мезо-) рівні, розрізняють його специфічні види.

Контроль на рівні підприємства – це комплекс знань та заснована на них сукупність спостережень і перевірок контролюючими органами підприємств-суб'єктів ЗЕД процесів функціонування і розвитку відповідно до вимог об'єктивних економічних законів, чинного законодавства, прийнятих управлінських рішень з метою їх виконання. Видами такого контролю на мікрорівні є:

1) контроль за наявними ресурсами – трудовими, матеріальними, інвестиційними, валютними, енергетичними, інформаційними, природними, кредитними та іншими;

2) контроль за процесом виробництва, тобто ефективністю використання робочої сили, матеріальних, енергетичних, природних ресурсів;

3) контроль за процесом ціноутворення – індексами цін у галузі на внутрішньому та зовнішньому ринку з врахуванням цін на готову продукцію та закупівельну сировину;

4) контроль за розподілом та перерозподілом створеного доходу на підприємстві;

5) контроль за сферою грошових відносин, зокрема, такими її елементами як показники грошової маси, швидкості обороту грошей, норм резервування;

6) контроль за випуском цінних паперів – обсягом їх емісії та розміщенням, величиною отриманої виручки від їх реалізації, обсягом придбаних іноземцями (нерезидентами) цінних паперів підприємства.

Результатом виконання функції контролю на підприємстві, що здійснює зовнішньоекономічної діяльності є формування і становлення діючої системи контролінгу.

§11.5. КОНТРОЛІНГ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Контролінг забезпечує правильну та своєчасну оцінку господарських ситуацій, яка необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень. Перш за все, така оцінка відбувається з точки зору своєчасного та якісного виконання менеджерами та іншими співробітниками своїх завдань, виходячи із стратегічного і оперативного планів розвитку підприємства.

У перекладі з англійської мови «controlling» – це контролювання або перевірка. **Контролінг** – це спеціальна система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і охоплює інформаційне забезпечення управління, його планування,

організацію взаємодії і контроль. Ця система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства.

Як напрямок економічної роботи на підприємстві, контролінг пов'язаний з постійним моніторингом його фінансово-економічної діяльності та з систематичним наданням інформації необхідної для прийняття своєчасних оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Контролінг займає особливе місце в управлінні підприємством: він не заміняє собою управління, а лише переводить його на якісно новий рівень. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, забезпечуючи зворотний зв'язок між керівництвом та виконавцями.

Предметом вивчення контролінгу є оперативне та стратегічне управління підприємством, а також прийняття управлінських рішень з оптимізації співвідношення «витрати–обсяг–прибуток».

Виділяють два основні види контролінгу (табл. 11.2): стратегічний та тактичний (оперативний).

Таблиця 11.2

Характеристика видів контролінгу

Характеристика	
Стратегічний	Тактичний
Середовище	
Зовнішнє і внутрішнє середовище організації	Внутрішнє середовище організації
Вид управління	
Стратегічний	Тактичний (оперативний)
Мета	
Підтримка стратегічного потенціалу	Забезпечення тактичної (оперативної) прибутковості і ліквідності організації
Задачі	
1. Визначення критичних зовнішніх і внутрішніх стратегічних позицій	1. Контроль всіх тактичних показників відповідно до встановленої мети
2. Контроль основних індикаторів (показників) відповідно до встановленої стратегічної мети	2. Контроль поточного і оперативного планування
3. Контроль стратегічного планування	3. Порівняння планових і фактичних показників оперативного управління
4. Участь у постановці стратегічної мети організації	4. Контроль виконання поточних планів по відхиленнях
5. Участь у розробці альтернативних стратегій	5. Визначення вузьких місць оперативного управління
6. Аналіз стратегічної ефективності	6. Створення і розвиток системи інформаційного забезпечення оперативного управління
7. Стратегічна рефлексія	

Стратегічний контролінг вивчає та аналізує внутрішнє і зовнішнє середовище, проводить моніторинг підприємства. Обслуговує вищий інституційний рівень управління. Цілями стратегічного контролінгу є забезпечення виживання та ефективності діяльності організації; проведення ефективної антикризової політики; підтримка потенціалу успіху. Головна мета стратегічного контролінгу — створення такої системи управління, яка б дозволяла відслідковувати рух підприємства до визначеної стратегічної мети свого розвитку. **Оперативний (тактичний) контролінг** вивчає економічну ефективність та рентабельність діяльності підприємства, забезпечує контрольною інформацією керівників управлінського (середнього) та нижчого (технічного) рівнів. Цілями оперативного контролінгу є збір та аналіз інформації, необхідної для забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства.

При здійсненні внутрішнього контролю основна увага приділяється **центрам відповідальності** – структурним підрозділам, очолюваним керівниками, які несуть персональну відповідальність за результати роботи очолюваного ними підрозділу. До центрів відповідальності належать:

- на промисловому підприємстві – цех, ділянка, бригада;
- на підприємстві торгівлі – секція;
- у науково-дослідній організації – відділ;
- у лікувальній установі – відділення і т. ін.

На відміну від управлінського обліку, відповідно до принципів якого у сферу відповідальності керівника підрозділу включаються лише ті показники витрат і доходів, на які цей керівник може реально вплинути, внутрішній контроль передбачає дотримання керівниками підрозділів посадових обов'язків, зумовлених нормативними документами, внутрішніми інструкціями тощо, згідно з умовами діяльності конкретного підрозділу.

В управлінському обліку розрізняють центри відповідальності щодо: витрат; доходу; прибутку. Для цілей внутрішнього контролю всі центри відповідальності є також і центрами контролю. В організації кожен виконавець, кожен керівник повинен відповідати за визначену ділянку роботи. Для цього створюються центри відповідальності, як частини підприємства, відділи, на чолі яких стоїть відповідальна особа, що приймає рішення і відповідає за них.

Центри відповідальності поділяються на:

1. Центр відповідальності за витрати – підрозділ, керівник якого відповідає лише за витрати. Більшість центрів відповідальності складаються із декількох центрів витрат. Відповідно до цього центри витрат можна розділити на центри регульованих та частково регульованих витрат.

2. Центр відповідальності за доходи – підрозділ, керівник якого відповідає тільки за виручку, але не за витрати.

3. Центр відповідальності за прибутки – підрозділ, керівник якого відповідає як за витрати, так і за прибутки, наприклад, підприємство в складі великого об'єднання.

4. Центр відповідальності за інвестиції – підрозділ, керівник якого відповідає за капіталовкладення, доходи і витрати.

Для удосконалення організаційно-економічної механізми зовнішньоекономічної діяльності підприємства впроваджують служби оперативного контролінгу. Це надає підприємствам можливості отримання максимального економічного ефекту від здійснення зовнішньоекономічної діяльності. На початковому етапі впровадження системи оперативного контролінгу включають у склад служби 3–4 співробітника, які є відповідальними за визначені ділянки роботи. Початковий структурний склад служби контролінгу у процесі зовнішньоекономічної діяльності подано на рис. 11.7.

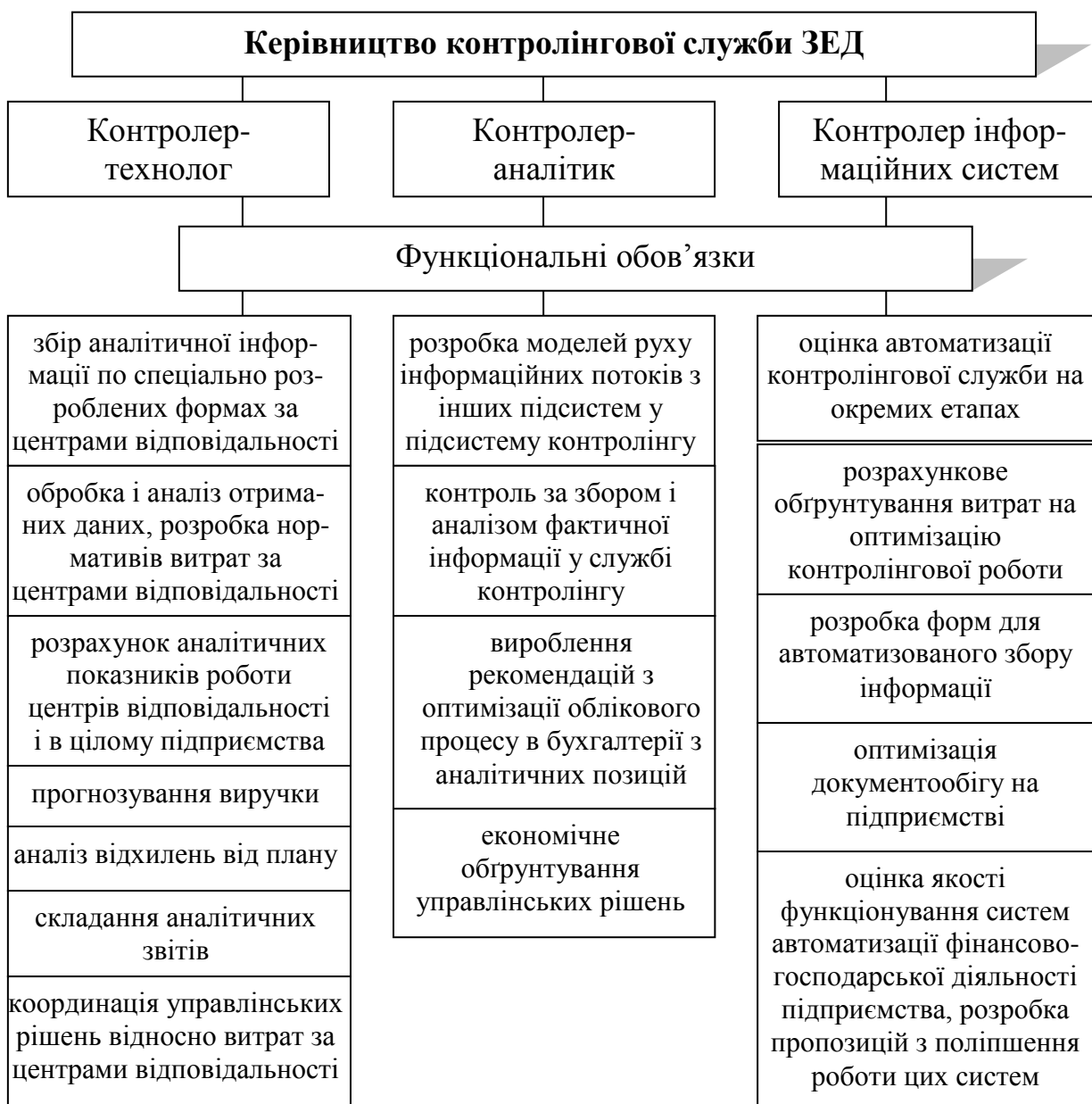


Рис. 11.7. Первинний структурний склад контролінгової служби при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Перший етап впровадження підсистеми оперативного контролінгу полягає у вивченні цілей і пріоритетних напрямів розвитку з тим, щоб завдання контролінгу органічно підпорядкувати завданням підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Другий етап впровадження підсистеми оперативного контролінгу включає розробку системи координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів. Метою даного етапу є формування системи підконтрольних показників, здатних щонайкраще реагувати на будь-які зміни в діяльності підприємства, його структурних підрозділів (центрів відповідальності).

Третій етап визначає обсяг робіт пов'язаних з виявленням відхилень підконтрольних показників фактичних від планових. Мета даного етапу – формування внутрішньої документації (звітності), що визначає місця виникнення відхилень, причини і винних в їх появі.

Четвертий етап впровадження оперативного контролінгу характеризується особливостями функціонування системи внутрішнього документообігу на підприємстві, які передбачають поступальне просування звітів структурних підрозділів (центрів відповідальності) в єдиний контролінговий центр. Основна мета даного центру – визначення ступеня дії відхилень, які виникли, на заплановану величину кінцевого показника в цілому по підприємству. На підставі наявної інформаційної бази здійснюється контроль за виникненням відхилень. Це дозволяє виробити і надати керівництву інформацію про можливі позитивні та негативні тенденції розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства.

У підсумку слід зауважити, що система контролінгу удосконалює роботу не лише у напрямку зовнішньоекономічної діяльності, а й діяльність підприємства в цілому, оскільки, взаємозв'язок всіх структурних підрозділів є дуже тісним і взаємозалежним.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Що розуміють під терміном «контроль»?
2. Охарактеризуйте поняття «внутрішній контроль».
3. Що відноситься до цілей організації системи внутрішнього контролю?
4. Які завдання відносяться до системи внутрішнього фінансового та управлінського контролю?
5. Які завдання відносяться до внутрішнього управлінського контролю?
6. Назвіть відмінності зовнішнього та внутрішнього контролю.
7. Дайте характеристику економічного контролю.
8. Які є напрями обмеження конкуренції?
9. Охарактеризуйте поняття «ревізія».
10. Яким є напрями антимонопольної політики?

11. Які є цілі інформаційної системи? Наведіть склад інформаційної системи.

12. У чому полягає сутність інформаційних ресурсів у структурі управління підприємством?

13. Що відноситься до поняття «релевантна інформація»?

14. Розкрийте сутність контролю при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

15. Визначте особливості виконання контрольних функцій на підприємствах, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

16. Які Ви знаєте види митного контролю?

17. Охарактеризуйте відмінності стратегічного і оперативного контролінгу.

18. З якою метою створюються центри відповідальності?

19. Визначте структурний склад контролінгової служби та охарактеризуйте етапи її впровадження.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є вірною:

1. Система внутрішнього контролю впроваджується:

- а) обліковою політикою підприємства;
- б) керівництвом підприємства;
- в) установчими документами.

2. Чи вірним є твердження: «Внутрішній контроль – це система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій»

- а) так;
- б) ні.

3. До цілей організації системи внутрішнього контролю підприємства належать:

- а) здійснення впорядкованої та ефективної діяльності підприємства;
- б) наділення повноваженнями учасників заходу, що проводиться, забезпечення їх необхідною інформацією та технічними засобами;
- в) забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства;
- г) забезпечення збереження майна підприємства.

4. До напрямів внутрішнього контролю не належать:

- а) планування;
- б) порядок проведення інвентаризації;
- в) правила організації документообігу;
- г) рекомендації з організації аналітичного обліку;
- д) визначення посадових обов'язків управлінського персоналу.

5. Зовнішній аудит вивчає:

- а) фінансову діяльність;
- б) господарську діяльність;

в) фінансово-господарську діяльність.

6. Система внутрішнього контролю організовується керівництвом підприємства для:

- а) ведення якісного документування господарських ситуацій;
- б) здійснення впорядкованої та ефективної діяльності;
- в) дотримання обраної політики управління;
- г) забезпечення збереження майна;
- д) всі відповіді вірні.

7. Система попереджень і перевірок господарюючих суб'єктів контролюючими органами щодо дотримання чинного законодавства, прийняття управлінських рішень, забезпечення суспільного відтворення та ефективного розвитку економіки – це:

- а) внутрішній контроль;
- б) економічний контроль;
- в) господарський контроль.

8. До видів державного контролю відносяться:

- а) парламентський;
- б) урядовий;
- в) президентський;
- г) відомчий;
- д) внутрішній;
- е) зовнішній.

9. Функції державного контролю виконує:

- а) Верховна Рада України;
- б) Рахункова палата;
- в) Кабінет Міністрів України.

10. Форми проведення контролю:

- а) документальна перевірка;
- б) комплексна перевірка;
- в) вибіркова перевірка;
- г) тематична перевірка

11. Напрямки антимонопольної політики:

- а) структурний;
- б) конкурентний;
- в) антимонопольний;
- г) регулятивний.

12. До суб'єктів антимонопольного регулювання відносяться:

- а) Президент України, Кабінет Міністрів України, Антимонопольний комітет України;
- б) Верховна Рада України, Президент України, Антимонопольний комітет України;
- в) Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Антимонопольний комітет України.

13. До недобросовісної конкуренції відносяться:

- а) навмисне поширення помилкових чи неточних відомостей;

- б) неправомірне використання товарного знаку;
- в) одержання розголошення та використання комерційної таємниці;
- г) всі відповіді правильні.

14. Основні напрями захисту економічної конкуренції:

- а) запобігання зловживання монопольним становищем;
- б) запобігання недобросовісної конкуренції;
- в) всі відповіді правильні.

15. Хто може скасувати рішення Антимонопольного комітету України:

- а) Антимонопольний комітет України;
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Верховна Рада України.

16. Монопольним визнається підприємство, питома вага якого на ринку певного товару:

- а) перевищує 35%;
- б) не перевищує 35%;
- в) дорівнює 35%.

17. Стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, а товари, що виробляються суб'єктами природних монополій не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари, ніж попит на інші товари, це —:

- а) природна монополія;
- б) економічна конкуренція;
- в) природна антимонополія.

18. До діяльності суб'єктів природних монополій відноситься:

- а) транспортування нафти трубопроводами;
- б) передавання і розподіл електроенергії;
- в) залізничні та інші перевезення;
- г) контроль обсягу ринку.

19. Підконтрольним Антимонопольному комітету є:

- а) обсяг ринку;
- б) ціна товарів;
- в) конкурентне середовище.

20. Контроль у сучасних умовах господарювання:

- а) постійно діюча, науково обґрунтована система спостереження і перевірки процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання;
- б) система попереджень і перевірок господарюючих суб'єктів контролюючими органами щодо дотримання чинного законодавства, прийняття управлінських рішень, забезпечення суспільного відтворення та ефективного розвитку економіки;
- в) система заходів визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків, щодо забезпечення та здійснення господарських операцій.

21. Сукупність різноманітних взаємопов'язаних або взаємозалежних всебічних відомостей про стан об'єкта управління та процеси, що відбуваються на ньому, які виражені в показниках та інших інформаційних сукупностях, зібраних та оброблених за допомогою технічних засобів за визначеною методикою – це:

- а) інформаційна технологія;
- б) інформаційна система;
- в) інформаційний ресурс.

22. Інформаційні технології – це:

- а) взаємопов'язані або взаємозалежні всебічні відомості про стан об'єкта управління та процеси, що відбуваються на ньому, які виражені в показниках та інших інформаційних сукупностях;
- б) системи методів і засобів збирання, передачі, накопичення, обробки, зберігання, представлення і використання інформації;
- в) всі відповіді правильні.

23. Ресурси інформаційних систем підприємства – це:

- а) системи методів і засобів збирання, передачі, накопичення, обробки, зберігання, представлення і використання інформації;
- б) бази даних та системи управління базами даних;
- в) ресурси підприємства, яке функціонує на основі сучасних інформаційних технологій.

24. Прийняття довгострокових або стратегічних рішень пов'язано з:

- а) затвердженим стратегічним планом;
- б) майбутніми можливостями, що прогнозуються та потребують конкретних поступових і виважених рішень в умовах сьогодення;
- в) всі відповіді правильні.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- елементи, що включають у себе методи внутрішнього контролю;
- складові недобросовісної конкуренції у сучасному бізнес-середовищі;
- процес контролю на підприємстві при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- сутність формування системи контролінгу на підприємстві у процесі зовнішньоекономічної діяльності;
- основні обов'язки працівників служби контролінгу.

Доповніть прикладами. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : підруч. / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська ; За ред. Ф. Ф. Бутинця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 528 с.

2. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542–III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37–38. – ст. 189.
3. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства : навч. посіб. / За ред. М. Д. Корінька. – Фастів : Поліфаст, 2006. – 440 с.
4. Дмитриченко Л. И. Региональные модели государственного регулирования экономики: критерии разграничения // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2002. – С. 231-235.
5. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
6. Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. – Рівне, 2011. – 136 с.
7. Кодекс законів про працю України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08>
8. Корінько М. Д. Диверсифікація : теоретичні та методологічні основи : моногр. / М. Д. Корінько. – ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 488 с.
9. Корінько М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації : теорія, методологія, організація : моногр. / М. Д. Корінько. – ІВЦ Держкомстату України, 2007. – 429 с.
10. Корінько М. Д. Релевантність інформації при диверсифікації діяльності / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – Вип. 2 (68). – С. 163–168.
11. Корнійчук Г. Спеціальні види контролю при перетині держкордону / Г. Корнійчук // Все про бухгалтерський облік : професійна бухгалтерська газета. – 2008. – № 115. – 17–20.
12. Лімська декларація керівних принципів контролю // Прийнята VIII Міжнарод. конференції по боротьбі з корупцією. Ліма, 7-11 вересня 1997. – Режим доступу: <http://uazakon.com> – Заголовок з екрана.
13. Мамішев А. Зміст і призначення контролю в механізмі управління / А. Мамішев // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 3. – С. 5–10.
14. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : від 13 березня 2012 р. № 4495-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
15. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
16. Про державну контрольно-ревізійну службу України : Закон України від 26.01.1993 р. № 2939-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 13. – ст. 110.
17. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 р. № 3660-XII (3660-12) // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 50. – ст. 472.

18. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 237/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36. – ст. 164.

19. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 40. – ст. 365.

20. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – ст. 30.

21. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – ст. 64.

22. Сухарева Л. А. Контроллінг – основа управління бізнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Ельга «Ника-Центр», 2002. – 208 с.

23. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1011.25.0>

24. Шепітко Г. Ф. Контролінг : навч. посіб. / Г. Ф. Шепітко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 136 с.

25. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 393 с.

ТЕМА 12

ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Лізингові операції є різновидом підприємницької діяльності, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Ключові слова та поняття:

лізинг

лізингодавець

договір лізингу

лізинговий платіж

лізингові операції

фінансовий лізинг

лізингоодержувач

оперативний лізинг

продавець лізингового майна

План

- 12.1. Поняття та класифікація лізингових угод
- 12.2. Правове регулювання лізингу в Україні
- 12.3. Розрахунки по платежах у міжнародному лізингу
- 12.4. Переваги і недоліки лізингових міжнародних операцій

§12.1. ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЛІЗИНГОВИХ УГОД

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає орендувати, брати в оренду. Лізинг – це довготермінова оренда на умовах поворотності, терміновості, платності і на підставі відповідного договору, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем. Нині лізинг є потужним чинником промислового розвитку, а обсяги лізингу промислового устаткування, виробничих споруд, технологічних виробів, офісного обладнання значно зростають. Причому в умовах глобалізації в усій повноті проявляється міжнародний потенціал цієї форми співробітництва.

Лізинг є найпоширенішим видом оренди в міжнародній практиці. Динамічний розвиток операцій лізингу на заході припав на 80-ті роки ХІХ ст. Відомою практикою, яка сприяла лізингу, було падання в оренду своїх телефонних апаратів американською компанією «Белл». Надалі, через півстоліття потому лізингову «естафету» перейняв Г.Форд, який з метою розширення збуту автомобілів використовував саме цю форму оренди. У Західній Європі, передусім у Великій Британії, Німеччині, Франції, Іспанії, значного поширення лізингові операції набули після Другої світової війни, коли їх предметом дедалі в більших масштабах ставали засоби виробництва.

Лізинг сприяє зменшенню витрат на закупівлю товарів виробництва, а також знижує рівень оподаткування прибутків та майна. Лізинг – це форма орендної діяльності, яка стає предметом спеціалізації. Лізингодавцем може бути кредитно-фінансова структура і, перш за все, банк, який за допомогою лізингу збільшує обсяг банківських операцій, розширює коло клієнтів, максимізує прибутки, знижує фінансові ризики а також у разі неплатоспроможності клієнта, банк залишається власником майна, переданого в лізинг.

Функціонально лізинг поєднується з різними формами міжнародної економічної діяльності, а формально він належить до сфери послуг. За своєю природою лізинг хоча і може бути формально ідентифікованим як оренда, проте є значно складнішим та функціонально багатоцільовим економічним явищем. За характером та функціональним призначенням лізинг має багато спільного з кредитними операціями. Він може бути елементом виробничого кооперування або переростати у цей процес. Лізинг має спільні риси з експортно-імпортними операціями як при торгівлі товарами, так і торгівлі послугами, регулювання якого залежить від держави.

У масштабах країни поширення лізингу є важливим фактором інноваційного розвитку та поліпшення фінансового стану. У загальному розумінні лізинг являє собою договір, що передбачає надання лізингодавцем

лізингоотримувачу належних йому устаткування, машин, комп'ютерної та оргтехніки, транспортних засобів, споруджень виробничого, торгівельного і складського призначення у виключне користування на певний термін за визначену винагороду – орендну плату, що включає відсоткову ставку, яка покриває вартість залучення засобів лізингодавцем на грошовому ринку з урахуванням необхідного прибутку банку та амортизації майна.

Згідно з Законом України «Про лізинг» від 16 грудня 1997р. **лізинг** визначається як підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій, тощо), не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його у лізинг. В Україні майно, яке є у державній власності, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Не можуть бути об'єктами лізингу:

- ◆ об'єкти оренди державного майна, визначені в статті 4 Закону України «Про оренду державного майна», крім окремого індивідуально визначеного майна державних підприємств;

- ◆ земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Лізингодавець і лізингоотримувач оперують капіталом не в грошовій, а у виробничій формі, що зближує лізинг з інвестуванням.

Лізингові операції близькі до кредитних операцій із усіма правами, що впливають із цього, і нормами державного регулювання. Проте лізинг відрізняється від кредиту тим, що після закінчення терміну лізингу і виплати всієї обумовленої суми договору об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця (якщо угодою не передбачений викуп суб'єкту лізингу по залишковій вартості або передача у власність лізингоотримувачу). При кредиті ж банк лишає за собою право власності на об'єкт, як заставу позики.

Економічна сутність лізингу робить його застосування найефективнішим у галузях, що випускають продукцію високого ступеня готовності, збут якої багато в чому зазначається її конкурентоздатністю і наявністю засобів у користувача цієї продукції.

Класифікації видів лізингових угод представлена за різними критеріями, при цьому одна й та сама угода може бути представлена в різних категоріях. Формальними критеріями класифікації лізингових угод є суб'єктний склад, об'єкти, терміни та різні умови операцій, сегменти й характер ринку та інше (рис. 12.1).

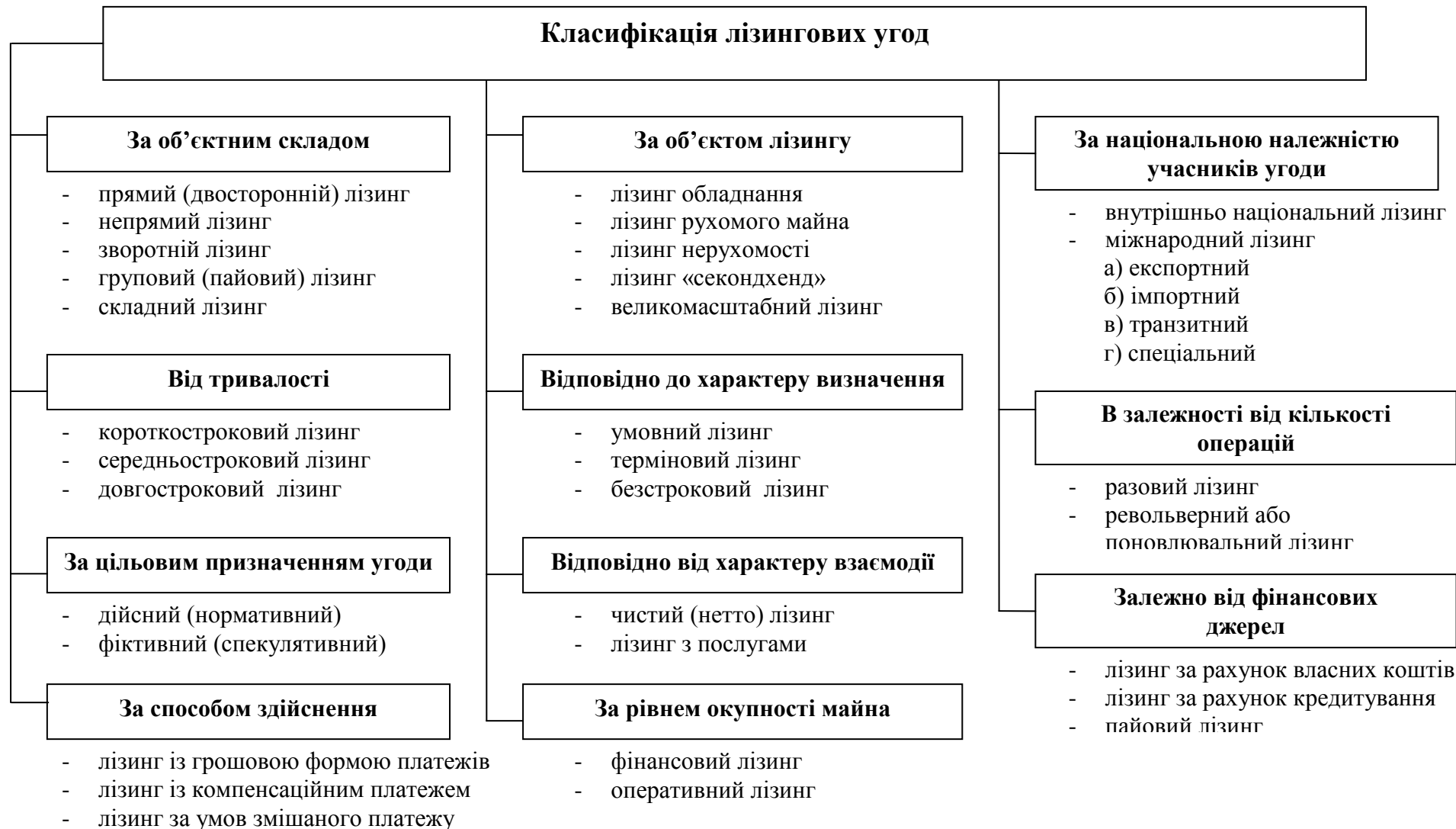


Рис. 12.1. Класифікація лізингових угод за різними групувальними ознаками

У Законі України «Про лізинг» розглядаються такі види лізингу.

1. Фінансовий лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкту лізингу, визначеної у день укладення договору. Сума відшкодування вартості об'єкту лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору фінансового лізингу повинна включати не менше 60 % вартості об'єкту лізингу, визначеної у день укладення договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

2. Оперативний лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкту лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовжений або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцеві і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Право власності на об'єкт фінансового лізингу набувається лізингоодержувачем після сплати повної вартості об'єкта лізингу відповідно до умов договору лізингу та законодавства України.

У процесі укладання угоди передбачаються витрати на утримання лізингового майна:

1. При фінансовому лізингу всі витрати на утримання об'єкту лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням та ремонтом, несе лізингоодержувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

2. При оперативному лізингу всі витрати на утримання об'єкту лізингу, крім витрат, пов'язаних з його експлуатацією та поновленням використаних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

При *майновому* лізингу розрізняють *лізинг нового майна* (із перших рук) і *лізинг майна, яке було в користуванні* (із других рук), тобто підприємець продає майно, власником якого він є і ним уже користується.

По *об'єктах угод* розрізняють *лізинг рухомого* (дорожній транспорт, повітряний і морський транспорт, вагони, контейнери, техніка зв'язку) і *нерухомого майна* (торгові і конторські будинки, виробничі помешкання, склади й ін.).

При лізингу нерухомості орендодавець будує або купує нерухомість за дорученням орендаря і надає йому для використання у економічних і виробничих цілях. Так само, як і в угодах із рухомим майном, контракт укладається на термін менший або рівний амортизаційному періоду об'єкта; орендар несе всі ризики, витрати і податки під час дії контракту.

При *зворотньому лізингові* укладається договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг.

При *пайовому лізингові* здійснення лізингових операцій відбувається за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти.

Міжнародний лізинг передбачає укладання договору лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

Як уже було відзначено, лізинг підрозділяється на оперативний і фінансовий. Наприклад, при оперативному лізингу автотранспортних засобів від орендаря потрібна гарантія того, що після закінчення терміну оренди, машина буде мати певну залишкову вартість. Оренда з такою гарантією називається орендою відкритого типу (open-end), а без неї – закритого типу (closed-end).

Різновидом лізингу, застосовуваного в міжнародній сфері, стали угоди «дабл діп». Їхній зміст полягає у комбінації податкових пільг у двох і більше країнах. Наприклад, у 80-ті роки придбання ряду літаків було кредитовано через «дабл діп» між США й Англією. Вигода від податкових пільг у Англії більше, якщо орендодавець має право власності, а в США – якщо орендодавець має тільки право володіння. Лізингова компанія в Англії купує літак, віддає його в оренду американській лізинговій компанії, а та у свою чергу – місцевим авіакомпаніям. Такого роду угоди можуть здійснюватися між різноманітними країнами. Так, у 80-х роках «Pan American» фінансував свої нові аеробуси по угодах «дабл діп» між Францією і США.

Механізм лізингових операцій показаний на рис. 12.2.

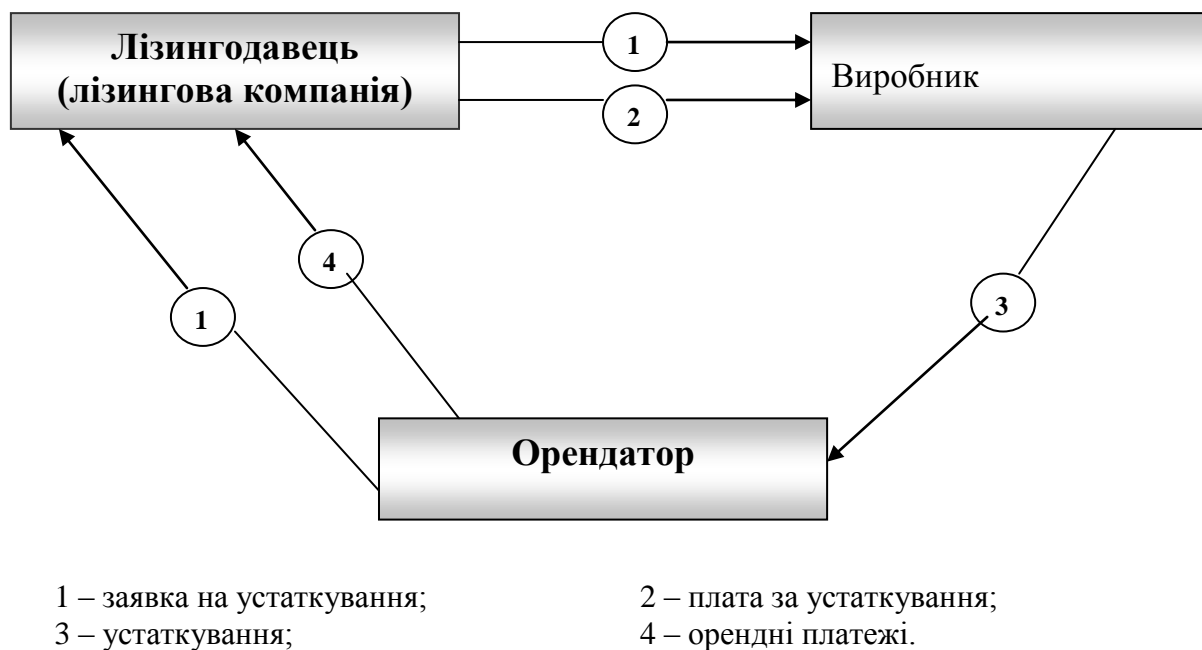


Рис. 12.2. Загальна схема механізму проведення лізингу

Оскільки у лізингових компаніях часто не вистачає власних коштів для здійснення лізингових операцій, вони можуть залучати позички. Така операція одержала назву лізингу з додатковим залученням коштів (рис. 12.3).

Часто лізинг здійснюється не на пряму, а через посередника.

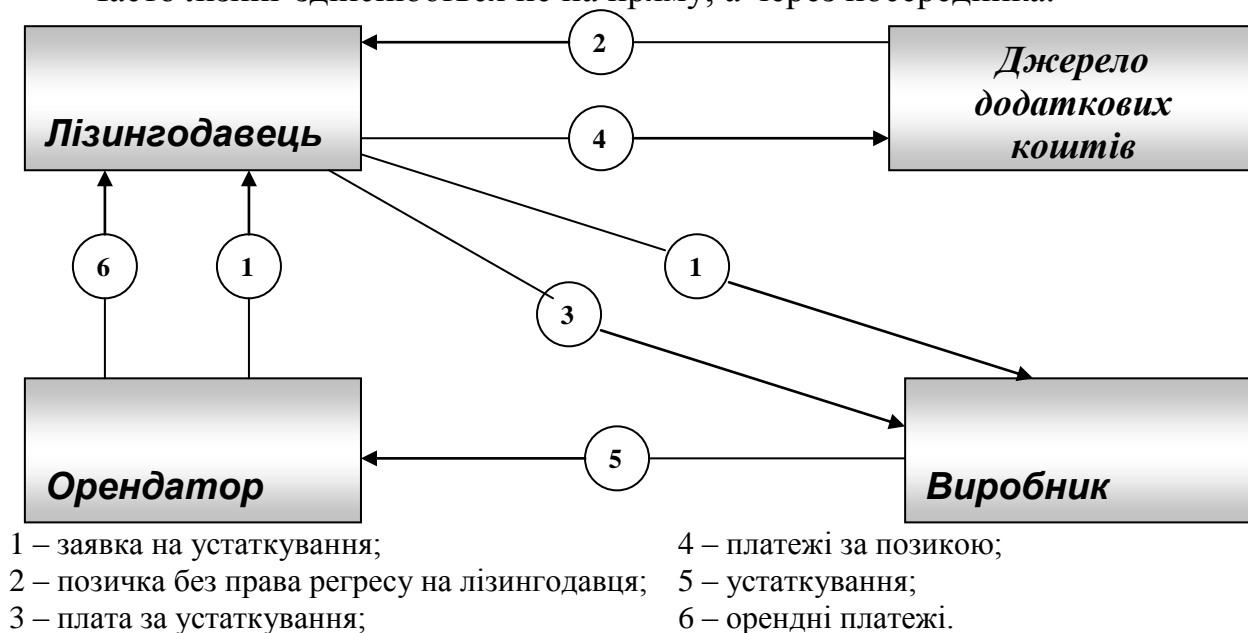


Рис. 12.3. Механізм лізингу із додатковим залученням коштів

Основний орендодавець одержує переважне право на одержання орендних платежів. У договорі зазвичай обумовлюється, що у випадку банкрутства третьої ланки орендна плата буде надходити основному орендодавцю. Подібні угоди одержали назву *сублізинг*.

Останнім часом одержала поширення практика укладання угоди між виробниками устаткування і лізинговими компаніями. Відповідно до цих угод виробник від імені лізингової компанії пропонує клієнтам фінансування своєї продукції за допомогою лізингу.

Таким чином, лізингова компанія використовує торгову мережу постачальника, а постачальник розширює межі збуту своєї продукції. Ці угоди, що одержали назву «допомога у продажі» (*seles-aid*), застосовуються зазвичай для устаткування низької вартості – від 5 до 20 тис. дол.

При постійному і тісному співробітництві підприємств із лізинговими компаніями можливе укладання угод по наданню лізингової лінії (*lease-line*). Ці угоди аналогічні банківським кредитним лініям і дозволяють орендарю брати додаткове устаткування у лізинг без укладання щоразу нового контракту.

Лізинг – операція, що відрізняється досить складною організацією, особливо у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. У багатьох угодах мають місце як мінімум три контракти: 1) між орендарем і орендодавцем; 2) між постачальником і орендодавцем; 3) між орендодавцем і банком.

Зазвичай перед початком угоди проводиться ретельний аналіз фінансового стану клієнта. У лізингу дуже важлива гарантія того, що до

кінця контракту устаткування буде мати визначену залишкову вартість. Для цього існує система страхування залишкової вартості. Орендар за свій рахунок страхує предмет лізингу від усіх випадків ризику (пожежі, крадіжки і т.д.) і протягом 15 діб із початку лізингу подає орендодавцю засвідчену копію страхового полісу.

Необхідно відзначити, що у сфері лізингу рухомого майна були вироблені стандартні типи контрактів, у той час як у області лізингу нерухомого майна окремі пункти контрактів складаються в індивідуальному порядку з урахуванням розміру об'єктів і триваліших термінів дії контрактів.

Найважливішою частиною договору лізингу є узгодження лізингових платежів, що можуть враховувати різноманітні вимоги клієнтів.

Істотні умови договору лізингу (стаття 7 Закону «Про лізинг») включають:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- строк, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їх перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкту лізингу згідно із законодавством України;
- умови повернення об'єкту лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача;
- умови страхування об'єкту лізингу;
- умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкту лізингу та надання інформації щодо його технічного стану;
- умови реєстрації об'єкту лізингу;
- умови повернення об'єкту лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- умови дострокового розірвання договору лізингу;
- умови надання відомостей про фінансовий стан лізингоодержувача;
- відповідальність сторін;
- дата і місце укладення договору.

За згодою сторін у договорі лізингу можуть бути передбачені й інші умови.

Реорганізація лізингодавця не є підставою для зміни умов чи розірвання договору лізингу.

Строки договору лізингу визначаються за домовленістю сторін відповідно до Закону України «Про лізинг».

У разі якщо об'єктом лізингу є державне майно або договір пайового лізингу передбачає залучення державних коштів чи для забезпечення виконання лізингового договору надаються державні гарантії, договір лізингу підлягає обов'язковій реєстрації у встановленому Кабінетом

Міністрів України порядку. Договори, не зареєстровані у встановленому порядку визнаються недійсними.

Для реєстрації договору лізингу лізингодавець надає у орган реєстрації такі документи:

- заяву;
- копію договору лізингу;
- копію гарантійного зобов'язання (якщо для виконання договору лізингу даються державні гарантії);
- довідку розрахунку вартості майна, переданого за договором лізингу.

Зразковий договір фінансового лізингу затверджений наказом Міністерства України у справах науки і технологій від 03.03.98 р. №59 і приведений у додатку Б.

§12.2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Правове регулювання лізингу в Україні пов'язане із Законом України «Про лізинг» (№ 723/97 від 16.12.1997 р., набув чинності 10.01.1998 р.), в якому визначено, що об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно. Основним міжнародним джерелом регулювання лізингових відносин є Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р.

Суб'єктами лізингових операцій можуть, відповідно до згаданого правового акту, бути, як це заведено в міжнародній практиці, комерційні структури:

- лізингодавець – суб'єкт підприємницької діяльності (у тому числі банківська або небанківська фінансова установа), який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу;
- лізингоодержувач – суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує у користування об'єкти лізингу за договором лізингу;
- продавець лізингового майна – суб'єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

У ширшому трактуванні учасниками лізингових операцій можуть бути банки, які надають кредити лізингодавцеві для купівлі необхідного майна, страхові компанії, які здійснюють страхування майна, що є об'єктом лізингу, фірми типу прокатних контор та інші обслуговуючі структури.

Закон України «Про лізинг» визначає основні права та обов'язки лізингодавця (стаття 11) та лізингоодержувача (стаття 12).

Так, лізингодавець має право:

- 1) здійснювати за власний рахунок контроль за умовами експлуатації та цілеспрямованим використанням об'єкту лізингу лізингоодержувачем згідно з умовами договору лізингу, вимогами та інструкціями продавця щодо експлуатації об'єкта лізингу, а також відповідно до законодавства України;

2) вимагати повернення у безспірному порядку майна, переданого у лізинг, якщо лізингоодержувач не сплатив лізингові платежі протягом двох чергових строків;

3) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків, завданих унаслідок його дій або бездіяльності, відповідно до умов договору.

Водночас, лізингодавець зобов'язаний:

1) передати належне йому на праві власності майно в користування лізингоодержувачеві або за дорученням лізингоодержувача відповідно до його вибору та визначеної ним специфікації укласти договір купівлі-продажу майна з відповідним продавцем і передати майно в користування лізингоодержувачеві;

2) не втручатися у вибір лізингоодержувачем продавця майна та у визначення специфікації об'єкту лізингу;

3) набуваючи майно для лізингоодержувача, повідомити продавця про те, що майно призначене для передання в лізинг конкретній особі;

4) своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання перед лізингоодержувачем щодо утримання об'єкту лізингу (ремонт, технічне обслуговування тощо) відповідно до умов договору;

5) прийняти об'єкт лізингу від лізингоодержувача після закінчення строку договору лізингу, якщо об'єкт не буде викуплено лізингоодержувачем.

Лізингоодержувач має право:

1) відмовитися від прийняття об'єкту лізингу, який не відповідає умовам договору, затримувати належні лізингодавцеві платежі до усунення ним виявленого порушення умов договору за умови попереднього повідомлення лізингодавця;

2) вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, завданих унаслідок його дій або бездіяльності при виконанні договору лізингу, відповідно до умов договору;

3) пред'являти продавцеві об'єкту лізингу всі права та вимоги, що впливають із договору купівлі-продажу цього майна, зокрема щодо його якості та комплектності, строків передання, гарантійних ремонтів тощо. Однак лізингоодержувач не має права припиняти дію договору купівлі-продажу між лізингодавцем і продавцем або змінювати його умови.

Лізингоодержувач зобов'язаний:

1) прийняти та належним чином користуватися об'єктом лізингу, утримувати його відповідно до погоджених сторонами умов договору, згідно з якими його було передано, з урахуванням природного зносу та змін стану майна;

2) своєчасно та в повному обсязі за погодженим з лізингодавцем графіком виплачувати лізингові платежі відповідно до умов договору;

3) у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця повернути йому об'єкт лізингу;

4) у зазначені договором лізингу строки відповідно до його умов надавати лізингодавцеві відомості про технічний стан об'єкту лізингу та свій

фінансовий стан, доступ для перевірки об'єкта лізингу та умов його експлуатації;

5) у разі, якщо він не реалізує своє право викупу об'єкта лізингу та не продовжить строк його використання після припинення дії договору, повернути об'єкт лізингу лізингодавцеві у стані, зазначеному в договорі.

Закон України «Про лізинг» визначає процедуру здійснення лізингових платежів (стаття 16). Так, лізингоодержувач за користування об'єктом лізингу вносить періодичні лізингові платежі. Величина періоду, за який вноситься лізинговий платіж, установлюється за договором лізингу і може бути нерівномірною. Самі ж лізингові платежі включають:

- суму, яка відшкодовує у кожному платежі частину вартості об'єкту лізингу, що амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж;
- суму, що сплачується лізингодавцеві як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;
- платіж як винагороду лізингодавцеві за отримане у лізині майно;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкту лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Право лізингоодержувача на ремонт і технічне обслуговування об'єкту лізингу може визначатися окремим договором, який укладається з продавцем.

Участь вітчизняних кредитно-фінансових установ у лізингових операціях регламентується ще й іншим джерелом – Законом «Про банки та банківську діяльність». Згідно з ним комерційним банкам надано право закуповувати за власні кошти засоби виробництва та передавати їх в оренду (у лізинг). І відповідно до такої правової ситуації багато вітчизняних банків створили в себе спеціалізовані структурні підрозділи – лізингові компанії.

Щоправда, має місце певна термінологічна невідповідність: наприклад, Національний банк України визначив лізинг як форму майнового кредиту. Сьогодні лізинг розуміють і трактують як форму орендних відносин, що методологічно відповідає меті створення адекватних передумов для розвитку міжнародного співробітництва у сфері лізингу.

Лізинг здійснюється за договором лізингу, який регулює правовідносини між суб'єктами лізингу і, залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, може бути двох видів – фінансовий чи оперативний.

Хоча в цілому Закон «Про лізинг» відповідає основним потребам розвитку лізингових відносин у країні та міжнародному лізинговому співробітництву з участю вітчизняних господарських суб'єктів, цілями подальшої оптимізації правового регулювання відповідної сфери в Україні лишаються конкретизація умов та характеру діяльності лізингових компаній, розширення кола суб'єктів лізингу (надання права державним органам, деяким бюджетним інститутам бути лізингодавцями на неприбуткових підставах), розширення переліку об'єктів лізингу за рахунок майнових комплексів підприємств, майнових прав, взагалі нематеріальних активів,

регламентація умов сублізингу, більш точне визначення умов оподаткування та ін.

Крім Закону України «Про лізинг» та інших актів законодавства України, джерелами регулювання міжнародних лізингових відносин з участю України є підписані нею міжнародні договори, а також договори, що укладаються комерційними суб'єктами лізингу.

Договір лізингу укладається у формі багатосторонньої угоди з участю лізингодавця, лізингоодержувача, продавця об'єкта лізингу або двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем.

Договір лізингу має бути укладений у письмовій формі та повинен відповідати вимогам законодавства України.

Стаття 7 зазначеного документа визначає істотні умови договору лізингу. Зокрема, такими істотними умовами договору лізингу є:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- строк, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їх перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкту лізингу згідно з законодавством України;
- умови повернення об'єкту лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача;
- умови страхування об'єкту лізингу;
- умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкту лізингу та надання інформації щодо його технічного стану;
- умови реєстрації об'єкту лізингу;
- умови повернення об'єкту лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- умови дострокового розірвання договору лізингу;
- умови надання відомостей про фінансовий стан лізингоодержувача;
- відповідальність сторін;
- дата і місце укладення договору.

Лізинг є контрактною формою забезпечення процесу виробництва орендованим рухомим та нерухомим майном, технологічним обладнанням та транспортними засобами, яка, по суті, визначає сьогодні нову якість ринкової економіки. Він є засобом мобілізації коштів для прискорення науково-технічного прогресу, фактором конкурентної боротьби, оптимізації умов міжнародної кооперації, додає стабільності економічному зростанню.

Поширення лізингу зумовили ті переваги, яких він надає суб'єктам виробництва. Це, зокрема, можливості використання нової, дорогої техніки, високих технологій, модернізації без значних одноразових витрат, відстрочення платежів (не тільки остаточних та основних розрахунків, а й, залежно від ситуації, і початкових), формування основних фондів, проведення технологічної політики підприємствами малого й середнього

бізнесу, оптимізації розрахунків за отримані матеріально-технологічні ресурси, зокрема виробленою продукцією, залучення виробничих потужностей залежно від сезонних потреб з попереднім випробуванням, поліпшення умов конкурентної боротьби, фінансових показників комерційної діяльності, оптимізації податкових виплат.

§12.3. РОЗРАХУНКИ ПО ПЛАТЕЖАХ У МІЖНАРОДНОМУ ЛІЗИНГУ

В основі розрахунків лізингових платежів лежить формула, що виражає взаємозалежні впливи на їхній розмір усіх умов договору лізингу: суми договору, його терміну, процентної ставки, періодичності платежів:

$$O = C \times \frac{B : T}{1 - 1 / (1 + B : T)^{TD}}, \quad (12.1)$$

де O – сума орендних платежів;

C – сума договору лізингу;

D – термін дії договору лізингу в роках;

B – відсоткова ставка банку у виді десяткового дробу;

T – періодичність платежів (коефіцієнт при місячній періодичності платежів дорівнює 12, при кварталній – 4, при півріччій – 2, при річній – 1).

Для визначення суми орендного платежу з урахуванням обраної орендарем залишкової вартості об'єкту лізингу застосовується формула дисконтного множника:

$$K_{зал} = \frac{B : T}{1 - Z_e \times 1 / (1 + B : T)^{TD}}, \quad (12.2)$$

де Z_e – залишкова вартість у відсотках від початкової вартості, що виражена у вигляді десяткового дробу.

При здійсненні орендного платежу авансом у момент оформлення договору лізингу (підписання протоколу про приймання устаткування), тобто на початку процентного періоду (при кварталних розрахунках), у розрахунки орендних платежів вноситься ще одна поправка, що розраховується за формулою:

$$K_{ав} = \frac{1}{1 + B : T} \quad (12.3)$$

Помноживши розраховані по зазначеній формулі орендні платежі на коефіцієнти поправок по залишковій вартості й авансових платежах, одержимо скориговані дані по орендних платежах. Як правило, лізингові платежі на весь період договору оренди залишаються незмінними, що особливо важливо для клієнта при плануванні своєї господарської діяльності. При правильній організації лізингу підприємство може оплачувати лізингові платежі протягом дії договору із суми прибутків, що принесе експлуатація предмета лізингу.

§12.4. ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ЛІЗИНГОВИХ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ

Причиною широкого поширення лізингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності є ряд його переваг порівняно зі звичайною позичкою:

1. Лізинг припускає відразу 100 % кредитування, а не потребу негайного початку платежів. При використанні звичайного довгострокового кредиту для купівлі устаткування підприємство повинне біля 15–20 % оплачувати авансом за рахунок власних коштів. При лізингу контракт укладається на повну вартість майна. Орендні платежі починаються після постачання майна орендарю або пізніше.

2. Дрібним і середнім підприємствам простіше одержати контракт по лізингу, ніж позичку. Деякі лізингові компанії навіть не вимагають від орендаря ніяких додаткових гарантій, тому що передбачається, що забезпеченням угоди є саме устаткування. При невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова компанія відразу ж забирає своє майно.

3. Лізингова угода більш гнучка, ніж позичка, тому що надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Позичка завжди припускає обмежені терміни і розміри погашення. Лізингові платежі за домовленістю сторін бувають щомісячними, щоквартальними і т.д., а суми платежів можуть відрізнятися один від одного. Ставка може бути фіксованою або плаваючою. Іноді погашення здійснюється після одержання виторгу від реалізації товарів, зроблених на устаткуванні, узятому в лізинг, або може бути компенсоване зустрічною послугою, що дозволяє підприємствам без різкої фінансової напруги поновлювати виробничі фонди. Орендна плата, відноситься на витрати виробництва і знижує у лізингоотримувача оподаткований прибуток.

4. Ризик старіння устаткування цілком лягає на лізингодавця. Орендар може постійно поновлювати свій парк устаткування.

5. Переваги обліку орендованого майна. Основними принципами Євролізу по обліку лізингових операцій є опублікування орендарем своїх фінансових зобов'язань, що впливають із лізингових угод, а також те, що облік й амортизація лізингового майна здійснюється по даних балансу підприємства. При цьому варто відобразити такі моменти: суму орендних платежів у даному фінансовому році, загальну суму орендних платежів за період контракту і їхньої поточної вартості та дату складання балансу. У багатьох країнах законодавство встановлює для підприємств обов'язкове співвідношення власного і позикового капіталу. Оскільки майно за лізинговою угодою буде враховуватися поза балансом орендодавця, то орендар може розширити свої виробничі потужності, не змінюючи структури капіталу.

6. Платежі по лізингу здійснюють із суми прибутку від використовуюваного устаткування, вони не підлягають оподаткуванню, тому що є орендною платою. Банк може змінювати розмір внесків, щоб поліпшити використання фінансових ресурсів орендаря. Сума платежів по

лізингу фіксується під час підписання договору і не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотку по довгостроковому кредитуванню.

7. При міжнародних лізингових операціях орендар одержує податкові пільги країни-орендодавця, що досягається зниженням виплат, а також додаткові послуги (головним чином при оперативному лізингу) орендодавця або його представників (наприклад, технічне обслуговування і ремонт орендованого устаткування, консультації по його експлуатації, передачу ноу-хау, постачання запчастин та ін.).

8. Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод при підрахунку національної заборгованості, тобто існує можливість перевищити ліміти кредитної заборгованості, установлені Фондом по окремих країнах.

Однак, лізингу притаманні і окремі недоліки:

- орендар не виграє на підвищенні залишкової вартості устаткування (зокрема, через інфляцію);
- якщо це фінансовий лізинг, то орендні платежі не припиняються до кінця контракту, незважаючи на моральне старіння обладнання через науково-технічний прогрес;
- складність організації;
- вартість лізингу більше позички, але не можна забувати, що ризик застарілого обладнання покладається на лізингодавця, а тому він бере велику комісію для компенсації;
- віднесення лізингових платежів на валові витрати лізингоодержувача;
- оподаткування прибутку лізингодавця;
- якщо лізингодавцем є нерезидент України, він може потрапити під дію положення про 15 % репатріації прибутків.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Як Ви розумієте сутність лізингу? Чому його застосовують у зовнішньоекономічній діяльності?
2. Охарактеризуйте коло суб'єктів лізингових операцій.
3. Назвіть можливі об'єкти лізингових операцій.
4. Назвіть основні критерії класифікації лізингових угод, а також основні різновиди лізингу.
5. У чому полягає особливість фінансового лізингу?
6. Охарактеризуйте основи правового регулювання лізингу в Україні.
7. Як менеджер зовнішньоекономічної діяльності дайте характеристику найбільш привабливої для лізингодавця (або ж лізингоодержувача) форми міжнародного лізингу. Аргументуйте переваги для обраної Вами форми лізингу.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Дайте визначення поняттю «лізинг»:

- а) створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності;
- б) довготермінова оренда на умовах поворотності, терміновості, платності і на підставі відповідного договору між орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем;
- в) це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України так і за її межами.

2. Лізингові контракти, що укладаються на короткий і середній термін (коротше амортизаційного періоду), відповідно до яких орендарю надається (при дотриманні визначеного терміна) право в будь-який інший час розірвати договір – це:

- а) фінансовий лізинг;
- б) оперативний лізинг;
- в) майновий лізинг.

3. Форма довгострокового кредитування, яка характеризується тривалим терміном контракту (від 5 до 10 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування – це:

- а) фінансовий лізинг;
- б) оперативний лізинг;
- в) майновий лізинг.

4. Назвіть різновид довгострокового кредиту, що надається у майновій формі і погашення якого здійснюється у розстрочку:

- а) лізинг;
- б) факторинг;
- в) форфейтинг.

5. Майновий лізинг – це:

- а) договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг;
- б) лізингові операції, які відбуваються за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти;
- в) договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

6. При зворотному лізингу:

- а) укладається договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг;
- б) здійснення лізингових операцій відбувається за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або

кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти;

в) договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

7. При пайовому лізингу:

а) укладається договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг;

б) здійснення лізингових операцій відбувається за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти;

в) договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

8. Який основний нормативно-правовий акт регулює процес укладання та здійснення лізингових угод:

а) Закон України «Про лізинг»;

б) Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

в) Господарський кодекс;

г) Цивільний кодекс.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- розгляньте фактори та передумови формування лізингових відносин в Україні;
- опишіть сутність кожного з видів лізингу.

Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.

2. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 484 с.

3. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

4. Облік міжнародних операцій : підруч. / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова ; За заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.

5. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723/97 (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 16. – ст. 68.

6. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : моногр. / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.

7. Руденко Л. В. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посіб. / Л. В. Руденко, В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2000. – 422 с.

8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. – У 2- т ; Т 1. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.

ТЕМА 13

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Фінансова система виникає з появою держави і розвивається разом з нею, удосконалюючи свої правові норми. Для забезпечення ефективної роботи фінансової системи держави важливим є формування умов її фінансової стійкості. Управління складними процесами трансферу фінансових ресурсів держав, підприємств, фірм, банків різних країн при виконанні ними зовнішньоекономічних операцій здійснюється з метою досягнення стратегічних цілей, отримання прибутку або соціального ефекту, а також формування системи управління капіталорухом.

Ключові слова та поняття:

вексель

капітал

фінанси

валютний ринок

фінансові потоки

банківський переказ

фінансовий менеджмент

банківський ордерний чек

хеджируване фінансування

кредитно-фінансова політика

організація трансферу коштів

інструменти валютного регулювання

менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

консервативна та агресивна фінансова політика

План

- 13.1. Фінансові система держави
- 13.2. Міжнародні розрахунки, банківський переказ і чеки у зовнішньоекономічній діяльності
- 13.3. Вексель як вид цінних паперів
- 13.4. Міжнародні валютні ринки
- 13.5. Кредитно-фінансова політика суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

§13.1. ФІНАНСОВА СИСТЕМА ДЕРЖАВИ

Сукупність форм, методів, засобів управління грошовими ресурсами та грошовими відносинами з метою максимізації прибутку складає систему **фінансового менеджменту**. Уперше фінансовий менеджмент підприємств виокремлюється у самостійний напрям у межах загального менеджменту в середині 50-х ХХ ст. у США.

Комплексно сутність фінансового менеджменту розкривається у його функціях:

1) здійснення інвестиційної політики на підприємстві (складання інвестиційних програм, пошук джерел самофінансування підприємства, визначення потреб у фінансових ресурсах та ін.);

2) випуск цінних паперів, виплата відсотків та дивідендів (розробка рекомендацій щодо випуску різних видів акцій та облігацій, розробка правил взаємовідносин між акціонерами, ведення переговорів з інвестиційними банками, тощо);

3) отримання позичок та кредитів і сплата боргів за ними (відкриття банківських рахунків, отримання кредитів та ін.);

4) аналіз фінансової звітності та звітування перед акціонерами про результати фінансової діяльності;

5) прогнозування грошових надходжень на рахунок підприємства та сплата ним боргів;

6) визначення платоспроможності торгових, збутових організацій, розрахунок термінів реалізації продукції.

Відповідальний за виконання цих функцій на великих підприємствах – віце-президент компанії, на середніх та малих фірмах – заступник директора з фінансів.

Об'єктами фінансового менеджменту є здійснення інвестиційної політики та вибір джерел для її реалізації. Управління фінансовими ресурсами передбачає передусім отримання співвідношення власного і залученого капіталу, тобто раціональну структуру грошового капіталу. Щодо цього найважливіше завдання фінансового менеджменту – досягнення самофінансування підприємства, тобто забезпечення із власних джерел як поточних витрат та інвестицій у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Джерелом самофінансування є передусім прискорена амортизація – грошове вираження процесу перенесення вартості основних

виробничих фондів на готовий продукт в міру їх фізичного та морального зношування (списання в перші роки експлуатації нових засобів праці значно більшої частини їх вартості щодо пропорційного терміну служби). Одним із джерел фінансування є збільшення частки нерозподіленого прибутку, з якого формуються страховий та резервний фонди.

Загалом, фінансовий менеджмент щодо джерел фінансування передбачає вирішення таких ключових проблем:

1) розробку інвестиційної політики, визначення потреб у фінансових ресурсах та обґрунтування форм, методів і засобів її реалізації;

2) планування інвестицій на поточний, середньо- та довготерміновий періоди, розробку початкової форми планування інвестицій – інвестиційного проекту, основними етапами підготовки та реалізації якого є попереднє техніко-економічне обґрунтування, експертиза його прийняття, реалізація та процес експлуатації;

3) обґрунтування політики оптимального поєднання використаних власних і залучених коштів, а також методів та засобів її втілення у практику, зокрема залучення фінансових ресурсів на найбільш вигідних умовах;

4) розробка дивідендної політики та засобів її реалізації, які втілюються в управлінні портфелем цінних паперів.

Вихідним пунктом реалізації фінансового менеджменту є фінансове планування – складова фінансового менеджменту, яка передбачає визначення стратегічної мети в управлінні фінансами; розробку і фактичну реалізацію фінансових планів на довготерміновий (понад 5 років), середньотерміновий (від 1 до 5 років) і поточний (до 1 року) періоди та конкретних дій для впровадження цієї стратегії.

Сукупність різних сфер фінансових відносин, зв'язаних з утворенням і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів з економічної точки зору представляє фінансову систему; з інституційної точки зору вона є сукупністю фінансових установ країни.

Фінансова система держави – це сукупність взаємодіючих елементів, що складають цілісне утворення. Вона включає напрями або елементи, кожний з яких має своє функціональне призначення, це:

- фінанси держави (бюджети всіх рівнів і позабюджетні фонди);
- фінанси суб'єктів господарювання – підприємств;
- фінанси невиробничої сфери;
- фінанси населення;
- внутрішньо- і зовнішньодержавні фінансові зобов'язання;
- фінансова інфраструктура.

Зазначені елементи фінансів можуть належним чином впливати на економіку країни тільки в комплексі, тобто у єдиній системі. Визначальне місце в цій системі приділяється фінансам суб'єктів господарювання.

Фінансові ресурси суб'єкта господарської діяльності – це грошові кошти, що є у його розпорядженні. Фінанси суб'єктів господарювання формують обіг коштів або грошовий потік. Вони інвестуються на розвиток

виробництва об'єктів невиробничої сфери, споживання, можуть залишатися у резерві підприємства.

Функціонування економіки неможливе без функціонування банківської системи, яка є динамічною системою, і особливо в умовах ринку не може знаходитися у статичному стані. Вона представляє єдине ціле, що включає різні банківські установи. Головним завданням банківської системи на сучасному етапі є забезпечення її стабільності та ефективного виконання нею своїх функцій.

Фінансово-кредитна система є суб'єктом інвестиційного процесу (рис. 13.1).

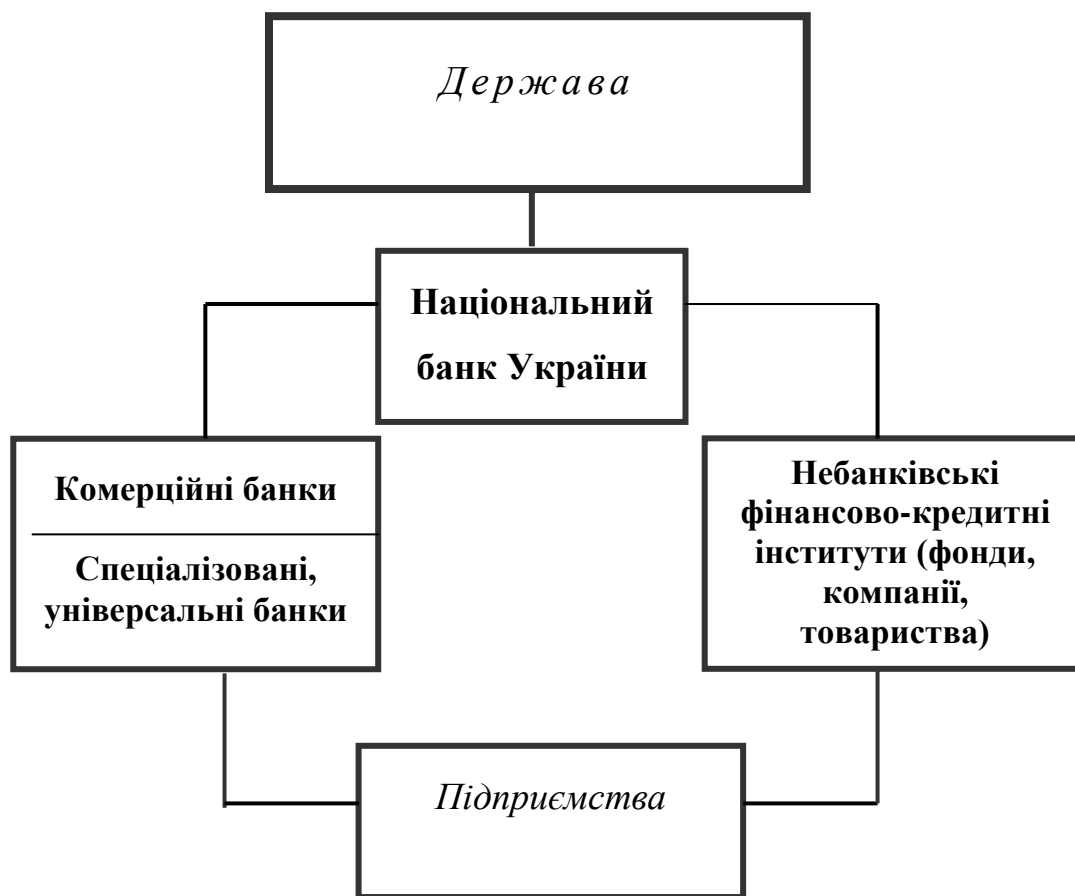


Рис. 13.1. Схема фінансово-кредитної системи

У світовій практиці розглядаються два основних типи банківської системи:

- розподільна, або централізована, банківська система, у якій держава виступає єдиним монопольним власником банків;
- ринкова банківська система, що припускає різноманіття форм власності на банки, за відсутності державної монополії.

Ринкова економіка передбачає функціонування дворівневої банківської системи: I рівень – Національний банк; II рівень – комерційні банки приватної і державної форм власності.

Елементи банківської системи є її складовими частинами, утворюють єдність, виражаючи при цьому специфіку цілого, є носіями його властивостей.

Банківська система представляє собою керовану систему, у якій банки є основною складовою або центральним елементом.

Центральний банк – банк, що здійснює функції грошової емісії і прямого або непрямого регулювання розмірів і ціни кредиту в загальнодержавному масштабі.

Банк становить особливу категорію підприємств, грошово-кредитний інститут, який не бере участі безпосередньо у сфері виробництва, але регулює грошовий обіг.

Важливе значення у забезпеченні збалансованості грошового обігу і грошового ринку мають інвестиції.

У банківській системі інвестиціями є засоби банків, вкладені в цінні папери підприємств, організацій, установ різних форм власності на тривалий період часу. Кредит – форма руху позичкового капіталу або угода між економічними партнерами, що набуває форми позички, тобто надання майна або грошей іншій особі у власність на умовах, що є ознаками кредиту:

- терміновості,
- зворотності,
- платності.

Кредитор є суб'єктом, що надає позичку, а позичальник – це одержувач позички.

Для будь-якого підприємства вигідність банківських кредитів пов'язана з розміром процентної ставки. Із ростом номінальної процентної ставки знижується частка позичальників.

Банківська діяльність комерційних банків – це позичкові й інвестиційні операції, котрі дозволяють кредитним установам з обігу своїх ресурсів отримувати прибуток. Такі операції є найбільш прибутковими у банківській діяльності і займають досить велику питому вагу в складі активів комерційного банку.

Як суб'єкт інвестування, банк самостійно приймає рішення про вкладення засобів у цінні папери з метою одержання прибутку. З розвитком ринку цінних паперів підвищується питома вага вкладень у них.

Одне з головних завдань банків – необхідність підтримувати оптимальну структуру своїх активів з урахуванням економічного положення становища. Банки повинні реагувати на економічні і політичні відносини як у державі, так і за її межами. Банківська система в умовах державної стабільності, тобто мінімізації ризиків, активізує свою діяльність, регулярно отримуючи прибутки – відсоткові надходження.

Головна функція банків – фінансова послуга – надання кредитів, насамперед довгострокових. Отримані позички використовуються позичальниками для споживчих цілей і для здійснення інвестицій. На регіональному рівні вкладені інвестиції дають можливість створювати робочі місця і забезпечувати роботою працездатне населення, розширюючи у

майбутньому потенційність інвестиційних ресурсів підприємств. Кредит сприяє концентрації й ефективному використанню як грошових, так і матеріальних ресурсів, наявних у підприємств.

Позика, кредит – найбільш ризикові банківські операції, оскільки мають тенденцію ризику неповернення. Одним із негативних чинників є «виховання» бажання не повертати кошти, що було спричинено особливостями періоду існування планової економіки. Адже в часи планової економіки часто відбувалося списання заборгованостей, був відсутній чіткий контроль з боку держави за кредитними відносинами. Така ситуація негативно впливала на процес відтворення у багатьох галузях економіки і особливо в сільському господарстві. Розвиток ринкової економіки припускає широке використання банківських кредитів у всіх сферах господарювання на основі високої ймовірності їхнього повернення. Кредит перестає бути кредитом, якщо його не повертають.

Банки-інвестори повинні забезпечувати заощадження засобів, виходячи з вибору: безпека вкладень, прибутковість банківських інвестицій, їхня ліквідність і ріст. На рис. 13.2 подана схема інвестиційних операцій банку.

Інвестиційні операції банку є складним процесом, який включає повний набір інвестиційних інструментів банку. Кожен фінансовий інструмент має різні характеристики стосовно ризику, чутливості до інфляції, а також змін у державній політиці та економічній кон'юнктурі. Кількість фінансових інструментів інвестиційного портфеля банку достатньо велика. Це сукупність цінних паперів, придбаних банком у ході активних операцій, акцій, облігацій, боргові зобов'язання векселі, тощо.

Під час аналізу інвестиційних інструментів банку розглядають, насамперед інструменти грошового ринку, що мають термін дії до року, низький ризик і високий рівень ліквідності і потім – інструменти ринку капіталів довгострокові і високоприбуткові.

Цінні папери можуть бути об'єктом банківських інвестицій, якщо вони обертаються на ринку цінних паперів і служать борговими зобов'язаннями. У Законі України «Про цінні папери і фондову біржу» визначено, що основними цінними паперами є акції й облігації, інші – похідні від них.

Комерційні банки можуть виконувати посередницькі операції з цінними паперами. Участь банку в капіталі акціонерного товариства робить його співвласником товариства. Банк може придбати акції товарних і фондових бірж, створених у формі акціонерного товариства.

Банки є засновниками страхового акціонерного товариства, що проводить страхування діяльності клієнтів цих банків, підвищуючи цим гарантією повернення кредитів. Банки мають право створювати дочірні підприємства і передавати їм частину функцій банків. Наприклад, деякі банки передають свої операції по оренді устаткування дочірнім лізинговим компаніям. На світовому фондовому ринку найбільш надійними і безпечними вважаються державні боргові зобов'язання розвинутих країн.

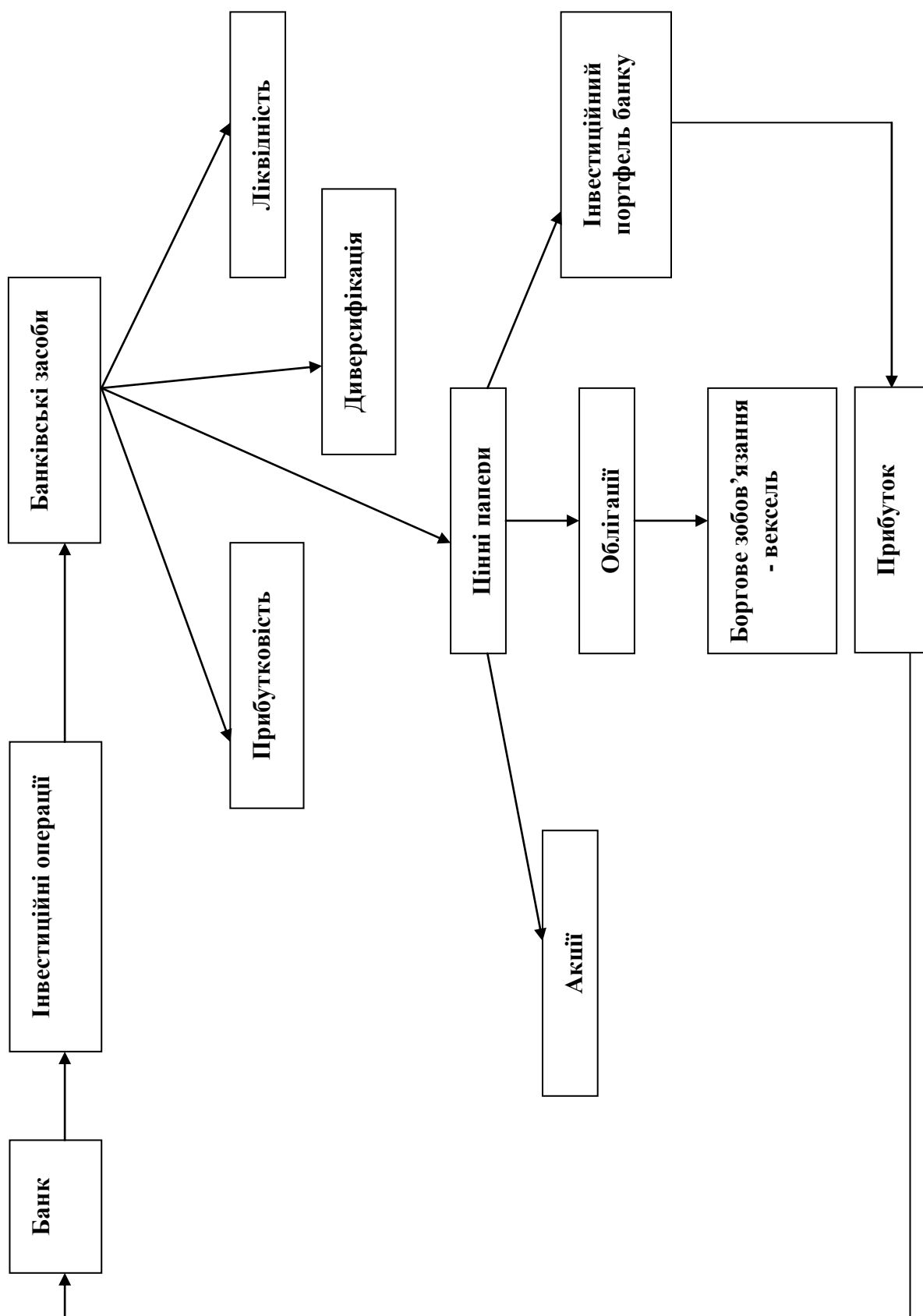


Рис. 13.2. Схема інвестиційних операцій банку

Інвестиційна діяльність комерційного банку здійснюється працівниками відділу інвестицій, які виконують функції аналізу і звітності про інвестиційну діяльність. Здатність банку здійснювати інвестиції визначається на основі кваліфікованого спостереження і вивчення ринку цінних паперів з урахуванням ризику щодо цінних паперів, що купуються, і проведення оцінки якості цих паперів.

Під час розгляду інвестиційних паперів, які реально утримуються у банківських портфелях, і визначенні, які цінні папери «придбати» і «тримати», керівництво банку повинне враховувати низку істотних факторів (рис. 13.3).

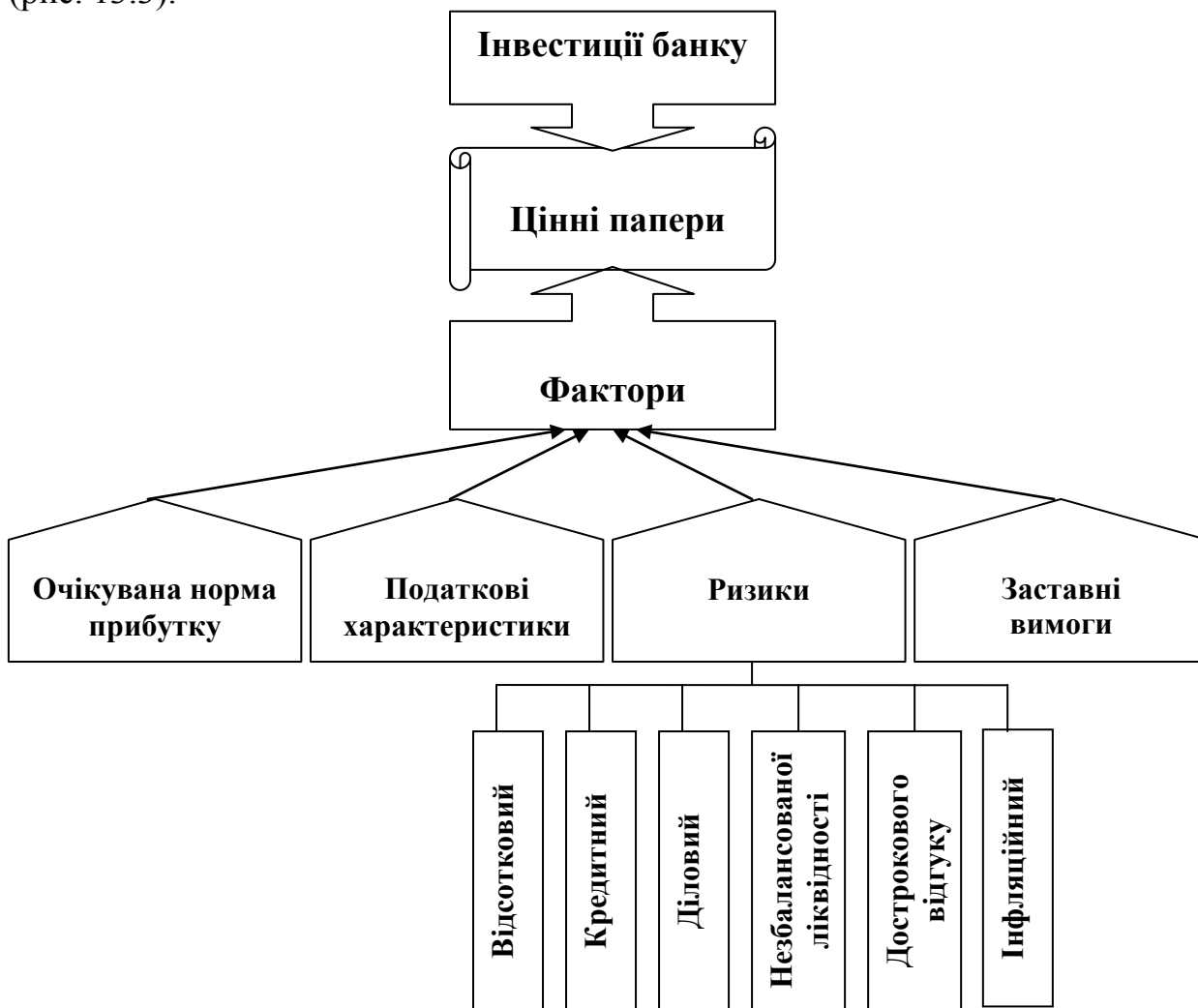


Рис. 13.3. Фактори впливу на інвестиційний вибір банку

До основних факторів, що визначають інвестиційний вибір банку, належать: очікувана норма прибутку; податкові характеристики; заставні вимоги; ризики.

У банківському менеджменті на інвестиційний вибір банку впливає багато факторів, зокрема й фактор ризику. Розглянемо фактори ризику, що полягають у ймовірності настання події, пов'язаної з можливими фінансовими втратами або іншими негативними наслідками:

- кредитний ризик, пов'язаний з цінними паперами і породжений погіршенням економічного становища емітентів цих паперів, які не можуть повною мірою відповідати за свої фінансові зобов'язання;

- ринковий ризик можливий за непередбачених і серйозних порушень як на ринку цінних паперів, так і в економіці загалом. Ринкове котирування деяких цінних паперів може знизитися до рівня їхньої номінальної ціни і навіть нижче.

- відсотковий ризик – зміна відсоткових ставок – залежить від коливання ринкових ставок боргових зобов'язань, за якими установлений відсоток у договірному порядку з моменту їхнього випуску. Відсоток є важливим інструментом банківської політики, конкуренції, від його рівня багато в чому залежить ефективність функціонування банківської системи в цілому.

Банківські інвестиції в цінні папери ретельно регулюються через кредитний ризик, що властивий більшій частині цінних паперів, особливо тих, що емітуються приватними корпораціями й окремими органами місцевого самоврядування. Діловий ризик банків відбивається на кредитному портфелі і пов'язаний зі зміною економічного стану в країні, зниженням обсягів продаж, зростанням банкрутства, безробіття, неповернення позик. Через ризик незбалансованої ліквідності банки передбачають продаж інвестиційних цінних паперів до настання моменту їхнього погашення. Ризик дострокового відкликання зменшується банками за рахунок придбання облігацій, емітенти яких не можуть робити їхнє відкликання протягом декількох років або не купують цінні папери з можливістю відкликання. Інфляційний ризик може знецінити вартість вкладень акціонерів у банк, тому банк надає короткострокові кредити та цінні папери з обмеженим не тривалим періодом дії з плаваючими відсотковими ставками.

Банки, здійснюючи інвестиційні операції, стежать за рівнем їхньої прибутковості, зважаючи на те що віддача від інвестованих засобів повинна бути пропорційна ризику вкладень.

Як показав аналіз, банки, як і інші суб'єкти господарської діяльності, не мають у достатній мірі ефективних механізмів стягування простроченої дебіторської заборгованості, включаючи і саму процедуру банкрутства неплатника. Виходячи з цього, а також із загальної кредиторської заборгованості, ризик неплатоспроможності або неповернення кредитів багаторазово зростає і розподіляється між усіма іншими підприємствами. Саме тому комерційні банки змушені підвищувати позичкові ставки і відповідно зменшувати обсяги кредитування.

В інвестиційній сфері банківські установи виконують такі функції:

- кредитно-розрахункові;
- касового обслуговування;
- депозитні операції;
- обслуговування суб'єктів підприємницької діяльності;
- аналіз інвестиційного ринку;

- інформаційні і консультаційні послуги з питань ефективного вкладення капіталів.

Зважаючи на вищеназвані функції, банки можуть більш ефективно використовувати ресурси своїх клієнтів та впливати на підвищення прибутковості їх діяльності. Контроль за діяльністю комерційних банків покладений на Національний Банк України. Важливим елементом банківської системи вважається банківська інфраструктура. До її складу входять підприємства, агентства, служби, що забезпечують діяльність банків, це – інформаційне, методичне, наукове, кадрове забезпечення, система зв'язку, комунікації, тощо. Банківська інфраструктура забезпечує гарантії захисту від неплатоспроможності та збитків.

Згідно з міжнародними договорами України, проекти по розвитку її економіки підтримуються міжнародними фінансовими організаціями: Міжнародним банком реконструкції і розвитку, Європейським банком реконструкції і розвитку, Європейським Союзом, Міжнародним валютним фондом. За законодавством більшості країн на національних банківських ринках допускається функціонування іноземних банків. У деяких країнах (наприклад у Франції) діяльність іноземних банків не обмежується. У Росії, Канаді й інших країнах введено визначений коридор, у кількісних межах якого вони можуть проводити свої операції.

Важливе значення у інвестиційній діяльності банків України має Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) або Всесвітній (Світовий) банк. Світовий банк протягом декількох років веде моніторингові дослідження економічного стану країни і робить фінансове сприяння урядові в проведенні ринкових перетворень. Співробітництво України і Світового банку здійснюється у таких напрямках:

- макроекономічна стабілізація і структурна перебудова;
- роздержавлення економіки і постприватизаційний розвиток підприємств;
- реформи у фінансовій сфері і формування інституціональної основи ринкових відносин;
- удосконалення системи соціального захисту населення і розвиток інфраструктури;
- реабілітація і підтримка сільського господарства;
- реформування державного сектору економіки;
- створення правової бази ринкової економіки, проектів у галузі енергетики й економії;
- залучення іноземних інвесторів.

Надання допомоги країнам-учасникам Світового банку є головною метою його діяльності. Він надає урядові України щорічну фінансову підтримку для здійснення комплексних реформ. Ці засоби надаються, як правило, у формі кредитів, тобто на основі обов'язкового забезпечення повернення коштів з виплатою відсотків за користування.

Найбільш імовірним у досягненні високих економічних показників вважається інвестування в освіту, охорону здоров'я, харчову промисловість

або інвестування у людські ресурси. Саме тому це пов'язано з інтелектуальною і фізичною віддачею.

Наприклад, сільське господарство України в проектах, що фінансуються Всесвітнім банком стоїть на четвертому місці після таких, як: I – макроекономіка; II – реформа фінансового сектора і розвиток підприємств; III – енергетика. Щодо кожного проекту визначається загальна його вартість, обсяг фінансування, дата впровадження, призначення фінансових ресурсів, місце впровадження проекту й освоєння засобів. Значення проектів, їхня пріоритетність може змінюватись, а це відповідно відображається на фінансуванні залежно від інвестиційної банківської політики.

Світовий банк разом з українським урядом проводить роботу із залучення у країну закордонних інвестицій. З цією метою фахівці банку розробляють проекти інвестування і проводять навчання з питань залучення іноземних партнерів і співробітництва з ними.

Європейський Банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) – міжнародна фінансова установа, створена у 1991 році для фінансової підтримки проектів сприяння країнам Центральної і Східної Європи в їхньому переході до ринкової економіки. ЄБРР утворений на основі підписаної у 1990 році угоди і розташований у Лондоні. У 1994 році в складі ЄБРР було 60 акціонерів, 58 країн, Європейський союз і Європейський інвестиційний банк. Установа діє одночасно як діловий та інвестиційний банк. Відповідно до статуту не менш 60 % його зобов'язань повинні бути пов'язані з фінансуванням приватного сектора. Банк надає позики (максимально на 10 років для підприємств і 15 років для проектів розвитку інфраструктури) за ринковими ставками. Він також здобуває акції участі, дає гарантії кредитів і підписки на облігації та акції, бере участь у спільних операціях з іншими приватними і державними фінансовими установами.

Європейський Інвестиційний банк – установа, заснована Європейським економічним співтовариством з метою сприяння розвитку, інтеграції і співробітництву шляхом надання інвестиційних позичок.

Європейський Союз в економічній сфері розвивається у напрямку створення єдиного внутрішнього ринку, єдиної банківської системи і загальної валюти.

Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) здійснюється згідно з статутними документами цих організацій, міжнародних договорів України, відповідно до законодавства з метою одержання зовнішніх фінансових ресурсів для реалізації системних та інвестиційних проектів. Так, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) у своїй інвестиційній діяльності надає консультаційну і технічну допомогу Україні. Міжнародна фінансова корпорація здійснює такі проекти технічної підтримки, як: приватизація майна недержавних сільськогосподарських підприємств і земель, розвиток приватного підприємництва, реформування сільськогосподарських підприємств. На макроекономічному рівні впроваджуються системні проекти, спрямовані на проведення економічних

реформ в Україні. Інвестиційні проекти, спрямовані на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, проводяться на принципах фінансування за умов самооплатності й обов'язкового внутрішнього самофінансування.

§13.2. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ, БАНКІВСЬКИЙ ПЕРЕКАЗ І ЧЕКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Міжнародні розрахунки – це система організації трансферу коштів та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин. Регулювання платежів виконується за грошовими зобов'язаннями та вимогами, які виникають між юридичними особами та громадянами різних країн на підставі економічних, політичних, науково-технічних, культурних та інших відносин. Серед міжнародних розрахунків переважають платежі зовнішньої торгівлі, кредити та інвестиції.

Міжнародні розрахунки в основному провадяться через банки у безготівковому порядку за допомогою кореспондентських відносин і рахунків, суб'єктами яких стають підприємства імпортери, експортери та банки.

В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів і відповідне оформлення платежів згідно з умовами зовнішньоторговельних контрактів, враховуючи валютне законодавство, міжнародні правила та звичаї.

До **валютно-фінансових умов**, які повинні бути передбачені в угоді (контракті) належать наступні:

1. Загальна вартість угоди (контракту). У цьому розділі визначається ціна одиниці товару, загальна вартість усього обсягу товарів або виконаних робіт, послуг, а також валюта платежів.

2. Умови платежів. Цей розділ визначає спосіб, порядок, терміни розрахунків і гарантії виконання сторонами платіжних зобов'язань. Залежно від обраних умов платежу в контракті вказуються: умови банківського переказу до (авансовий платіж) або після відвантаження товару, надання акредитиву або інкасо; умови, гарантії та термін його дії, можливість зміни умов контракту.

Правильність визначення валютно-фінансових умов при укладанні контрактів – запорука ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.

У системі зовнішньоекономічних зв'язків розрахунки регулюються основними принципами, закріпленими в Женевській конвенції про чеки та векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торгівельної палати (Париж).

Найпоширеніші умови міжнародних розрахунків:

- **безпосередній (повний розрахунок)** – повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару (або товаророзпорядчих документів) у розпорядження покупця;

- **розрахунок у кредит** з розстроченням платежу.

Міжнародні розрахунки можуть виконуватися національною чи міжнародною валютою, а також золотом через спеціальні ринки та шляхом складання клірингових угод про погашення взаємної заборгованості.

Види міжнародних розрахунків поділяються у залежності від:

- суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності: між конкретними організаціями, фірмами (контрагентами); між банками; між банком і контрагентом; між державою і банком; між державами;

- шляхів взаємодії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності: на пряму або через посередників;

- видів зовнішньоекономічної діяльності: торговельні, інвестиційні, некомерційні операції;

- умови розрахунків: готівкою; у безготівковому порядку; з наданням кредиту.

Банківський переказ у практиці зовнішньоекономічної діяльності – це основна форма міжнародних розрахунків. Банківський переказ належить до платних комісійних операцій банку. Оплата банківським переказом можлива на будь-якій стадії виконання контракту: до відвантаження товару (аванс), після відвантаження товару, або через певний період після його отримання. Імпортер дає доручення банку здійснити переказ валюти на користь експортера. Переказ відбувається відповідно до умов укладення контракту. Отримавши повідомлення про переказ експортер відвантажує товар. Для здійснення переказів, які надходять регулярно, призначені тому самому одержувачу й сума яких щоразу однакова, можна скористатися так званим дорученням банку на проведення операцій за зобов'язаннями клієнта за його рахунок. У такому випадку банк платника щоразу автоматично переказує у відповідний час заздалегідь визначену суму. Для боржника це не тільки заощадження часу, але й гарантія того, що він не пропустить термін сплати.

Розрахунок у зовнішньоекономічній діяльності може виконуватися за допомогою чеків. **Чек** – спеціальний документ у вигляді письмового розпорядження банку перерахувати вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку власника чеку (чекодавця) іншому суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності. Банк виконує функції агента по грошових розрахунках між експортером та імпортером. Існують різні види чеків.

Банківський ордерний чек може за бажанням клієнта виступати замість переказу. Він відсилається банком безпосередньо одержувачу. Чек пред'являється одержувачем у банк, який є кореспондентом банку чекодавця. Після перевірки підписів одержувачу може бути виписана сума в іноземній валюті. Якщо клієнт вимагає національну валюту, сума виплачується за курсом, який котирується на день оплати чека на валютній біржі чи на міжбанківському валютному ринку.

Крім банківського існує *клієнтський чек*, за допомогою якого чекодавець здійснює платіж безпосередньо своєму партнеру по зовнішньоекономічній діяльності, що виконується швидше, ніж платіж за допомогою переказів. На відміну від банківського, клієнтський чек виставляється клієнтам на їхній банк у національній чи іноземній валюті залежно від домовленості сторін.

За способом передачі розрізняють три види клієнтських чеків:

- чек на пред'явника – кожен власник чека вправі пред'явити його для оплати чи подати на інкасо, його правомірність не підлягає перевірці;
- ордерний чек – у ньому названо одержувача, який може передати права на чек з допомогою так званого індосаменту (передавального надпису) третій особі;
- іменний чек (прізвище одержувача надруковане на чеку).

Ризик неплатежу при чековому обігу суттєво вищий, ніж при переказі, особливо за клієнтськими чеками, коли немає гарантій, що банк, на який вони видані, здійснить платіж.

Для міжнародних платежів неторгового характеру можуть бути використані дорожні та єврочеки.

Дорожній (туристичний) чек – це платіжний документ, грошове зобов'язання (наказ) сплатити зазначену на ньому суму валюти його власнику. Зразок підпису власника проставляється у момент продажу йому чека. Ці чеки виписуються великими банками та фірмами, серед яких Thomas Cook, American Express, Citicorp, Bank of America, Bank of Tokyo, Mitsui Bank та ін. Дорожній (туристський) чек виписується як у національній валюті, так і у доларах США.

Єврочек – це чек у євровалюті, який виписується банком і оплачується у будь-якій країні-учасниці угоди «Єврочек». Єврочек оплачується за умови пред'явлення його власником гарантійної картки.

Інкасо – це банківська розрахункова операція, в якій банк на основі розрахункових документів, за дорученням клієнта-імпортера товару отримує гроші та зараховує їх на рахунок іншого клієнта (експортера) у себе в банку. Експортер спочатку має відвантажити товар і лише потім передає документи в банк, очікуючи, в свою чергу, виконання покупцем (імпортером) зобов'язань щодо платежу. Для зменшення ризику експортер мусить вимагати банківської гарантії платежу. Інкасо може бути документарним і чистим.

Документарне інкасо – це форма розрахунків, за якою банк інкасує суму, яку має заплатити покупець продавцю і яка супроводжується комерційними документами (рахунки, транспортні, страхові документи). *Чисте інкасо* – це інкасо фінансових документів (векселі, чеки та інші документи, що використовуються для отримання платежів), коли вони не супроводжуються комерційними документами. Міжнародні розрахунки у формі інкасо регулюються Уніфікованими правилами по інкасо, прийнятими Міжнародною торговою палатою (1978 р.).

Акредитив у міжнародних угодах – це одностороннє обумовлене грошове зобов'язання банку; банк видає його за дорученням клієнта (імпортера) на користь бенефіціара (експортера); на основі цього зобов'язання банк мусить здійснити бенефіціару платіж (негайно або з розстрочкою) тільки за умови пред'явлення експортером комплексу товаророзпорядчих документів, що підтверджують факт відвантаження товару згідно з умовами угоди. Акредитивна форма міжнародних розрахунків регулюється Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів Міжнародної торгової палати (1993 р.).

Система відкритих рахунків застосовується у основному в міжнародних розрахунках за товари, поставлені на консигнацію, а також при продажу запасних частин до раніше поставлених машин та обладнання. Система відкритих рахунків – найризикованіша для експортера форма розрахунку. Експортер, відправляючи товар покупцю разом з товаророзпорядчими документами, записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого для покупця рахунку суму поставки. Імпортер записує суму відвантаження у кредит рахунку постачальника. Протягом обумовленого у контракті терміну імпортер повинен сплатити вартість товару шляхом банківського переказу, чека або векселя. Після сплати сторони здійснюють у своїх бухгалтерських документах зворотні записи.

Пластикова картка як персоніфікований платіжний інструмент, надає особі, що нею користується, можливість безготівкової оплати товарів або послуг, а також отримання готівки у відділеннях банків і банкоматах. Прийом карток до оплати та видача по них готівки здійснюється тільки у підприємствах торгівлі/сервісу та банках, що входять у *платіжну систему*, яка обслуговує ці картки.

Довідка

Першу банківську кредитну картку випустив 1951 року Franklin National Bank. У другій половині 50-х років Bank of America, Chase Manhattan і Marine Midland Trust, ввели в обіг власні кредитні картки. У 1970 році Bank of America (найбільший каліфорнійський банк) передав операції з кредитними картками компанії National Bank America, Inc. NBI, членом якої він став; 1977 року NBI отримала назву VISA USA Inc., а згодом – VISA International.

У США з 1967 року утворилася компанія Interbank Card Association, яка згодом отримала назву MasterCard International, яка на теперішній час є одним із лідерів світового карткового бізнесу. Паралельно з MasterCard у США (а згодом і в усьому світі) почала діяти система, яка випустила першу картку з пластика, – American Express. Протягом 1984–1985 років представники VISA та MasterCard узгодили низку технічних стандартів і почали випускати спільні списки заборонених до прийому карток.

Європейські «карткові» компанії EuroCard, Eurocheck Holding та Eurocheck International у 1992 року створили компанію Europay International, яка мала право на управління торговими марками EuroCard та Eurocheck. Пізніше їй були передані права на ведення операцій з MasterCard

International. Таким чином, банк, що приєднується до системи Europay, дістає змогу випускати як картки EuroCard, так і картки MasterCard.

З часом компанії MasterCard та Europay з метою розширення пропозиції своїх послуг заснували на паритетних засадах нову систему, яка почала випускати дебетову картку – Maestro. Компанія Europay International одержала права на діяльність в Європі від Citrus – дочірньої компанії MasterCard, яка випускає картку для використання у банкоматах.

Здійснюючи розрахунки, держатель пластикової картки обмежений одним або декількома лімітами. Характер лімітів та умови їх використання досить різноманітні, але їх можна звести до двох основних сценаріїв:

перший – держатель *дебетової картки* мусить заздалегідь внести на свій банківський рахунок певну суму. Її розмір і визначає ліміт картки.

другий – держатель *кредитної картки*, не вносячи в банк кошти заздалегідь, може отримувати кредит. У такому випадку клієнту встановлюється ліміт кредиту, в межах якого він має право використовувати кошти. Кредит буває як разовим, так і відновлюваним (револьверним).

Кредитна та дебетова картки бувають сімейними та корпоративними. Для *сімейної картки* право здійснення платежів у межах встановленого ліміту надається членам сім'ї утримувача картки. *Корпоративні картки* можуть використовуватися компаніями та їх працівниками, в тому числі при виконанні зовнішньоекономічної діяльності.

§13.3. ВЕКСЕЛЬ ЯК ВИД ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Вексель у загальнодоступному розумінні є письмовим борговим зобов'язанням, яке складене за певною формою і дає його власнику безумовне право вимагати після настання терміну його оплати особою, котра видала вексель (простий вексель) або акцептувала його (переказний вексель), суми, передбаченої векселем.

Історично виникнення векселя припадає на період античності. Перші згадки пов'язані з Давньою Грецією. Обмеженість готівкових монет, а також розуміння безпеки в тривалих переходах призвели до того, що купець одержував розписку від визначеної особи в тому, що він одержить борг в іншому місці в іншій особі, а потім за цією розпискою зможе повернути свої гроші у того, хто видав розписку. За своєю природною суттю подібна розписка була переказним векселем. Такі векселі широко використовувалися в Італії з середини XII до середини XVII ст., в час, коли Італія була центром господарської і фінансової діяльності, і саме ця країна вважається батьківщиною векселів. Якщо спочатку вексель гарантував одержання готівки в іншому місці, то пізніше він став виступати фактом обміну товару на гроші, які продавець одержував пізніше з урахуванням або без урахування затримки – безпроцентний і процентний вексель.

У 1848 р. пруським урядом приймається Загальнонімецький вексельний статут, за яким вексель дозволяється використовувати окремо від

торгових угод винятково як борговий цінний папір. Таким чином, наприкінці XIX ст. з'явилися реальні передумови для створення єдиного вексельного статуту. 7 червня 1930 р. у Женеві була прийнята конвенція, що уніфікувала основні норми міжнародного вексельного права, які діють і донині. Одноманітний вексельний закон (ОВЗ), запроваджений конвенцією, поставив за обов'язок кожній країні-учасниці дотримуватися його в створенні місцевих законів.

У Російській імперії вексель почав діяти в епоху Петра I у зв'язку з виникненням небезпеки під час перевезення готівки з одного міста до іншого. Ці векселі мали назву казначейські. У 1709 р. був опублікований перший вексельний статут. Пізніше, у 1832 р., з'являється Статут про векселі, що ввійшов до Кодексу законів 1857 р. Третій російський вексельний статут приймається у 1902 р. за аналогією до німецького 1848 р., що позитивно вплинуло на поживлення вексельного обігу в дореволюційній Росії. На той час істотною відмінністю російських векселів від іноземних, котрі передбачали максимальний 3-місячний термін зобов'язань, була довгостроковість – до 12 місяців.

У 1917 році вексельне право було ліквідовано, і тільки 20.03.1922 р. у період НЕПу з'являється Положення про вексель, як про форму надання комерційного кредиту для торгових угод. Під час кредитної реформи 1930—1932 років, що обумовила перехід до політики централізації планування і державного регулювання економіки, вексельне право знову було ліквідоване.

Пізніше, у 1936 році постановою ЦВК і РНК була затверджена ратифікована Женевська конвенція, яка визначила вексель як строго формальне, безумовне, абстрактне, грошове і передавальне зобов'язання. Важливим положенням цієї конвенції було визначення солідарної відповідальності усіх зацікавлених за векселем осіб, узаконеної ще в 1673 р. у Франції. На внутрішньому українському ринку до 1990 року векселі не використовувалися.

Лише 19.06.1990 року постановою Ради Міністрів СРСР № 590 «Положення про цінні папери» векселі були «реабілітовані». Фактично право на існування в Україні, вексель отримав з прийняттям Верховною Радою України постанови «Про застосування векселів у господарському обороті України» від 17.06.1992 року № 2470-ХІІ. На основі цієї постанови було розроблено та прийнято значну кількість нормативних актів, за допомогою яких регулюється функціонування векселя в Україні. Недоліком чинного в той період українського вексельного законодавства можна вважати відсутність єдиного вексельного закону, який мав би полегшити розуміння функціонування вексельного обігу з урахуванням особливостей, що склалися в економіці держави. І лише 5 квітня 2001 року за № 2374-ІН був прийнятий закон України «Про обіг векселів в Україні».

Закон визначив особливості обігу векселів в Україні, який полягає у видачі переказних та простих векселів, здійсненні операцій з векселями та виконанні вексельних зобов'язань у господарській діяльності, відповідно до

Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі.

Згідно з Законом України «Про цінні папери та фондову біржу», вексель визначається як цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця заплатити після настання терміну певну суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Тобто, вексель – це борговий документ, за яким одна особа зобов'язана заплатити іншій суму грошей, зазначену у векселі, у визначений термін. При цьому вексель мусить бути складений у чітко визначеній формі з тим, щоб мати «силу вексельного права», користуватися правом на спрощений чи прискорений спосіб стягнення грошей з самого боржника, або з доручителів та надписателів, якщо такі наявні.

Женевський одноманітний вексельний закон поділяє векселі на прості та переказні, вони можуть бути виписані як у національній, так і у іноземній валюті. **Простим (соло) векселем** називається вексель, написаний у формі простого, безумовного зобов'язання або обіцянки платежу, даних однією особою іншій за отримані від неї цінності. **Переказним (тратта)** називається вексель, написаний у формі безумовного наказу або пропозиції виконати платіж. Цей наказ дається однією особою іншій, якщо між ними існують певні, як правило кредитні відносини – передані в кредит товари, надані послуги, виконані роботи.

У складанні простого векселя беруть участь дві особи:

- *векселедавець*, який отримав цінності і видав вексель (платник);
- *перший отримувач*, який передав цінності і одержав вексель (векселедержатель).

Простий вексель видається векселедавцем на ім'я векселедержателя, тобто за наказом векселедавця. Платником по такому векселю виступає сам векселедавець; він особисто зобов'язується заплатити вексельну суму першому отримувачу або його векселенаступникам. Термін «векселедержатель» (власник векселя) включає в себе поняття «першого векселеотримувача», що може бути віднесене до будь-якої іншої особи, яка отримує чи купляє вексель (наприклад, індосат чи презентант).

У складанні переказного векселя беруть участь такі особи:

- *трасант* – особа, що видала вексель і віддала наказ платити (векселедавець). Трасант відповідає за акцепт і за платіж. Він може зняти з себе відповідальність за акцепт;
- *трасат* – особа, якій дається наказ платити (платник);
- *ремітент* – особа, на користь якої видано вексель (перший векселеотримувач, він же векселедержатель).

Переказний вексель видається трасантом на трасата до наказу ремітента. Платником за таким векселем є не сам векселедавець, а інша особа: трасант доручає цій особі (трасату) виконати платіж за нього. Трасат, в свою чергу, повинен дати згоду оплатити вексель – письмово на самому векселі шляхом вчинення будь-якого надпису (що не йде в розріз з законодавством), який підтверджує згоду прийняти вексель до оплати. Тільки

з моменту такого прийняття трасат стає особою, зобов'язаною по векселю – платником. Таким чином, у простому векселі векседавець і платник об'єднані в одній особі, а в переказному – роз'єднані (трасант і трасат).

Простий вексель в Україні видається лише з метою оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги, тобто простий вексель видається боржником кредитору. На момент видачі простого векселя векседавець повинен мати перед особою, якій повинен бути здійснений платіж, зобов'язання, сума яких має бути не меншою ніж сума платежу за векселем. Умова щодо проведення розрахунків із застосуванням простого векселя обов'язково повинна бути відображена у відповідному договорі. Після видачі простого векселя згідно з договором припиняються грошові зобов'язання щодо платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання щодо платежу за векселем.

Угоду з використанням простого векселя можна проілюструвати за допомогою рис. 13.4:

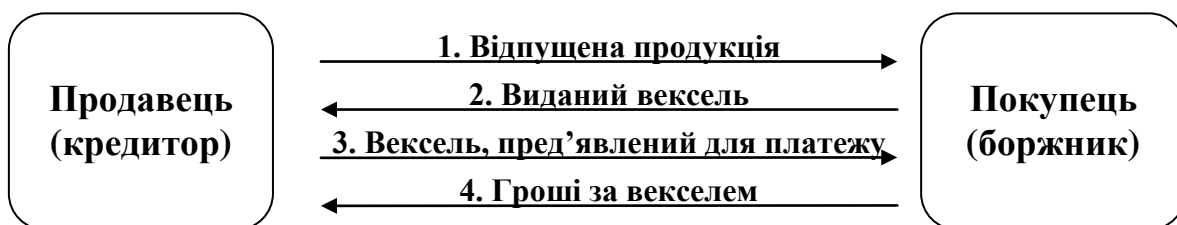


Рис. 13.4. Схема видачі простого векселя

У цій схемі покупець продукції – векседавець. Продавець продукції – векселедержатель; вексель для покупця – вексель до платежу (власний), для продавця – вексель до отримання (чужий).

У сучасних умовах переказні векселі в основному використовуються для передачі боргу. З цією метою особливо прийнятна притаманна переказним векселям форма наказу, яка історично утворилась із форми звичайного листа. Цим і пояснюється назва таких векселів — «переказні».

Чинним законодавством України передбачено використання переказних векселів лише для оформлення грошового боргу за фактично поставлені товари, виконані роботи та надані послуги. Причому, на момент видачі переказного векселя особа, зазначена у векселі як трасат, повинна мати перед трасантом зобов'язання, сума яких має бути не меншою ніж сума платежу за переказним векселем.

Необхідно, щоб умова щодо проведення розрахунків із застосуванням переказного векселя була відображена у відповідному договорі. Після передачі переказного векселя відповідно до договору припиняються грошові зобов'язання щодо платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання щодо платежу за переказним векселем.

Переказний вексель може підлягати оплаті за місцем проживання третьої особи, за місцем проживання трасата чи за будь-якою іншою адресою. У переказному векселі, який підлягає оплаті у строк за

пред'явленням або у визначений строк від пред'явлення, трасант може обумовити, що на суму, яка підлягає сплаті, будуть нараховуватися відсотки. Відсоткова ставка має бути зазначена у векселі. Відсотки нараховуються від дати видачі переказного векселя, якщо не вказана інша дата.

Приклад використання переказного векселя можна проілюструвати за допомогою наведеної нижче схеми (рис. 13.5):

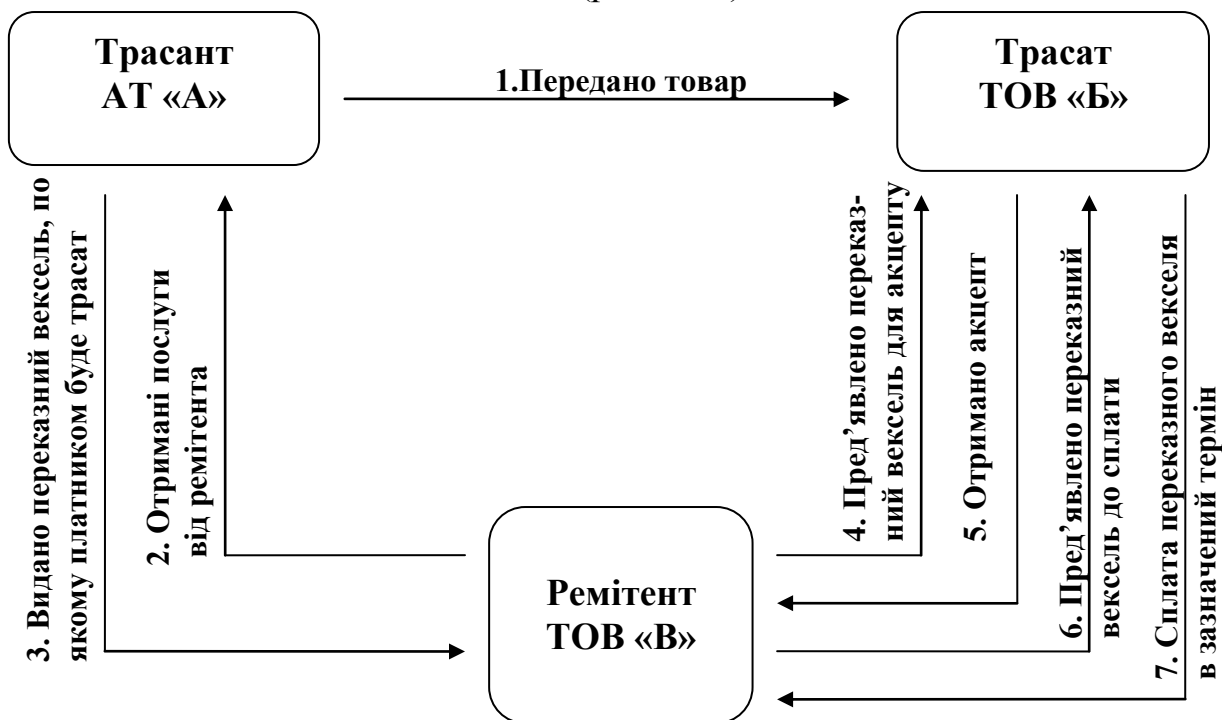


Рис. 13.5. Схема видачі переказного векселя

На рис. 13.5 у реалізації наведеного процесу беруть участь АТ «А», ТОВ «Б» та ТОВ «В» (назви учасників умовні). ТОВ «Б» є боржником перед АТ «А» за відпущені товари на суму 15000 гривень, в свою чергу, АТ «А» заборгувало за послуги перед ТОВ «В» у розмірі такої ж суми. АТ «А» пропонує ТОВ «Б» погасити заборгованість АТ «А» перед ТОВ «В», що потім зарахується як погашення заборгованості ТОВ «Б» перед АТ «А». Таку угоду називають переказом боргу. Угода переказу боргу може бути здійснена за допомогою переказного векселя. Таким чином, учасники схеми розрахунків користуються переказним векселем.

Важливо зазначити, що видавати векселі у формі наказу або, інакше кажучи, трасувати на будь-кого можна лише у випадках:

- якщо трасат заборгував трасанту відповідну суму;
- якщо трасат має від трасанта відповідне забезпечення, або якщо він одержує забезпечення одночасно з видачею на нього тратти;
- якщо трасат надав трасанту відповідний бланковий кредит, тобто дозволив йому трасувати на себе до певної суми без забезпечення.

У кожному з цих випадків вексель з боку трасата підлягає так званому прийняттю або акцепту. Таким чином, **акцепт** – це засвідчена підписом трасата згода сплатити по векселю у тому вигляді, в якому він представлений

до сплати (навіть якщо в момент акцепту деякі складові векселя ще залишаються ненаписаними). Зобов'язання по акцепту – однобічне і не залежить ні від яких попередніх або наступних відносин: акцептант зобов'язаний платити.

Будь-який вексель, навіть виданий без прямого застереження про наказ, може бути переданий шляхом **індосаменту** – передавального надпису. Передача векселів – дуже відповідальний момент, що вимагає точного дотримання процедури. Правильність оформлення передавального надпису визначає юридичний статус і фінансові зобов'язання учасників вексельного обігу. Індосамент може не містити найменування особи, на користь якої він вчинений, або він може лише складатися з одного підпису індосанта (бланковий індосамент). У останньому випадку для того, щоб мати силу, індосамент має бути написаний на звороті переказного векселя або на приєднаному до нього аркуші (алонжі). Він повинен бути підписаний індосантом. Індосамент переносить усі права, що впливають з переказного векселя.

Термін платежу за векселем зі строком платежу у визначений час від пред'явлення визначається *датою акцепту* або *датою протесту*. Якщо протест відсутній, то недатований акцепт вважається стосовно акцептанта здійсненим в останній день строку, визначеного для пред'явлення до акцепту.

Згідно з вексельним правом після здійснення відповідної **процедури протесту** усі учасники векселя – акцептант, векселедавець простого векселя, трасант, індосанти, авалісти – несуть солідарну відповідальність перед векселедержателем, тобто він може пред'явити позов будь-кому з них, або декільком, або усім відразу на власний вибір.

Протест в неакцепті повинен бути здійснений протягом строку, визначеного для пред'явлення акцепту. Протест – нотаріально засвідчена вимога про платіж; акцепт; датування акцепту; датування пред'явлення векселя, по якому платіж здійснюється у певний термін від пред'явлення; неодержання перерахованого вище.

Таким чином, існуючі види протесту можна умовно поділити на дві групи:

1. Протести, пов'язані з дефектами вексельного обігу.
2. Протести, пов'язані з несплатою по векселю.

Усі векселі за їх економічною природою можна поділити на:

- *комерційні* або *торгові (товарні) векселі*, тобто такі, що видані на підставі товарного боргу, наданих послуг, виконаних робіт;
- *фінансові векселі*, джерелом яких є фінансові операції і в основі видачі яких передбачається одержання грошового займу проти видачі боргового зобов'язання.

В основі видачі комерційних і фінансових векселів завжди знаходиться фактична угода по одержанню товарного (комерційного) або грошового (банківського) кредиту.

Серед фінансових векселів можна виділити векселі, в основі видачі яких знаходиться не реальна кредитна угода, а лише можливість одержання товарного або грошового кредиту, який іншим способом у деяких випадках отримати неможливо. До подібних векселів відносяться дружні та бронзові векселі. Загальною ознакою і тих, і інших є безгрошовість (відсутність у вексельному зобов'язанні законної основи боргу, реальної економічної бази його видачі) і безвалютність (тобто відсутність у вексельному зобов'язанні майнового забезпечення боргу).

До *дружніх векселів* належать безгрошові векселі, які видані з метою або поповнення коштів шляхом їх обліку у банках, або штучного збільшення боргів шляхом видачі векселів на користь фальшивих кредиторів. На відміну від дружних, по *фіктивних векселях* особи, що брали участь у їх виникненні, не беруть на себе відповідальність по векселю, оскільки вексель створюється лише для того, щоб ввести в оману кредиторів і нечесним шляхом виманити у них кошти.

Зустрічні векселі – це дружні та бронзові векселі, в яких дві юридичні особи виступають поперемінно то векселедавцем (платником), то векселедержателем. Такі векселі признаються зустрічними, навіть якщо їх терміни та суми не співпадають. Очевидно, що зустрічні векселі можуть бути не тільки дружними та бронзовими, а й комерційними, які виникли із взаємних торгових відносин і угод між двома особами.

Переказні векселі, які зустрічаються у міжнародному обігу, можуть бути поділені на:

1. Виставлені експортерами на своїх імпортерів – *торгові тратти*. Коли тратти супроводжуються товарними документами, вони називаються *документарними траттами*.

2. Виставлені підприємствами на банки – *банківські акцепти*.

3. Виставлені банками на банки – *фінансові тратти*.

Відповідно до форм платежу векселі поділяються на *платіжні*, коли вони підлягають сплаті у термін, та *забезпечуючі*, які призначені лише для забезпечення наданого кредиту.

Оскільки по зовнішніх ознаках векселя неможливо визначити ні характер відносин між векселеучасниками, ні природу виникнення вексельного зобов'язання, отже і надійність боржника, то задача учасника такого роду фінансових відносин полягає у тому, щоб виявити справжній характер векселя, його реальну економічну основу.

§13.4. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ РИНКИ

Валютні ринки входять у склад міжнародної фінансової системи і визначаються операціями з купівлі і продажу різноманітних валют, міжнародних розрахунків у процесі проведення валютних операцій, зовнішньої торгівлі, надання послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання валюти різних країн.

Міжнародний валютний ринок – це система стійких економічних та організаційних відносин між учасниками зовнішньоекономічної діяльності і фінансовими організаціями світу.

На валютному ринку здійснюється також широке коло операцій з міжнародного туризму, міграції капіталів, робочої сили, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередницькими і банківськими установами та фірмами. Валютний ринок охоплює також операції зі страхування валютних ризиків, диверсифікації валютних резервів, переміщення валютної ліквідності та інші заходи валютного втручання. У валютних операціях, які відбуваються на валютному ринку беруть участь продавці валюти, її покупці та посередники.

Суб'єктами валютного ринку є:

1. Фірми, організації та приватні особи, зайняті у зовнішньоекономічній діяльності.
2. Комерційні банки, які забезпечують валютне обслуговування зовнішніх зв'язків.
3. Брокерські фірми, які займаються посередницькою діяльністю.
4. Державні установи: валютні банки та казначейства окремих країн.

Головними суб'єктами валютного ринку виступають також великі транснаціональні банки, які мають розгалужену мережу філіалів і широко використовують сучасні заходи зв'язку, комп'ютерну техніку. На них припадає близько 90 % всього валютного обороту. Внаслідок цього валютні курси формуються у процесі здійснення ними міжбанківських операцій.

Основна частина валютних операцій проводиться у безготівковій формі, тобто по поточних і термінових банківських рахунках і тільки незначна частина ринку приходить на торгівлю і обмін готівкових грошей. Територіально валютні ринки прив'язані до великих банківських та валютно-біржових центрів (Лондон, Париж, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Токіо, Сінгапур, Гонконг, Амстердам, Брюссель).

Головним об'єктом валютного регулювання є курс національної грошової одиниці. Його зміни суттєво впливають на розвиток як внутрішньогосподарських, так і зовнішньоекономічних позицій країни.

Функціонування та розвиток валютних ринків світу в значній мірі залежить від стабілізації валютного механізму, що діє у світовій валютній системі, від національних і міждержавних заходів, що здійснюються у валютній сфері. Сукупність таких заходів складає поняття «валютна політика».

На міждержавному рівні валютна політика здійснюється міжнародними валютно-кредитними організаціями, з метою регулювання міжнародних валютних відносин. Функції регулювання міжнародних валютних відносин покладені світовою співдружністю на Міжнародний валютний фонд (МВФ). У 1992 році до МВФ увійшла Україна. Основна мета роботи МВФ – слідкувати за розвитком міжнародної валютної системи і забезпечувати її ефективне функціонування.

Важливою ланкою у системі валютних відносин є Міжнародний банк реконструкції та розвитку, заснований одночасно з МВФ. Вступ країни до МВФ автоматично забезпечує її членство у світовому банку, надання кредитів МВФ одночасно забезпечує відкриття кредитів і світовим банком, дає можливість отримувати достатньо вагомі кредити для структурної перебудови економіки, стабілізації власної валюти, відкриває шлях для залучення іноземних інвестицій.

На національному рівні валютна політика є сукупністю заходів, які проводяться державами та їхніми центральними банками у сфері валютних відносин з метою впливу на платіжний баланс, валютні курси і на конкурентоспроможність національного виробництва.

Механізм валютного регулювання на національному рівні являє собою систему контролю за припливом і впливом іноземної валюти з країни в країну. Зміст валютного регулювання визначається діючим законодавством і правовими нормами окремих країн. У такому законодавстві визначаються загальні принципи здійснення валютних операцій, функції державних органів у валютному регулюванні та управлінні валютними ресурсами, права і обов'язки юридичних осіб щодо питань володіння, користування та розпорядження валютними цінностями.

У практиці валютного регулювання застосовують такі **інструменти валютного регулювання**:

1. *Девальвація валюти* – це цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, які мають на меті знизити курс національної валюти по відношенню до іноземних валют. Девальвація використовується з метою заохочення експорту та скорочення імпорту для покращення платіжного балансу шляхом приведення офіційного курсу у відповідність з ринковим курсом провідних валют.

2. *Ревальвація валюти* – підвищення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют. Тут переслідується мета втримати на внутрішньому ринку споживчий попит, стимулювати товарний імпорт і приплив інвестицій.

3. *Валютна інтервенція* – це втручання держави через центральний банк в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти. Валютна інтервенція являє собою досить велику за масштабами операцію, яка проводиться у визначений і досить короткий проміжок часу.

4. *Корекція облікових ставок* – підвищення облікових ставок національного банку веде до зростання (завдяки підвищенню попиту) курсів валюти, а скорочення до зниження цього курсу. Механізм впливу облікової процентної ставки національного банку на курс валюти здійснюється через його операції з комерційними банками та іншими кредитними установами з обліку короткострокових державних зобов'язань (казначейських векселів) і переобліку комерційних векселів.

5. *Валютні обмеження* – це система нормативних правил, встановлених законодавчим або адміністративним чином і спрямованих на обмеження валютних операцій. Валютні обмеження передбачають:

- регулювання переказів і платежів за кордон;
- заборону вільного продажу і купівлі іноземної валюти;
- обов'язкову передачу державі іноземної валюти в обмін на національну валюту за офіційним курсом.

6. *Механізм регулювання платіжного балансу* здійснюється шляхом застосування експортних субсидій, митних тарифів, страхування від втрат викликаних коливаннями валютних співвідношень.

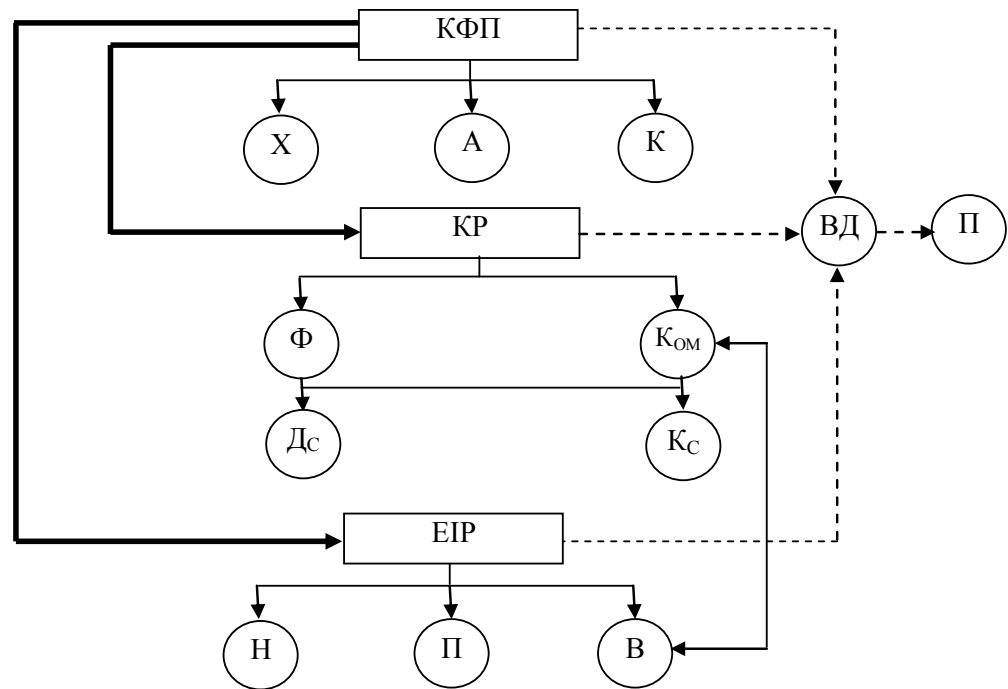
7. *Валютна блокада* – сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших з метою виконання тих чи інших вимог. До валютної блокади належать такі заходи: блокування рахунків, кредитна блокада та валютні обмеження.

§13.5. КРЕДИТНО-ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління потоками капіталу складає ядро фінансової політики суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки компанія повинна бути впевнена в можливості залучення через різні джерела достатньої суми оборотних коштів як на короткотермінових, так і довготермінових проміжках часу, щоб не виникало перешкод для жодної сфери її міжнародної діяльності. Отже, виникає потреба сформувати механізм, який дозволяв би діловим партнерам задовольняти пріоритети та утворювати потоки капіталу необхідного розміру та спрямування. Формування та налагодження такого механізму системного управління капіталорухом виступає найбільш проблематичним елементом ефективної бізнес-моделі зовнішньоекономічної діяльності.

Управління потоками робочого капіталу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності має ґрунтуватись на побудові динамічної системи, структура якої графічно зображена на рис. 13.6.

Визначеною детермінантою такої моделі динамічної системи має стати кредитно-фінансова політика підприємства, яка здатна модифікуватись залежно від змін умов зовнішнього середовища та під впливом загальної концепції управління капіталорухом. Наслідком знов обраної кредитно-фінансової політики стають управлінські дії стосовно спрямування або залучення необхідних позикових коштів у процесі фінансової чи комерційної зовнішньоекономічної діяльності залежно від терміновості потреб, а також стосовно обслуговування експортно-імпортової діяльності та пов'язаних із нею розрахунків.



Умовні позначення:

КФП – кредитно-фінансова політика суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності:

Х – хеджування;

А – агресивна;

К – консервативна;

КР – кредитні ресурси:

Ф – фінансові;

КОМ – комерційні;

ДС – довгострокові;

————> ієрархічні зв'язки

————> управлінські зв'язки

-----> наслідкові зв'язки

ЕІР – експортно-імпорتنі розрахунки (на умовах):

Н – негайної оплати;

П – попередньої оплати;

В – відстрочення оплати;

ВД – валовий дохід;

П – прибуток.

Рис. 13.6. Управління фінансовими потоками суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності в рамках кредитно-фінансової політики

Успішне управління потоками робочого капіталу призводить до зростання валового доходу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а відповідно і до зростання прибутку, що, у свою чергу, забезпечує позитивний характер потоку дискреційного капіталу, а відповідно, і покращення конкурентних позицій корпорації через збільшення ринкової вартості.

Різні інструменти і механізми кредитування пов'язані з певними витратами, які безпосередньо впливають на прибутковість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. У будь-якому разі вибір способу фінансування активів компанії містить у собі вибір між ризиком і прибутковістю. Для спрощення аналізу надалі припустимо, що підприємство проводить визначену політику стосовно оплати закупівель, робочої сили, податків й інших витрат. Таким чином, сума рахунків до оплати і нарахувань,

включена в короткострокові зобов'язання, не є активною змінною у рішеннях.

Ці короткострокові зобов'язання вважаються спонтанним фінансуванням. За їхній рахунок фінансується частина оборотних активів фірми, і вони мають тенденцію до коливань, що збігаються з циклом основного виробничого процесу і надходження.

Хеджування, Хедж (англ. hedging, hedge) є засібом зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди. Якщо фірма приймає хеджируваний підхід до фінансування, то кожна категорія активів повинна компенсувати зобов'язання будь-якого виду, за умови, що вони мають приблизно рівний термін погашення. Короткострокова чи сезонна потреба в коштах повинна фінансуватися за рахунок короткострокових позик, а постійні складові оборотних коштів – за рахунок довгострокових кредитів чи випуску звичайних акцій. Така ситуація показана на рис. 13.7.

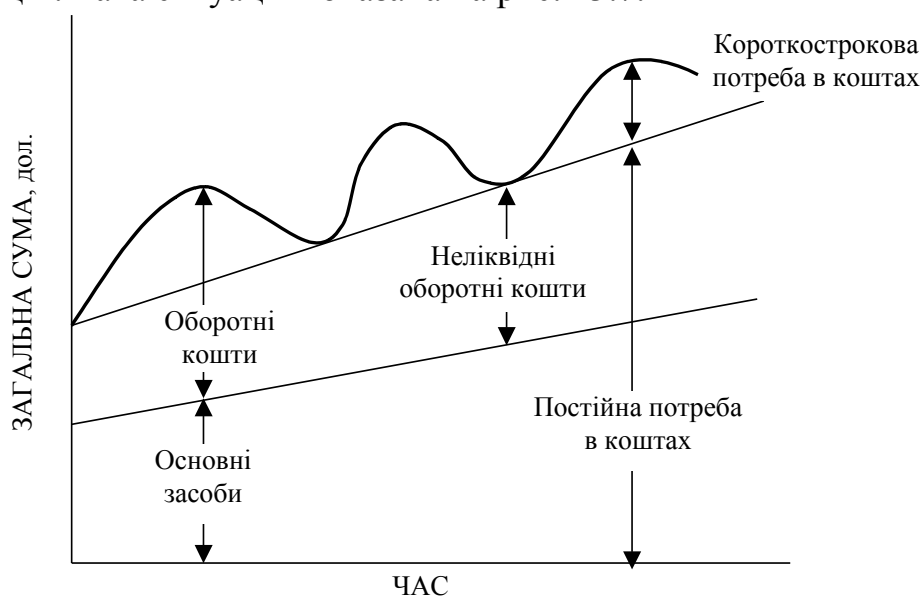


Рис. 13.7. Політика хеджування фінансування короткострокових потреб

Якщо кошти, необхідні фірмі, розподілені в часі, як показано на графіку, то за рахунок короткострокових позик будуть фінансуватися тільки потреби, що підтверджені короткостроковим коливанням, показані у верхній частині рис. 13.7.

Фінансування короткострокових потреб за допомогою залучення довгострокових кредитів неминуче спричинить за собою виплату відсотків протягом того періоду, коли необхідність у кредиті вже відпала.

Цей випадок проілюстрований графіком: пряма лінія знизу торкається кривої сезонних коливань, що показує загальну суму довгострокової заборгованості й акцій. Фінансування буде здійснюватися у періоди сезонних спадів, коли воно не потрібне. При хеджуваному підході до фінансування графік надходжень і виплат коштів для короткострокового фінансування має бути складений так, щоб він відповідав очікуваним різким коливанням обсягу оборотних коштів, меншим, ніж для спонтанного фінансування.

Хеджуваний підхід до фінансування припускає, що у фірми крім поточних чергових виплат по довгостроковій заборгованості немає поточних позик у ті моменти, що відповідають нижчій точці сезонних коливань на рис. 13.7. Виплати по короткостроковим позиках у цей період будуть здійснюватися за рахунок надлишку коштів. У періоди сезонних збільшень потреб фірми в капіталі вона може задовольнити їх за допомогою короткострокових позик, виплачуючи їх тоді, коли з'являються надлишки коштів. У цьому випадку фінансування буде проводитись тільки в міру виникнення потреби в ньому. Постійні потреби в капіталі будуть задовольнятися за рахунок довгострокових кредитів і випуску акцій.

Беручи до уваги ступінь забезпеченості позик, підприємство має вибрати співвідношення між короткостроковим і довгостроковим фінансуванням, як показано на рис. 13.8.

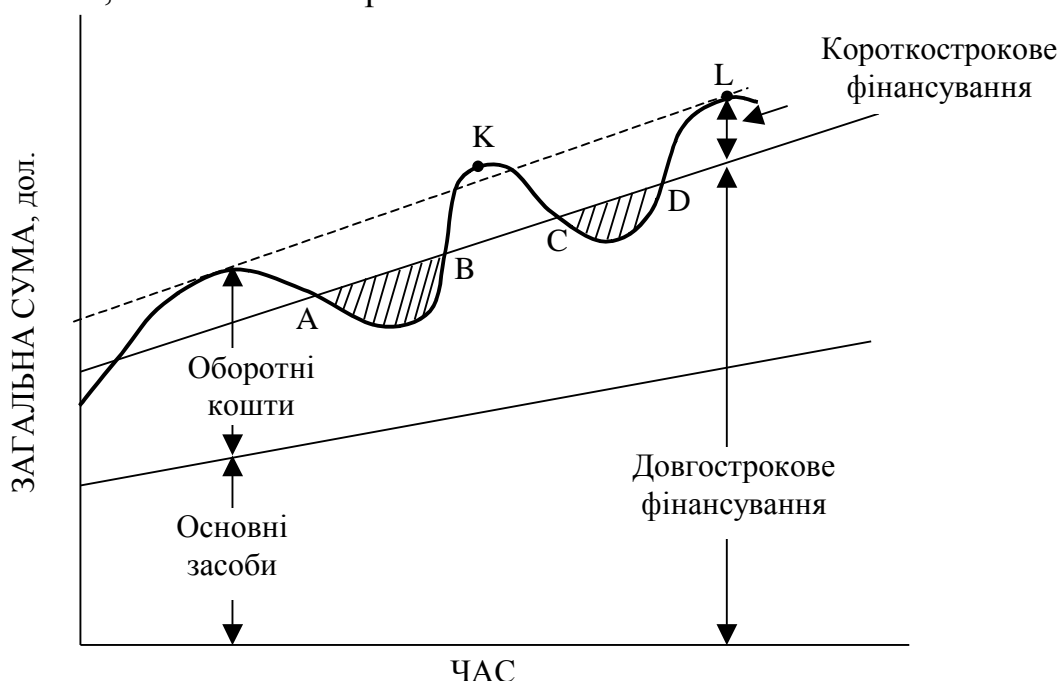


Рис. 13.8. Забезпечення потреби в коштах при консервативній фінансовій політиці

Фірма фінансує частину необхідного капіталу за винятком валютної дебіторської заборгованості і нарахувань на довгостроковій основі. Якщо прогноз про надходження чистих власних коштів виявиться точним, то фірма буде змушена платити відсотки по заборгованості під час сезонних мінімумів, коли немає потреби в капіталі (відрізки AB та CD).

У максимальній точці потреби в капіталі (K, L) фінансування цілком могло б відбуватись за рахунок довгострокових кредитів, якби ми провели лінію довгострокового фінансування через сезонні піки нагорі (лінія KL) на рис. 13.8. Чим вище знаходиться лінія довгострокового фінансування, тим більш консервативною є фінансова політика фірми і тим вищими є витрати.

Альтернатива консервативній фінансовій політиці — агресивна фінансова політика — могла б виглядати так, як показано на рис. 13.9.

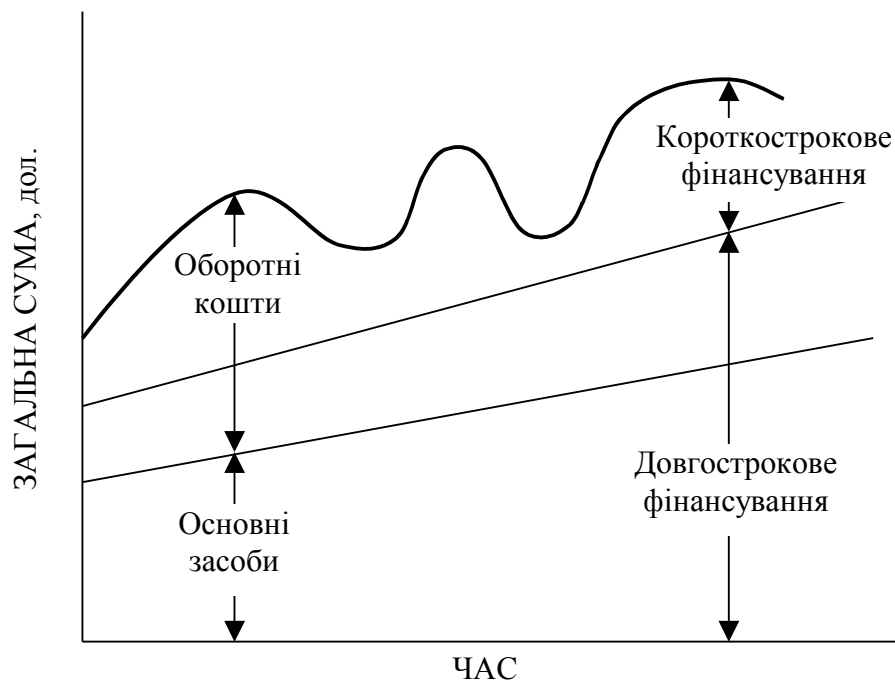


Рис. 13.9. Забезпечення потреби в коштах при агресивній фінансовій політиці

Наведена графічна модель демонструє, що існує «негативний» ступінь забезпеченості позик. Фірма фінансувала частину своїх постійних оборотних коштів за рахунок короткострокової позички. У результаті вона повинна рефінансувати свої потреби в капіталі після закінчення терміну позички, а в цьому є елемент ризику. Чим більша частка фінансованого за рахунок короткострокових позичок постійно необхідного капіталу, тим агресивнішою вважається фінансова політика суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності.

Тому очікуваний ступінь забезпеченості позик, пов'язаний із фінансовою політикою, може бути позитивним, негативним чи нульовим. Нульовим він був би у випадку хеджуваної політики, як показано на рис. 13.7. Фірма, однак, може створити необхідний рівень забезпеченості позички за рахунок збільшення частки ліквідних активів. Таким чином, фірма може зменшити ризик неплатоспроможності за допомогою подовження термінів сплати боргів за графіком чи зменшення відносних «термінів оплати» своїх активів.

Відтак, підприємство – суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може підтримувати певний ступінь забезпеченості позичок тільки за допомогою збільшення частки ліквідних активів або за допомогою подовження термінів фінансування. Обидва ці рішення впливають на прибутковість. У першому випадку кошти вкладаються у малоприбуткові активи, у другому – фірма може платити відсотки по позичках у періоди, коли в коштах немає потреби. Крім того, очікувані витрати на відсотки при довгостроковому фінансуванні вищі, ніж при короткостроковому.

Компанія, яка бажає розширити операції або має потребу в додатковому капіталі, переважно здійснює пошук в межах своєї фінансової

системи, або запозичує кошти на ринках позичкового капіталу, тобто користується зовнішнім міжнародним кредитом.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Визначте поняття «фінансовий менеджмент».
2. Розгляньте процес здійснення системи міжнародних розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності.
3. Які валютно-фінансові умови повинні бути передбачені в зовнішньоторговельному контракті.
4. Надайте характеристику таким найпоширенішим умовам міжнародних розрахунків як безпосередній розрахунок та розрахунок в кредит.
5. Назвіть види міжнародних розрахунків.
6. Охарактеризуйте роль банківського переказу в сучасній практиці зовнішньоекономічній діяльності.
7. Яким чином проводяться розрахунки чеками у зовнішньоекономічній діяльності?
8. Визначте основні етапи становлення та роль пластикових карток в проведенні міжнародних розрахунків.
9. Які види чеків Ви знаєте?
10. Визначте поняття «міжнародний валютний ринок».
11. Назвіть інструменти валютного регулювання зовнішньоекономічній діяльності.
12. Визначте роль кредитно-фінансової політики у системі фінансування суб'єкта зовнішньоекономічній діяльності.
13. Що являє собою концепція управління капіталорухом на підприємстві?
14. Надайте визначення поняттю «хеджоване фінансування».
15. Розгляньте види фінансової політики суб'єктів зовнішньоекономічній діяльності.
16. Визначте характерні відмінності консервативної і агресивної фінансової політики.

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Міжнародні розрахунки – це:
 - а) система організації трансферу коштів та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин;
 - б) зовнішньоекономічна комерційна операція;
 - в) рух товарно-розпорядчих документів і відповідне оформлення платежів згідно з умовами зовнішньоторговельних контрактів, враховуючи валютне

законодавство, міжнародні правила та звичаї.

2. Формою міжнародних розрахунків може бути:

- а) готівка;
- б) у безготівковому порядку;
- в) з наданням кредиту;
- г) всі відповіді вірні.

3. Спеціальний документ у вигляді письмового розпорядження банку перерахувати вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку власника іншому суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності – це:

- а) вексель;
- б) чек;
- в) пластикова картка.

4. Власник чека вправі пред'явити його для оплати чи подати на інкасо, його правомірність не підлягає перевірці – це:

- а) ордерний чек;
- б) чек на пред'явника;
- в) іменний чек.

5. Чек у якому названо одержувача, який може передати права з допомогою так званого індосаменту (передавального надпису) третій особі – це:

- а) ордерний чек
- б) чек на пред'явника;
- в) іменний чек.

6. Чек, який передбачає зазначення прізвища одержувача – це:

- а) ордерний чек
- б) чек на пред'явника;
- в) іменний чек.

7. Центральний банк – це:

- а) банк, що здійснює функції грошової емісії і прямого або непрямого регулювання розмірів і ціни кредиту в загальнодержавному масштабі;
- б) особлива категорія підприємств, грошово-кредитний інститут, який не бере участі безпосередньо у сфері виробництва, але регулює грошовий обіг
- в) всі відповіді вірні.

8. Вид цінних паперів з фіксованим прибутком, що випускається підприємствами або державою, акціонерними компаніями, фондами, як боргове зобов'язання, за яким емітент зобов'язується виплатити власникові фіксовану грошову суму у визначений термін – це:

- а) облігація;
- б) акція;
- в) вексель.

9. Цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, які мають на меті знизити курс національної валюти по відношенню до іноземних валют – це:

- а) ревальвація валюти;
- б) девальвація валюти;

в) валютна інтервенція.

10. Підвищення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют – це:

- а) ревальвація валюти;
- б) девальвація валюти;
- в) валютна інтервенція.

11. Втручання держави через центральний банк в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти – це:

- а) ревальвація валюти;
- б) девальвація валюти;
- в) валютна інтервенція.

12. Система нормативних правил, встановлених законодавчим або адміністративним чином і спрямованих на обмеження валютних операцій – це:

- а) валютні обмеження;
- б) механізм регулювання платіжного балансу;
- в) валютна блокада.

13. Застосування експортних субсидій, митних тарифів, страхування від втрат викликаних коливаннями валютних співвідношень – це:

- а) валютні обмеження;
- б) механізм регулювання платіжного балансу;
- в) валютна блокада.

14. Сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших з метою забезпечення виконання тих чи інших вимог – це:

- а) валютні обмеження;
- б) механізм регулювання платіжного балансу;
- в) валютна блокада.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте на вибір одну з тем:

- розгляньте фактори та передумови здійснення міжнародних розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- визначте роль векселів у системі цінних паперів;
- дослідіть процеси забезпечення потреб у коштах при консервативній та агресивній фінансовій політиці.

Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Гуткевич С. О. Вексель в системі цінних паперів : навч. посіб. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 119 с.

2. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.
3. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
4. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
5. Модель розвитку галузей національної економіки України : моногр. / За ред. С. О. Гуткевич. – К. : НТТУ «КПІ», 2011. – 472 с.
6. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
7. Облік міжнародних операцій : підруч. / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова ; За заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.
8. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723/97 (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 16. – ст. 68.
9. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 № 3480-IV (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – ст. 268.
10. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : моногр. / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.
11. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. – У 2 т. ; Т 1. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.

ТЕМА 14

МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Огляд. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності постійно перебувають у пошуку вільних фінансових ресурсів, що передбачає налагодження процесів організації і управління потоками капіталу, визначення фінансово-кредитної політики підприємств, відпрацювання механізмів комерційного фірмового кредитування.

Ключові слова та поняття:

позичальник
кредитування
фінансування
кредитна лінія
кредитні ресурси
фірмовий кредит
фінансовий кредит
комерційний кредит
транскордонний рух
ризик неповернення кредиту

План

- 14.1. Загальні положення та принципи кредитування
- 14.2. Транскордонний рух капіталів та міжнародний кредит
- 14.3. Механізми комерційного кредитування зовнішньоекономічних операцій

§14.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПРИНЦИПИ КРЕДИТУВАННЯ

Кошти і матеріальні цінності, що надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним та фізичним особам на визначений термін під відсотки називається **кредитом**.

Міжнародний кредит являє собою форму руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, де кредиторами і позичальниками виступають суб'єкти різних країн. Міжнародні кредити мають різні види і форми, що обумовлює існування різноманітних варіантів механізмів кредитування. Традиційно склався поділ міжнародних кредитів на фінансові і комерційні.

Фінансовий кредит – це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості. Такий різновид кредиту може виступати джерелом коштів для підприємства або інструментом їх розміщення.

Багато держав, використовуючи створені системи кредитування експорту і страхування експортних кредитів, здійснюють фінансову підтримку своїм банкам-кредиторам і фірмам-експортерам. У міжнародному бізнесі поширена практика надання синдикованих (консорціальних від лат. consortium – участь) кредитів, тобто таких, що надаються синдикатами (консорціумами) банків одному позичальникові.

Дослідження фінансового кредитування показало:

- кредитною лінією вважається угода між банком і його клієнтом, що визначає максимальний обсяг забезпеченого кредиту, яким банк дозволяє користуватися фірмі протягом деякого часу. Звичайно договір складають на 1 рік, після чого він підлягає відновленню. Часто кредитна лінія відновлюється після одержання банком завіреного аудитором річного звіту про діяльність компанії і можливості вивчити результати цієї діяльності;
- обсяг кредиту базується на оцінці банком кредитоспроможності позичальника і його потреб у коштах. Залежно від зміни цих умов кредитна лінія може бути відновлена, починаючи з терміну припинення дії попередньої угоди чи навіть раніше, якщо виникла необхідність змінити умови;
- револьверний кредит є юридичним зобов'язанням надавати кредит у межах встановленого обсягу протягом установленого періоду. Поки зобов'язання зберігає силу, банк повинен надавати кредит, у будь-який час, за умови, що загальна його сума не перевищить визначеної максимальної величини. Слід зауважити, що револьверний кредит має значно формальніший характер порівняно із кредитною лінією;

- позички по кредитній лінії чи по револьверному кредитному договору неприйнятні, якщо фірма має потребу в короткострокових коштах для єдиної мети. Учасник контракту може взяти в банку позичку для того, щоб виконати свої зобов'язання за контрактом. Коли він одержує гроші за контрактом, він погашає позичку. При кредитуванні цього типу банк оцінює кожен запит позичальника як окрему угоду. Причому можливості позичальника в плані генерування коштів для погашення позички звичайно є самим важливим фактором.

Однією із умов надання банківських кредитів є платність, тобто нарахування певних відсотків за користування грошовими коштами. На відміну від процентних ставок по «знеособлених» фінансових інструментах грошового ринку, таких, як казначейські векселі, банківські акцепти і короткострокові комерційні векселі, умови по більшості комерційних позичок визначаються у процесі особистих переговорів між позичальником і кредитором. У деяких випадках банки намагаються змінити ставку відсотка залежно від кредитоспроможності позичальника, та від стану фінансового ринку. Однією з величин, що змінюються разом зі станом ринку, є базисна ставка (*prime rate*), тобто це ціна, що встановлюється банком найбільш кредитоспроможним клієнтам.

Таким чином, ставка по короткострокових позичках залежить від вартості коштів банку, поточної базисної ставки, кредитоспроможності позичальника, поточних і перспективних відносин між позичальником і банком, а іноді і від інших факторів. Через наявність постійних витрат, пов'язаних з вивченням кредитоспроможності позичальників і обробленням позички, можна чекати, що відсотки по невеликих позичках будуть вищими від відсотків за великими кредитами.

Певне значення для суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності має метод нарахування відсотків за користування банківським кредитом (на інкасовій основі; на основі дисконту; на основі нагромадження; лінійний; штафельний; пропорційний). Тому узгодження цього питання є важливим моментом в управлінні рухом грошовими коштами. Покупець (*імпортёр*) зазвичай виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом і виплаті їх рідшими внесками, наприклад, піврічними, а не кварталними. Продавець (*експортёр*) же, навпаки, об'єктивно зацікавлений у використанні регресивного способу і виплаті частішими внесками.

Для підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності прийнятним способом фінансування поточної діяльності можуть виступати і такі банківські послуги, як обліковий кредит, акцептний, рамбурсний кредит та овердрафт.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності постійно перебувають у пошуку вільних фінансових ресурсів, які б надали можливість отримувати довгострокові кредити на пільгових умовах або в рамках технічної чи фінансової допомоги. Така можливість реально виникає при отриманні коштів за міжнародними кредитними лініями, наданими міжнародними фінансовими інституціями з метою підтримки розвитку експорту

підприємствами, що є підконтрольними чи дочірніми підрозділами суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, така форма кредитування передбачена Міжнародним та Європейським банками реконструкцій та розвитку, окремими авторитетними зарубіжними банками для країн з перехідними економіками, в т.ч. і України.

§14.2. ТРАНСКОРДОННИЙ РУХ КАПІТАЛІВ ТА МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

Останніми десятиліттями обсяги руху капітальних активів неухильно зростали, і цей фактор є важливим для розвитку відкритих економік. Тим більше це стосується економіки України та інших держав, які перебувають на перехідному етапі. Вони, як правило, відчувають потребу в припливі значних коштів ззовні, а також потерпають від відпливу капіталів через порівняно гірші умови для їх функціонування. Міграція капіталів, з погляду певної країни, реалізується у формі вивозу капіталів (у цьому разі країна є донором, експортером капіталу) та ввозу капіталів до країни (у цьому разі країна є реципієнтом, імпортером капіталу).

Вивіз капіталів характерний для країн з відносним (не порівнювати з абсолютним) надлишком капіталів на території певної країни та можливістю отримувати більші прибутки в іншій державі через:

а) більш сприятливе для власників капіталу співвідношення факторів виробництва (що зумовлює більшу умовну ціну капіталу);

б) можливість отримання доступу до ринків певних економічних ресурсів (наприклад, сировини);

в) можливість отримання маркетингових переваг у комерційній діяльності (наприклад, у формі створення господарських структур, що забезпечуватимуть збут продукції фірми-інвестора, або завдяки перенесенню самого процесу виробництва до цільової країни – країни збуту з метою підвищення ефективності виробництва, наближення його до споживачів). Разом з тим така постановка питання не означає, що вивозять капітал тільки провідні ринкові країни. Так, Сполучені Штати не тільки є найбільшим експортером капіталів, а й їх найбільшим імпортером.

Ввіз капіталів більшою мірою властивий країнам, які відчувають відносний (порівняно із забезпеченістю іншими факторами виробництва) або абсолютний дефіцит капіталів. До таких країн належить Україна, як і інші держави з економікою транзитного типу, що відчувають дефіцит нагромадження та потребу у мобілізації коштів. Оскільки в сучасному світі попит на капітали перевищує їх пропонування, залучення іноземних інвестицій є об'єктом державної, цілеспрямованої урядової політики.

Розглядаючи можливі наслідки міграції капіталів для України, слід враховувати, що переміщення виробничих потужностей та фінансово-кредитних ресурсів за кордон є характерною формою інтернаціоналізації господарського життя на сучасному етапі. Як інструмент міжнародної

інтеграції, рух капіталів доповнює зовнішню торгівлю, посилюючи тенденції глобалізації та регіоналізації. Але рух капіталів є своєрідною альтернативою міжнародним товарообмінним операціям. Міжнародна торгівля є прихованим рухом факторів виробництва, і навпаки.

Рух факторів виробництва замінює традиційну торгівлю. Це трапляється тоді, коли інвестиції у певні види виробництва дають змогу колишній країні-імпортеру самостійно виготовляти певну продукцію. Міжнародний рух капіталів обумовлюється різницею у рівнях насиченості економіки певними факторами або співвідношенням таких факторів. Експортерами капіталів є багаті країни з відносним надлишком цього виду економічних ресурсів, тоді як країни бідні, які відчують відносний дефіцит капіталів, імпортують їх.

Міжнародна практика підтверджує це припущення, щоправда, з певними уточненнями. Капітал як носій уособленої вартості «обирає» середовище згідно з тими критеріями, які потрібні для його ефективного функціонування. Це можливості максимізації прибутку, відносно кращі соціально-політичні умови, зокрема стабільність державного та національного устрою, сприятливий економічний режим, у тому числі характер оподаткування, правові гарантії, зокрема від примусової націоналізації, корупції та інших форм злочинності, гарантії прав репатріації прибутків, упевненість у незмінності «правил гри» – законодавчих меж підприємництва та ін. Невдачі ж української держави в справі залучення іноземних капіталів пов'язані саме з її неспроможністю забезпечити належні умови для реалізації інтересів потенційних інвесторів.

Створення сприятливих інвестиційних умов входить до сфери відповідальності органів публічної влади, тому сучасна держава, особливо якщо вона прагне до активної регулятивної підтримки національної економіки, постійно перебуває в умовах своєрідної міжнародної (міждержавної) конкуренції. Тому державами вживаються заходи, які спрямовуються на стимулювання та захист іноземних інвестицій. В Україні, наприклад, було прийнято Закони «Про іноземні інвестиції» (1992), «Про захист іноземних інвестицій» (1991), інші закони та нормативні акти, які регулюють приплив капіталів ззовні.

Коли йдеться про конкуренцію за капітали, то маються на увазі капітали не тільки закордонного походження, а й «свої» національні. Адже капітали можуть і залишати територію країни, обираючи собі сприятливіші сфери вкладання. Так, хоча в Україні, в ряді інших держав, які утворилися на теренах колишнього СРСР, приплив капіталів небезпідставно розглядається як важливий фактор економічного поступу, спостерігається зовсім протилежне явище – відплив капіталів.

Засоби ведення «конкурентної боротьби» за капітали спрямовані на забезпечення усіх тих переваг, до яких прагнуть потенційні інвестори. Такі засоби можуть мати прямий характер, тобто безпосередньо спрямовуватися на мобілізацію іноземних капіталів через створення сприятливішого режиму їх функціонування (наприклад, у вигляді податкових пільг, митного

регулювання, правових гарантій, тощо). Але не менше значення мають заходи, завдяки яким досягається загальне поліпшення економічного клімату, перетворення національної економіки на сприятливе для бізнесу середовище.

У розпорядженні держави є й інші засоби залучення фінансових ресурсів. Це може відбуватися через фінансові запозичення в інших державах, у міжнародних кредитно-фінансових організацій та в приватних агентів, інакше кажучи – завдяки використанню інструментів міжнародного кредиту.

Основна логіка кредитної політики з точки зору боржника – мобілізувати фінансові ресурси. Це необхідно або у випадках їх гострого дефіциту (наприклад, коли йдеться про невідкладні соціальні потреби чи про технічну мету створення фонду підтримки національної валюти) або в розрахунку на кінцеву економічну віддачу. Цей останній розрахунок у головних його рисах можна описати такою функціональною схемою: здійснення запозичень – інвестиції у виробництво – динамічний розвиток виробничого сектору, що здатний забезпечити достатньо високий прибуток – повернення кредитів при перевищенні прибутками власне суми іноземних кредитів та процентів на ці кредити.

На жаль, зростання зовнішньої заборгованості України, критична залежність від оперативних запозичень свідчать про відсутність подібної виваженої стратегії, яку свого часу демонстрували та якої дотримуються зараз деякі країни Південно-Східної Азії, Китай, інші держави.

Логіка кредитора, якщо в ній не переважають політичні моменти – надання допомоги, зокрема країнам, що розвиваються, або таким, які перебувають на транзитивному етапі розвитку, – є традиційно ринковою. Фактично йдеться про строкове надання позики з метою отримання процентів. Тому важливим є проведення відповідної цілеспрямованої представницької та узгоджувальної політики, а також послідовне врахування відповідних підприємницьких інтересів кредиторів. А це на практиці означає забезпечення макроекономічної стабільності, системи гарантій повернення коштів.

§14.3. МЕХАНІЗМИ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Дослідження використання різних платіжних умов у міжнародній торговій практиці дозволило виявити стійку тенденцію використання оплати в розстрочку як способу фінансування зовнішньоекономічної операції. Це обумовлено рядом факторів. З одного боку, у більшості товарів уже сформувався стійкий «риннок покупця» і корпоративні постачальники змушені все більше прислухатися до думки покупців стосовно умов платежу. Таким чином, розстрочка платежу стала використовуватись постачальниками для підвищення своєї конкурентоспроможності і залучення покупців. З іншого боку, у більшості випадків товари закупаються посередницькими фірмами-імпортерами, які не володіють достатніми коштами для авансового

або негайного платежу. У зв'язку з чим імпортер може або взяти кредит у банку, або наполягати на комерційному кредиті, що дозволить йому погасити заборгованість перед постачальниками після реалізації товару своїм власним покупцем. Відтак, близько 40 % світової торгівлі базується на умовах комерційного кредиту, а по ряду товарів угоди здійснюються виключно на умовах розстрочки платежу.

Відстрочка платежу припускає взаємозв'язок торгової і кредитних угод. Закінчення торгової операції тут співпадає з початком кредитної угоди, яка в свою чергу буде завершена при погашенні підприємством-позичальником заборгованості за позицію. Особливість відстрочки платежу полягає у тому, що угода позики не є головною метою. Вона є лише супутньою угодою купівлі-продажу, сприяючи реалізації товарів.

Аналіз кредитних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності дозволяє визначити три основні типи надання фірмового кредиту, які передбачають проведення розрахунків із відстрочкою на умовах відкритого рахунку, акцептування простого векселя чи тратти. Найбільше поширення у міжнародному бізнесі мають фірмові кредити у вигляді відкритого рахунку.

Дослідження умов постачання і, відповідно, умов оплати, дозволяє поділити їх згідно тривалості періоду оплати та умов дисконту.

Ван Хорн доводить, що за умов COD (*cash on delivery*) та CBD (*cash before delivery*) кредитування відсутнє. Умова COD означає оплату при одержанні товару. Ризик продавця полягає в тому, що покупець може відмовитися від товару. У цьому разі продавець втрачає кошти, витрачені на відвантаження товару. Іноді продавець може вимагати попередньої оплати – CBD для того, щоб уникнути ризику. Умову CBD варто відрізнити від умови поетапного платежу, коли покупець оплачує послуги виробника на різних етапах виробництва аж до дати фактичного постачання кінцевої продукції. Наприклад, авіаційні заводи вимагають поетапної оплати від авіакомпаній, оскільки діяльність цих заводів пов'язана з великими обсягами проміжних вкладень коштів.

При наданні кредиту експортер визначає термін платежу. Умова «чисті 30» означає, що рахунок чи вексель слід оплатити у 30-денний термін. Якщо продавець здійснює щомісячні постачання, він може скористатися такою умовою, як «*net 15 EOM*» (*end of month*), що означає, що всі товари, відвантажені до кінця місяця, повинні бути оплачені до 15 числа наступного місяця.

Крім кредиту експортер може надати імпортеріві знижку, якщо заборгованість оплачена на початку «чистого періоду». Умова «*2/10, чисті 30*» означає, що експортер надає імпортеріві 2-відсоткову знижку, якщо заборгованість буде оплачена в 10-денний термін, у іншому разі імпортер мусить оплатити повну суму в 30-денний термін. Звичайно знижка надається імпортеріві, щоб стимулювати дострокову оплату.

Розглянемо ситуацію, коли фірма-імпортер відмовляється від знижки й оплачує векселя в останній день «чистого періоду». Якщо знижка не надається, то мають місце витрати використання кредиту протягом «чистого

періоду». Аналогічно, якщо імпортер використовує знижку, то протягом дисконтного періоду знижки відсутні витрати користування кредитом. Однак, якщо знижка надається, але не використовується, мають місце так звані «витрати втрачених можливостей». За умови продажу «2/10, чисті 30», якщо фірма відмовляється від знижки, то вона використовує кошти додатково 20 днів.

Отже, для рахунка-фактури на суму, наприклад, 5 тис. дол. США, імпортер має змогу користуватись сумою 4900\$ протягом додаткових 20 днів. Розрахунок розміру річних витрат $(100:4900) \times (360/20) \times 100\% = 36,7\%$ доводить, що фірмовий кредит може виявитись дуже дорогою формою короткострокового кредиту, коли знижка надана, але не використана. Водночас, проведені розрахунки (табл. 14.1 та рис. 14.1) свідчать, що вартість фірмового кредиту зменшується у міру того, як зростає термін відстрочки порівняно із терміном надання знижки. Якби умовами кредиту було передбачено «2/10, net 90», то річний відсоток склав би $(100/4900) \times (360/80) \times 100\% = 9,2\%$.

Таблиця 14.1

Розрахунок імпліцитних витрат при невикористанні наданого дисконту за кредитом

Умови знижки	Витрати втрачених можливостей	
	Сума рахунку-фактури 5 тис. \$	Сума рахунку-фактури 100 тис. \$
2/10 net 15	$100/4900 \cdot 360/5 \cdot 100 = 146,9\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{5} \cdot 100 = 146,9\%$
2/10 net 20	$100/4900 \cdot 360/10 \cdot 100 = 73,5\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{10} \cdot 100 = 73,5\%$
2/10 net 25	$100/4900 \cdot 360/15 \cdot 100 = 48,9\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{15} \cdot 100 = 48,9\%$
2/10 net 30	$100/4900 \cdot 360/20 \cdot 100 = 36,7\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{20} \cdot 100 = 36,7\%$
2/10 net 35	$100/4900 \cdot 360/25 \cdot 100 = 29,4\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{25} \cdot 100 = 29,4\%$
2/10 net 40	$100/4900 \cdot 360/30 \cdot 100 = 24,5\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{30} \cdot 100 = 24,5\%$
2/10 net 50	$100/4900 \cdot 360/40 \cdot 100 = 18,4\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{40} \cdot 100 = 18,4\%$
2/10 net 60	$100/4900 \cdot 360/50 \cdot 100 = 14,7\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{50} \cdot 100 = 14,7\%$
2/10 net 70	$100/4900 \cdot 360/60 \cdot 100 = 12,3\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{60} \cdot 100 = 12,3\%$
2/10 net 80	$100/4900 \cdot 360/70 \cdot 100 = 10,5\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{70} \cdot 100 = 10,5\%$
2/10 net 90	$100/4900 \cdot 360/80 \cdot 100 = 9,2\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{80} \cdot 100 = 9,2\%$
2/10 net 100	$100/4900 \cdot 360/90 \cdot 100 = 8,2\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{90} \cdot 100 = 8,2\%$
2/10 net 180	$100/4900 \cdot 360/170 \cdot 100 = 4,3\%$	$\frac{2000}{98000} \cdot \frac{360}{170} \cdot 100 = 4,3\%$

Переваги використання комерційного кредиту повинні бути зіставлені з витратами. Як свідчить практика, при урахуванні усіх факторів, витрати можуть бути дуже високими. Багато фірм використовують інші джерела короткострокового кредитування для того щоб максимізувати переваги, пов'язані зі знижкою. Однак економія на витратах інших форм короткострокового фінансування повинна покривати втрату гнучкості і зручностей комерційного кредиту. Деякі фірми не мають інших джерел короткострокового фінансування.

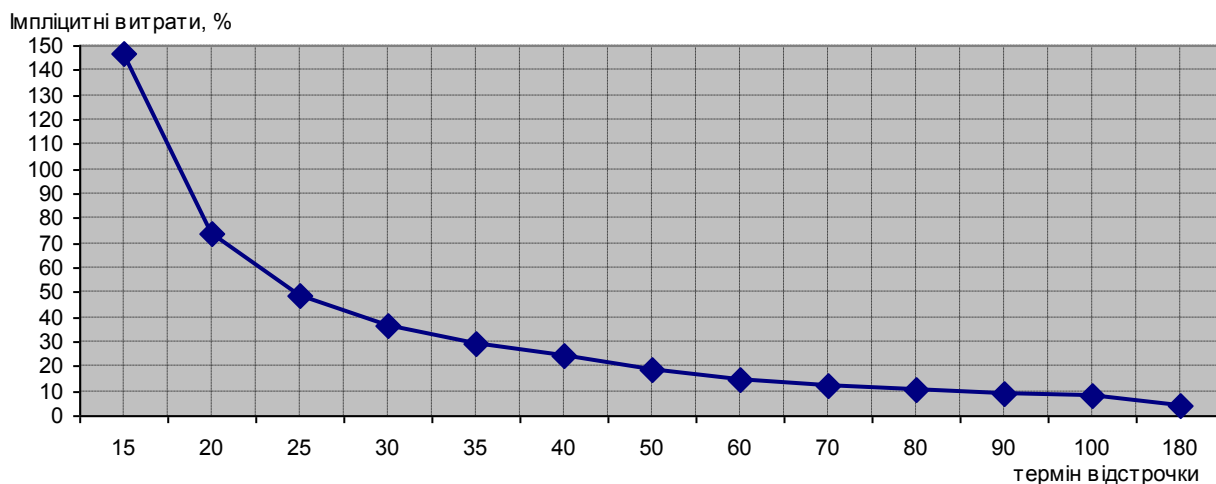


Рис. 14.1. Зміна витрат втрачених можливостей залежно від умов наданої знижки

Таким чином, приймаючи рішення стосовно використання дисконту, необхідно зважувати обставини щодо тривалості відстрочки платежу і витрат втрачених можливостей (імпліцитних витрат).

Фірмі необхідно зіставити переваги комерційного кредиту і витрати, пов'язані з відмовою від знижки, альтернативні витрати, пов'язані з можливим погіршенням кредитного рейтингу, якщо вона відстрочує платіж і можливе збільшення продажної ціни. Існують певні переваги комерційного кредиту як інструмента короткострокового фінансування, головною з яких є його простота.

Кредиторська заборгованість більшості підприємств являє собою форму безперервного кредитування. У цьому разі немає необхідності формально організувати фінансування, воно вже має місце. Застосовуючи інші джерела короткострокового фінансування, можна спостерігати часовий лаг між виникненням потреби в кредиті і його одержанні. Комерційний кредит – найбільш гнучка форма фінансування. Фірмі не потрібно виписувати вексель чи надавати забезпечення, або пристосовуватися до точної схеми процесу платежу за векселем. Постачальник відноситься до збоїв у виплатах не так категорично, як банкір чи інший кредитор.

Господарська діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності пов'язана не лише з отриманням, але і з наданням фірмового кредиту. Відтак має місце зворотний потік грошових коштів, управління яким є надзвичайно важливим для підприємства і вимагає окремого дослідження.

Кредитна політика може чинити суттєвий вплив на обсяг реалізації продукції, а відтак, і на рівень дебіторської заборгованості. Отже, стимулюючи попит на свою продукцію, підприємство-суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності змушена регулювати рівень дебіторської заборгованості, виходячи із компромісу між прибутковістю та ризиком.

Ліберальна кредитна політика може стимулювати попит, що, в свою чергу, має позитивно впливати на зростання прибутку. Але для утримання додаткової дебіторської заборгованості необхідні витрати, і крім того зростає ризик по безнадійних боргах. Саме це протиріччя і має бути вирішене в процесі побудови системної моделі оперативного управління капіталорухом.

Теоретично фірмі варто знижувати нормативи кредитоспроможності для акцептованих рахунків доти, поки отриманий в наслідок цього прибуток від реалізації не перевищить додаткові витрати за дебіторською заборгованістю. Яка ж ціна зниження нормативів кредитоспроможності? Деякі додаткові витрати виникають через збільшення обсягів технічної роботи, зокрема перевірки додаткових рахунків і обслуговування додаткового обсягу дебіторської заборгованості. Зрозуміло, що ці витрати вираховують із доходу від додаткових продажів для того, щоб визначити обсяг чистого прибутку. До якісно інших витрат призводить збільшення ймовірності втрат по безнадійних боргах. Спочатку будемо виходити з припущення, що втрат по безнадійних боргах немає. Отже, існує можливість виникнення витрат, пов'язаних із додатковою дебіторською заборгованістю у результаті:

- зростання обсягу продажу;
- подовження середнього періоду інкасації.

Якщо нових споживачів приваблюють пом'якшені вимоги до їх кредитоспроможності, слід припустити, що інкасація заборгованості цих покупців, імовірно, буде відбуватися повільніше, ніж інкасація заборгованості нинішніх покупців. Крім того, розширення терміну кредиту може спонукати нинішніх покупців бути менш сумлінними стосовно своєчасності оплати своїх векселів.

Щоб визначити розмір прибутку від подовження терміну інкасації, потрібно володіти інформацією стосовно:

- обсягу прибутку від додаткових продажів;
- можливого зростання попиту, а відповідно, і обсягу продажів у зв'язку зі змінами кредитної політики;
- можливості подовження середнього періоду інкасації;
- необхідного розміру прибутку для покриття інвестованого капіталу.

Окреслені проблеми зводять зміст дослідження до вибору між приростом прибутку від збільшення обсягу продажів і можливими витратами, що пов'язані зі зростанням витрат на додаткову дебіторську заборгованість. Збільшення витрат відбувається виключно через нових покупців, які сплачують по рахунках повільніше, враховуючи припущення,

що наявні покупці продовжують розраховуватись у раніше визначені терміни інкасації.

Спираючись на наведені припущення, нами виконані емпіричні розрахунки (табл. 14.2), які дозволили дійти наступних висновків:

- якщо дохід від збільшення обсягу продажів (1,2 млн. EUR) перевищує дохід, необхідний для компенсації витрат, пов'язаних із приростом дебіторської заборгованості (0,16 млн. EUR), подовження терміну інкасації є доцільним;
- оптимальна кредитна політика полягає у вільному розширенні комерційного кредиту до таких меж, доки додатковий дохід від збільшення обсягу продажів не наблизиться до обсягу доходу, необхідного для покриття витрат по приросту дебіторської заборгованості.

Таблиця 14.2

Визначення доцільності подовження терміну інкасації

<i>Показники</i>	<i>Сума</i>
1. Продажна ціна одиниці прод.	100 EUR
2. Собівартість	80 EUR
3. Граничний дохід (п.1 – п.2)	20 EUR
4. Річний обсяг продажів	30 млн. EUR
5. Фактичний термін інкасації	30 днів
6. Плановий термін інкасації	60 днів
7. Прогноз зростання обсягу продажів	20 %
8. Прогнозний річний обсяг продажів ((п.4 · п.7 : 100%) + п.4)	36 млн. EUR
9. Приріст обсягу продажів за прогнозом:	
9.1. у сумі (п.8 – п.4)	6 млн. EUR
9.2. у кількості (п.9.1. : п.1)	60 тис. од.
10. Прогнозні витрати у зв'язку з приростом дебіторської заборгованості	20 %
11. Оборот дебіторської заборгованості за планом (360 дн. : п.6)	6 раз на рік
12. Приріст дебіторської заборгованості (п.9.1 : п.11)	1 млн. EUR
13. Додаткові вкладення (витрати) у дебіторську заборгованість (п.2 : п.1 × п.12)	800 тис. EUR
14. Дохід від збільшення обсягу продажів (п.3 · п.9.2)	1,2 млн. EUR
15. Покриття витрат по приросту дебіторської заборгованості (п.13 · п.10 : 100%)	160 тис. EUR
16. Прибуток від збільшення обсягу продажів за рахунок подовження терміну інкасації (п.14 – п.15)	1,04 млн. EUR

Проведені в табл. 14.2 розрахунки спирались на припущення, що наявні покупці продовжують сплачувати рахунки протягом місяця, не користуючись

розширенням фірмового кредиту. Водночас, моделюючи рух грошових коштів, варто враховувати і компонент загальної додаткової дебіторської заборгованості, який виникає внаслідок використання наявними імпортерами подовженого терміну інкасації. Відтак, дослідження зводиться до порівняння прибутку від додаткових продажів із витратами для додаткового вкладення коштів у загальну дебіторську заборгованість (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Уточнення доцільності подовження терміну інкасації

<i>Показники</i>	<i>Сума</i>
1. Початковий річний обсяг продажів (табл.14.2 п.4)	30 млн. євро
2. Початковий оборот дебіторської заборгованості (360 дн. : п.5, табл.14.2)	12 раз на рік
3. Обсяг початкової дебіторської заборгованості (п.1 : п.2)	2,5 млн. євро
4. Скоригований на новий період інкасації обсяг початкової дебіторської заборгованості (30 млн. : п.11, табл.14.2)	5 млн. євро
5. Додаткова дебіторська заборгованість по початкових продажах (п.4–п.3)	2,5 млн. євро
6. Загальний приріст додаткової дебіторської заборгованості (п.5 + п.12, табл.14.2)	3,5 млн. євро
7. Загальний обсяг додаткових вкладень в дебіторську заборгованість ($0,8 \times$ п.6)	2,8 млн. євро
8. Витрати для покриття приросту загальної дебіторської заборгованості (п.7 · п.10, табл.14.2 : 100%)	560 тис. євро
9. Прибуток від збільшення обсягу продажів (п.14, табл.14.2 – п.8)	640 тис. євро

Дані таблиці 14.3 підтверджують висновки, сформульовані на основі даних таблиці 14.2. Водночас, використання нового терміну інкасації постійними покупцями призводить до суттєвого зростання витрат на покриття приросту загальної дебіторської заборгованості (560 тис. – 160 тис. = 400 тис.), а відтак, зменшує величину чисто прибутку (від 1,04 млн. до 0,64 млн. євро).

Отже, нормативи кредитоспроможності доцільно знижати шляхом подовження терміну інкасації до того часу, доки чистий прибуток від збільшення обсягу продажів усім категоріям покупців (постійним і новим) буде величиною позитивною.

В той же час, оскільки експортер бере на себе ризик по кредитах нижчої якості, відповідно зростає і ризик зменшення потоку готівки. Зростання такого ризику виявляється переважно у додаткових втратах по безнадійних боргах.

Моделюючи оптимальний рух грошових коштів необхідно, безумовно, враховувати ймовірність додаткових збитків від безнадійних боргів. У цьому

разі ситуацію бажано диференціювати на можливі варіанти, коли із подальшим збільшенням терміну інкасації середній відсоток безнадійних боргів залишиться на тому ж рівні, або зросте, враховуючи нижчу платоспроможність нових покупців. У дослідженнях відомого фінансиста Ван Хорна застосовується саме такий підхід, що, безперечно, обмежує можливість вибору найбільш оптимальної кредитної політики.

Отже, спираючись на проведені розрахунки, проведемо додаткові дослідження впливу ризику неповернення фірмового кредиту на чистий прибуток за умови подовження середнього терміну інкасації.

У таблиці 14.4 наводяться розрахунки за різними можливими варіантами кредитної політики, виходячи із припущення стабільності (варіанти 1, 2) та збільшення пропорційно терміну інкасації (варіанти 3, 4) ризику неповернення боргу.

Існує певна залежність між величиною чистого прибутку та втратами по безнадійних боргах, яка може бути визначена наступним чином:

- втрати по безнадійних боргах впливають на величину чистого прибутку суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, зменшуючи його;
- подовження терміну інкасації збільшує кількість імпортерів із низькою платоспроможністю, що підвищує ризик неповернення кредиту і, відповідно, зменшує обсяг чистого прибутку експортера;
- найбільший прибуток приносить поєднання політики подовження періоду інкасації платежів по продажах у кредит із підвищеними вимогами до платоспроможності покупця та оцінки його фінансового стану і потенційного банкрутства.

Поряд із подовженням терміну інкасації фірма-експортер повинна прагнути прискорення виплати дебіторської заборгованості та уникнення втрат від безнадійних боргів.

Одним із інструментів для вирішення цієї проблеми є застосування торговельної знижки для довгострокових платежів. Однак, у цьому випадку, необхідно чітко визначитись, чи буде прибуток від прискорення інкасації перевищувати витрати на додаткову знижку. Отже, виникає потреба формування дисконтної політики в рамках реалізації системної моделі управління грошовими потоками підприємства.

Розрахунки, наведені в таблиці 14.5, свідчать, що застосування дисконтної політики є доцільним у тому разі, коли розмір прибутку від використання додатково вивільнених коштів внаслідок прискорення інкасації буде перевищувати витрати на застосування дисконту. Водночас, величина дисконту може варіюватись залежно від бажаного зростання прибутку.

Щоб максимізувати прибуток, одержуваний у результаті проведення кредитної та інкасаційної політики, фірма повинна одночасно змінювати свою стратегію у тій чи іншій сфері, поки не досягне оптимального рішення. Це рішення визначить найкращу комбінацію нормативів кредитоспроможності, термінів кредиту, стратегії знижок, особливих умов і рівня витрат по інкасації.

Вплив ризику неповернення кредиту на чистий прибуток

<i>Розрахунки показників</i>	<i>Варіант 1 (ризик незмінний)</i>	<i>Варіант 2 (ризик незмінний)</i>	<i>Варіант 3 (ризик зростає пропорційно терміну інкасації)</i>	<i>Варіант 4 (ризик зростає пропорційно терміну інкасації)</i>
1. Прогнозний річний обсяг продажів (тис.євро)	36 000	40 000	40 000	42 000
2. Середній ризик неповернення кредиту				
2.1 – %	2	2	6	8
2.2 – у сумі (тис.євро)	720	800	2400	3 360
3. Середній період інкасації, днів	60	90	90	120
4. Оборот дебіторської заборгованості за прогнозом, разів на рік	6	4	4	3
5. Приріст обсягу продажів за прогнозом:				
5.1. у сумі, тис. євро (п.9.1, табл.14.2)	6 000	10 000	10 000	12 000
5.2. у кількості (п.9.2, табл.14.2)	60 тис. од.	100 тис. од.	100 тис. од.	120 тис. од.
6. Прибуток від збільшення обсягу продажів, тис. євро (п.5.1 × 20%)	1 200	2 000	2 000	2 400
7. Додаткові збитки по безнадійних боргах, тис. євро	120	200	600	960
8. Додаткова дебіторська заборгованість, тис. євро (п.5.1 : п.4)	1 000	2 500	2 500	4 000
9. Інвестиції в додаткову дебіторську заборгованість, тис. євро (0,8 × п.8)	800	2 000	2 000	3 200
10. Покриття витрат по приросту дебіторської заборгованості загальної, тис. євро (п.5 табл.14.3 + п.9) × 20%:100%	(2 500 + 0,8) × 20% : 100% = 660	(2 500 + 2) × 20% : 100% = 900	900	(2 500 + 3 200) × 0,2 = 1 140
11. Загальне необхідне покриття витрат по приросту дебіторської заборгованості та збитків по безнадійних боргах (п.7 + п.10)	780	1 100	1 500	2 100
12. Чистий прибуток, тис. євро (п.6 – п.11)	420	900	500	300

Труднощі з погашенням міжнародних позичок можуть виникати з різних причин. Найпоширенішими з них є: помилки самого лендера при розгляді кредитної заявки, при розробці умов кредитної угоди, при подальшому контролі; неефективна робота позичальника; фактори, невідконтрольні експортерів.

**Формування дисконтної політики суб'єкту
зовнішньоекономічної діяльності**

(«3/20, net 45»)

<i>Показники</i>	<i>Величина</i>
1. Прогнозний річний обсяг продажів, тис. євро	36 000
2. Середній плановий термін інкасації, днів	60 днів
3. Умови продажу (чистих днів без надання дисконту)	«net 45»
4. Середній оборот дебіторської заборгованості за планом, разів на рік (360 дн.:п.2)	6
5. Середня дебіторська заборгованість, тис. євро (п.1:п.4)	6 000
6. Прогнозний середній термін інкасації при умові “3/20, net 45”, днів	30
7. Прогнозна кількість покупців, що скористаються 3% дисконтом	50%
8. Щорічні витрати на надання знижки, тис. євро $(3\% : 100\% \cdot \frac{n.7}{100\%} \cdot n.1)$	540
9. Середній прогнозний оборот дебіторської заборгованості за нової дисконтної політики, разів на рік (360 дн.:п.6)	12
10. Середня дебіторська заборгованість за нової дисконтної політики, тис. євро (п.1:п.9)	3 000
11. Додатково вивільнені кошти внаслідок прискореної інкасації за нової дисконтної політики, тис. євро (п.5-п.10)	3 000
12. Прибуток від використання додатково вивільнених коштів, тис. євро (п.11×20%:100%)	600
13. Чистий прибуток від застосування нової дисконтної політики, тис. євро (п.12-п.8)	60

Серед причин неповернення позичок, що залежать від самого лендера, слід підкреслити: ліберальне ставлення до позичальника при розгляді заявки на кредит; неякісна оцінка кредитоспроможності позичальника; недостатня структуризація позички; помилки в оцінці забезпеченості позички; неповне відображення у кредитній угоді умов, що забезпечують інтереси лендера, відсутність контролю за позичальником у період повернення позички (обстеження, перевірки забезпечення та ін.).

Основні причини створення проблемних позичок, що залежать від позичальника пов'язані з незадовільним керівництвом фірмою, погіршенням якості продукції і роботи, помилками в оцінці ринків збуту, тощо.

До факторів, що не перебувають під контролем лендера та позичальника, належать: погіршення економічної кон'юнктури, зміна політичної ситуації і законодавства та ін.

Контроль за своєчасним та повним поверненням позички і виплатою процентів є важливим етапом процесу кредитування зовнішньоекономічної діяльності. Він здійснюється систематично шляхом проведення аналізу кредитної справи позичальника, кредитного портфелю лендера, оцінки стану позичок, проведення аудиторських перевірок.

Для захисту від кредитного ризику можуть бути застосовані такі способи: лімітування кредитів, диверсифікація кредитних вкладень, вивчення

та оцінка кредитоспроможності позичальника, вимога від клієнтів достатнього та якісного забезпечення по виданих кредитах, оперативність при стягненні боргу, страхування кредитних операцій.

Швидкість і гарантія одержання платежу, сума видатків, пов'язаних з проведенням зовнішньоторговельних операцій через банки залежать від вибору форм і умов розрахунків. Тому зовнішньоторгові партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і після цього закріплюють їх у контракті. При складанні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів звичайно проявляється неспівпадання інтересів експортера, що прагне одержати максимальну суму валюти в найкоротший термін, і імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валюти, прискоренні одержання товару і відстрочці платежу до моменту кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов угод залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій і звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

Отже, виважено проаналізувавши всі обставини і нюанси, учасники зовнішньоторговельної операції обирають найприйнятнішу умову оплати, яку можна здійснити за наявності необхідної кількості валюти на валютному рахунку та дотримання певних валютно-розрахункових законодавчих актів.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Визначте поняття міжнародного кредиту, його функції та об'єктивну необхідність.
2. Які основні види кредитування Ви знаєте?
3. Якими є основні засоби залучення державою фінансових ресурсів?
4. Охарактеризуйте механізм здійснення фінансового кредитування.
5. Розгляньте основні умови надання банківських кредитів.
6. Надайте визначення поняттю фірмовий кредит та розгляньте механізм його здійснення.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел поясніть схему руху грошових коштів, використовуючи звіт про рух грошових коштів конкретного підприємства.

Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
2. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 3. – 952 с.

3. Новицкий В. С. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. С. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

4. Облік міжнародних операцій : підруч. / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова ; За заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.

5. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.

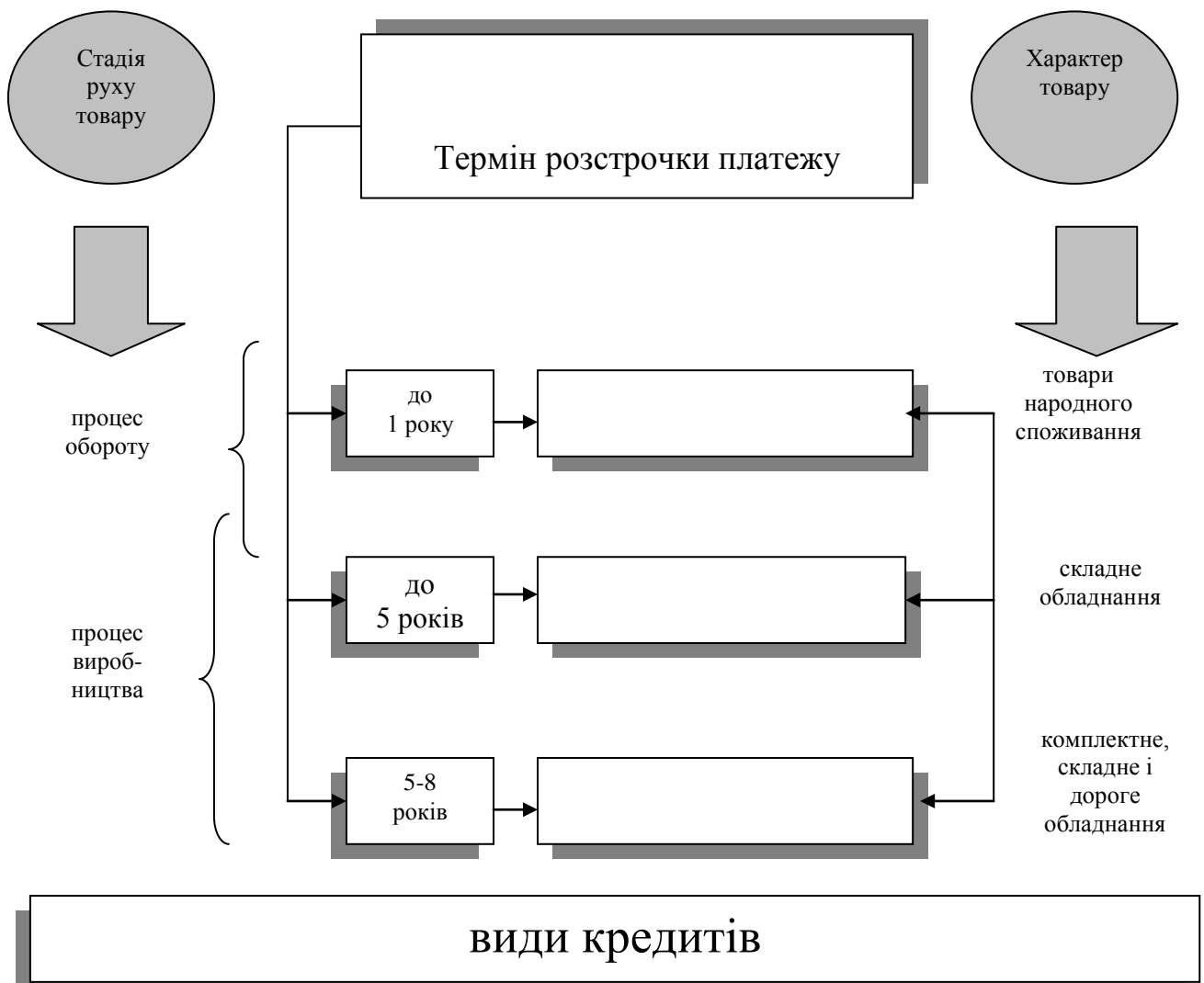
6. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723/97 (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 16. – ст. 68.

7. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : моногр. / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.

8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. – У 2 т. ; Т 1. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.

Задача

Доповніть схему: види кредитів залежно від терміну розстрочки платежу.



ТЕМА 15

ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ВИДИ ТА СПЕЦИФІКА

Огляд. Формування ефективної відкритої економіки передбачає розвиток торговельного співробітництва з усіма сусідніми державами, країнами, які належать до різних регіонів світу. Участь України в міжнародній торгівлі відбувається відповідно до історично сформованої моделі виробництва. Наявність потужної металургійної галузі, хімічної, текстильної промисловості, ряду інших конкурентних галузей промисловості та сировинного, сільського господарства визначають характер експортної спеціалізації України.

Ключові слова та поняття:

товар
імпорт
експорт
реімпорт
реекспорт
контрагенти
експортна політика
дефіцит експортного потенціалу
міжнародна купівля-продаж товарів
основні напрямки оптимізації імпорту

План

- 15.1. Міжнародна купівля-продаж товарів
- 15.2. Експортна діяльність у макро- та мікроекономічному вимірах
- 15.3. Загальні цілі та актуальні проблеми імпортової політики України
- 15.4. Реекспорт та реімпорт
- 15.5. Прямі та опосередковані експортно-імпортової операції
- 15.6. Особливості розрахунків при експортних операціях підприємств України

§15.1. МІЖНАРОДНА КУПІВЛЯ-ПРОДАЖ ТОВАРІВ

Міжнародна торгівля товарами, з одного боку, відкриває країнам та споживачам, котрі в них живуть, доступ до товарів, виробництво яких є для них нетиповим, а з іншого – дає можливість підвищити ефективність господарювання завдяки спеціалізації. Отже, кожна зі сторін в обмін на частину своєї продукції може отримувати продукції більше, ніж вона могла б зробити самостійно, відмовившись від спеціалізованого виробництва.

У матеріально-речовому плані предметами міжнародної товарної торгівлі є кінцева продукція та інші матеріальні цінності – напівфабрикати, сировина, енергоносії, знаряддя праці.

З суб'єктно-функціонального погляду міжнародна торгівля здійснюється:

- безпосередньо контрагентами, а саме комерційними структурами через установлення прямих господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та інонаціональними споживачами (покупцями), а також державами через уповноважені органи-представники;
- опосередковано, через спеціалізовані структури, з якими встановлюються комерційні відносини.

У найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на два основні типи: купівля-продаж товарів та товарообмінні операції. Отже, розглянемо спочатку перший із цих двох видів торгівлі.

Міжнародна купівля-продаж товарів – це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Одна й та сама операція водночас є експортом для того, хто вступав у неї як власник товарів, та імпортом для того, хто розплатувався за них грошима. Таким чином, у суб'єктному аспекті цей критерій поділяє торговельних контрагентів на експортерів та імпортерів, причому такими є як господарські структури, які безпосередньо беруть участь в операціях купівлі-продажу, так і країни, до яких належать відповідні комерційні організації. Зауважимо при цьому, що контрагентами можуть бути і держави в цілому.

При міжнародних операціях з купівлі-продажу товарів експорт та імпорт здійснюються, як правило, у чистому вигляді, оскільки у

міжнародному контракті сторона є або продавцем-експортером, або покупцем-імпортером товару, що є предметом відповідного контракту. Мають місце і змішані трансакції, пов'язані з подвійною роллю суб'єктів торгівлі та з більш, ніж одним географічним вектором руху товарів.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт.

Давня теза про те, що все у світі є відносним, знаходить своє відображення у позитивних змінах у характері міжнародної спеціалізації України в історичній перспективі, яка вимірюється десятиліттями. Справді, можна констатувати поліпшення якості робочої сили, збільшення сукупних обсягів основних фондів, яке відбувалося протягом останньої половини століття та призвело до позитивних змін у структурі експорту. Якщо раніше Україна вивозила за кордон переважно аграрну та сировинну продукцію, то зараз – товари переробної промисловості, щоправда низького рівня обробки. Але і це відкрило можливості збільшення експорту, а відтак і зростання обсягів імпорту. Отже, можна зробити висновок про визначальну роль експорту у формуванні загальних показників міжнародного торговельного обігу (хоча і не можна спрощено вбачати у цьому наявність абсолютної прямої функціональної залежності). Географічна диверсифікація вітчизняного експорту відкрила для вітчизняних виробників важливі додаткові ніші на світовому ринку. Так, наприклад, на Східну і Південно-Східну Азію – регіони, які широко «відкрилися» для України тільки в 90-х роках, припадає до третини українського експорту металу.

Важливо відзначити, що процес оптимізації структури експорту при збереженні енергетичної та сировинної спрямованості імпорту триває.

§15.2. ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ У МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОМУ ВИМІРАХ

Умови та результати експортної діяльності країни значною мірою визначають характер її участі в системі міжнародної торгівлі та інших форм співробітництва за її участі. Адже експортний потенціал не тільки значною мірою визначає можливості держави в цілому та окремих суб'єктів господарювання закуповувати товари по імпорту, а й прямо чи опосередковано впливає на всі інші форми національної участі в міжнародній економічній діяльності. Спочатку визначимо, які саме форми господарської активності слід вважати експортом.

Експорт товарів – це продаж та вивезення товарів за кордон з метою їх реалізації на зовнішніх ринках через передання у власність контрагенту в іншій країні. Це вузьке тлумачення експорту, оскільки йдеться тільки про

експорт товарів (окремий предмет розгляду – експорт послуг та капіталів) у формі закордонної реалізації товарів за гроші.

У більш широкому розумінні *експортом* можна назвати продаж товарів за кордон за будь-якої форми оплати, включаючи товарну, як це і зазначено в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: «**експорт (експорт товарів)** – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів». Це визначення стосується тільки товарного експорту та поширюється на ті сфери, які за більш жорсткого трактування можуть належати до інших видів торговельних операцій (товарообмінні операції, реекспорт). Нарешті, цей закон трактує як експорт ті види торгівлі, які, з теоретичного погляду, взагалі не є предметом міжнародної економічної діяльності (продаж товарів іноземцям-резидентам без вивезення цих товарів за митний кордон), та не зараховує до експорту продаж та вивезення товарів за кордон у разі, коли контрагентами є фізичні, юридичні особи України. Ці моменти можна вважати ілюстрацією недосконалості вітчизняного законодавства.

Функціональна роль експорту полягає у продажу товарів за кордон, причому тільки в контексті проблематики грошової міжнародної купівлі-продажу. Обсяги експорту визначають обсяги імпорту. Причому чим менш диверсифікована міжнародна економічна діяльність країни, тим жорсткіший зв'язок між цими основними напрямками зовнішньої торгівлі. За відсутності інших форм співробітництва у довгостроковій перспективі обсяги імпорту мають дорівнювати величині експорту. Точніше, можливі коливання двох показників, які за результатами окремого року можуть впливати на збільшення або зменшення зовнішньої заборгованості країни, або, навпаки, її кредитних активів. Але зростання значення інших сфер міжнародних послуг, передусім валютно-фінансових форм міжнародної економічної діяльності, веде до більшої «незалежності» імпорту товарів від їх експорту і до перенесення такої «залежності» на інші види господарської діяльності, результатом яких є приплив грошей, валютно-фінансових активів усередину країни.

Відносний дефіцит експортного потенціалу (стосовно величини імпорту), тобто негативне сальдо товарної торгівлі, може перекриватися торгівлею послугами (як це має місце в Україні, яка має чималий зиск від транзиту своєю територією енергоносіїв зі сходу на захід), припливом капіталів (як, наприклад, у багатьох країнах Центральної та Східної Європи в 90-х роках) та іншими засобами.

Потужна експортна база визначає й умови валютно-фінансового співробітництва, стабільність монетарного сектору країни. І навпаки, слабкі експортні можливості, неспроможність країни покрити вивозом свої потреби в іноземних товарах спричиняють фінансові негаразди, девальвацію національної валюти.

Експорт також є об'єктом впливу з боку інших форм міжнародного співробітництва. На нього впливає факторний розподіл, міжнародний фінансовий клімат, він є результуючою функцією цілого комплексу чинників, якими є рух капіталів, робочої сили, регулююча діяльність міжнародних економічних організацій, відповідні двосторонні та багатосторонні домовленості між країнами.

Традиційно основу українського товарного експорту становить продукція металургійної промисловості, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, легкої, харчової і місцевої промисловості. Для України характерним є домінування в експорті такої промислової продукції, яка потребує значних виробничих потужностей, але не має суттєвого наукового вмісту. Її виготовлення супроводжується надмірним навантаженням на навколишнє середовище. Загалом, характер і номенклатурний вміст національного експорту відрізняє Україну як від країн «третього світу», так і від провідних ринкових держав.

Взагалі неефективна структура експорту, орієнтація на його низькотехнологічні види та значна питома вага сировини є типовими рисами міжнародної економічної діяльності пострадянських країн. Навіть проведення реформаторських заходів, призупинення падіння та нарощування обсягів ВВП далеко не завжди означають поліпшення структури експорту.

На підприємницькому рівні економіки про мотивацію до експортної діяльності свідчить велика кількість практичних прикладів. Типовою для багатьох новоутворених господарських структур на Заході є орієнтація на зарубіжні ринки від самого початку. Це пов'язано, зокрема, зі значно більш жорсткою конкуренцією на національних ринках. Для великих корпорацій диверсифікація збуту за допомогою експорту є засобом гарантування стабільності на ринку, оскільки зниження попиту на одному ринку може бути компенсованим збутом на інших.

Експортна політика, як у масштабах країни, так і на фірмовому рівні, нерозривно пов'язана з широким спектром регулюючих, управлінських заходів. Кожною державою більш або менш інтенсивно, з акцентом на ті або інші інструменти та засоби впливу проводиться політика підтримки вітчизняних товаровиробників. Функціональною метою такої політики є створення оптимальних умов для виробництва високоякісних товарів із порівняно низькою собівартістю, що дало б змогу їм ефективно конкурувати на зовнішніх ринках.

Політика підтримки вітчизняного товаровиробника реалізується в кількох площинах, або за окремими напрямками державної політики. Основними інструментами підтримки експорту з території України є:

- стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема продукції високого ступеня обробки, а також наукомісткої високотехнологічної продукції;
- сприяння модернізації та технічному переозброєнню експорт-орієнтованих виробничих потужностей;

- оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;
- удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;
- налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;
- забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів;
- забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;
- стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експорто-орієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;
- розробка системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Як показує досвід розвинутих країн, саме за рахунок стимулювання державою експортного, причому головне – експортного технологічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності, їм вдається втримувати стабільну динаміку економічного розвитку. Тому в сучасних умовах ефективний розвиток українського експорту є важливим елементом довгострокової стратегії держави щодо ринкового реформування і структурної перебудови економіки.

Необхідність прийняття термінових заходів із підтримки промислового, особливо машинотехнічного, наукомісткого, збуту посилюється у зв'язку з усе помітнішими ознаками вичерпання екстенсивних факторів зростання українського експорту з його переважно сировинною структурою (відзначимо також і те, що до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів, але конкурентоспроможності цінової, так само призводить невинуватна завищувальна курсова практика щодо гривні).

У цих умовах зростає значення цілеспрямованої державної підтримки експорту, яка пов'язана з нагальною потребою не тільки скасування тих чи інших обмежень на експорт (інституту «спецекспортерів», вивізного мита, тощо), а й з необхідністю створення умов для активної участі органів влади та підприємницьких структур у реалізації експорто-орієнтованих проектів та просуванні української продукції на зовнішні ринки.

Для стимулювання структурної оптимізації експорту слід домогтися того, щоб усе валютне, митне, податкове й зовнішньоекономічне законодавство України орієнтувало виробника на збільшення експорту сучасних і прогресивних машин та обладнання. Зокрема, це має стосуватися наукомісткого машинотехнічного експорту. Для цього необхідно передбачити різні податкові пільги експортерам, збільшити розміри амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих

фондів, прискорену їх заміну та запровадження все більш сучасних машин і технологій.

Усунення зазначених недоліків макроекономічного регулювання сфери міжнародного кредитно-фінансового та торговельного співробітництва за участі України, а також реалізація наведених пропозицій є важливим і перспективним напрямком підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах переходу до ринку.

§15.3. ЗАГАЛЬНІ ЦІЛІ ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІМПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Імпорт товарів – це купівля та ввезення товарної продукції з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку та використання на території країни.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових порівняно з автархічною ситуацією переваг та можливостей. Це, зокрема:

- доступ до дешевших та більш якісних товарів – готових виробів, сировинних та інших матеріалів, вузлів та комплектуючих деталей;
- наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території;
- зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території;
- налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами;
- розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукомістких товарів.

Основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтопереробки, сировина та продукція хімічної і нафтохімічної промисловості, вироби чорної та кольорової металургії, товари легкої і місцевої промисловості, машинобудування, електроніка, товари харчової промисловості.

Україна в значних обсягах імпортує паливно-енергетичні ресурси, що передусім пов'язано з неефективністю енергоспоживання у країні. Крім того, на номенклатурі вітчизняного імпорту позначається відставання з ряду важливих напрямків НТП та промислового розвитку. Отже, можна помітити, що характер національного імпорту та завдання його оптимізації залежать від загальних умов функціонування відтворювального комплексу країни та політики, яка спрямована на підвищення ефективності економіки.

Характеризуючи реальний стан речей в українському імпорті, слід відзначити геополітичну домінанту: залежність держави від великих поставок енергоносіїв з-за кордону автоматично перетворює країни – постачальники нафти та газу на провідні джерела імпорتنих товарних потоків.

Проблема оптимізації імпорту не зводиться до завдання скорочення його абсолютних показників. З одного боку, сам по собі агрегований кількісний показник імпорту не відображає ступеня його ефективності. З іншого боку, заходи, які спрямовуються на зменшення обсягів імпорту і справді можуть мати позитивні для національної економіки наслідки, інколи можуть завдати їй значної шкоди. Особливу небезпеку може становити надмірний ентузіазм розвивати антиімпортне виробництво. Адже за самою своєю сутністю такий підхід істотно обмежує ринковий розвиток національного виробництва, і передусім це – обмеження збуту. Цілі антиімпорту презюмують орієнтацію в основному на національний ринок, а це навіть в умовах значно більшої країни, ніж Україна, може виявитися недостатньо для створення потужних та ефективних ринкових структур. Крім того, якщо є суб'єкти, проти яких спрямовуються антиімпортні програми, слід припустити, що вони і поділили вже міжнародні ринки.

Але це не означає недоцільності антиімпортної аргументації в принципі. У багатьох галузях промисловості та сільського господарства антиімпортна політика може забезпечити ринковий вигравш за рахунок факторних переваг (наприклад, дешева робоча сила), географічної близькості споживачів. Крім того, розподіл міжнародних ринків далеко не завжди означає практичну неможливість перспективного виходу на них, особливо за умов сучасної диверсифікації попиту.

Не слід забувати, що імпорт до країни є важливим джерелом бюджетних надходжень. Інструментами оподаткування імпорту є ввізне мито, акцизний збір і податок на додану вартість. Щоправда, згідно з українською практикою надання пільг при імпорті окремих видів товарів, такі пільги надавалися при імпорті:

- а) визначених видів товарів відповідно до спеціального переліку;
- б) товарів, що походять з країн, з якими є відповідні міждержавні угоди про пільгове оподаткування;
- в) товарів, імпорт яких здійснюють окремі установи, організації згідно з Постановами Кабінету Міністрів України.

Подібна практика є малоефективною та недостатньо обґрунтованою. Причому в багатьох випадках вона шкодить інтересам держави, оскільки спричиняє ненадходження при формуванні Держбюджету, а також веде до порушення рівності в конкурентній боротьбі та спотворення економічного режиму.

Ефективною є митна політика, що враховує, які імпортовані товари конкурують на національному ринку із товарами вітчизняного виробництва, а які – ні, які сприяють прискоренню НТП, а які є предметами разового та некритичного вжитку. Митна політика має формуватися на базі загальнонаціональної науково-технічної стратегії.

Для ряду країн, які свого часу здійснювали комплексні програми виведення своїх економік на провідні конкурентні позиції у світі, перетворення їх на світових лідерів НТП, імпорт поставав засобом поширення нових, ефективних машин та обладнання, реформування та

інтенсифікації виробництва. Такі успішні країни-реформатори – це Японія, Південна Корея, інші динамічні країни Азії; на Південноамериканському континенті – Чилі.

Отже, і для України, окремих її господарських одиниць важливим завданням є більш раціональне використання валютних коштів. Не дивно, що особлива увага під час його практичного розв'язання приділяється проблемам, які прямо або опосередковано стосуються торгівлі енергоносіями.

На відміну від регулювання експорту, політика оптимізації імпорту більшою мірою використовує інструменти тарифного (митний тариф) і нетарифного (квоти, ліцензії) обмеження. Щоправда, використовуються і засоби підтримки (прямої чи непрямої), які можуть мати на меті загальне поліпшення економічного клімату в країні як фактор ефективнішого використання імпорту, а також підтримку національних виробництв у їх конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами як на національному, так і на зарубіжних ринках.

Особливо ефективним засобом протидії імпорту, який використовується в умовах глобалізації та лібералізації торгівлі, але формально не суперечить їм, є запровадження механізму антидемпінгових розслідувань як інструменту боротьби із недобросовісною конкуренцією.

Під **недобросовісною конкуренцією** при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється:

- здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;
- здійснення субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи;
- здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

Для України актуальним завданням є саме запобігання необґрунтованому проникненню на її територію товарів за демпінговими цінами.

Отже, *основними напрямками оптимізації імпорту* в Україні є:

- проведення радикальної раціоналізації енерго- та матеріало-споживання, поширення заощадливих технологій у виробництві та в побуті;
- перехід на використання альтернативних імпортним енергоносіїв – сонячної, вітрової енергії, супутнього газу, метану вугільних шарів, етилового спирту (його джерелом можуть бути побічна продукція та відходи сільського господарства й агропереробки, зокрема цукрових буряків після технологічного процесу виготовлення цукру); доцільним є переведення ряду електростанцій, які використовують газ, на вугільне паливо;
- збільшення розвідок та власного видобутку нафти й газу, більш повний видобуток паливних родовищ;
- поширення виробництва на території України тих товарів іноземних марок, які характеризуються найкращими споживчими властивостями та користуються високим попитом;

- обмеження ввезення на територію України тієї продукції, яка заважає становленню молодих галузей обробної промисловості, та тих сфер виробництва, які не встигли вчасно реформуватися та лише переходять на шлях ринкової діяльності (не підмінюючи цієї концепції непродуктивним захистом підприємств з неефективним менеджментом);

- запровадження ефективних механізмів антидемпінгових розслідувань та процедур стосовно тих іноземних фірм, які можуть бути звинуваченими у недобросовісній конкуренції;

- розвиток альтернативних імпортом поставкам виробництв (з урахуванням того, що магістральним напрямом формування відкритої економіки України має стати модель національної спеціалізації, а не економіки, яка будується за принципом «все – сам»);

- стимулювання інвестицій у розвиток тих галузей економіки, які програють у міжнародній конкурентній боротьбі, зокрема і на національному ринку через об'єктивний дефіцит у них фінансових ресурсів.

Разом з тим на сьогодні для України є дуже актуальною проблема зростання обсягів експорту промислової продукції, зокрема судно-, літако-, машинобудування, чорної металургії, хімічної промисловості. У структурі імпорту доцільним є збільшення частки високотехнологічних товарів, ноу-хау. Заходи щодо стимулювання експортної та оптимізації імпортової діяльності об'єктивно спрямовані на зниження собівартості продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності.

§15.4. РЕЕКСПОРТ ТА РЕІМПОРТ

Природно, що реекспорт і реімпорт можна розглядати як окремі випадки експорту та імпорту і як послідовну комбінацію обох трансакцій (такий підхід частково використовується і в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»). Однак частіше вони підлягають окремому спеціальному розгляду (наприклад, у зв'язку з можливими спеціальними вказівками в міжнародних договорах і угодах про недопущення реекспорту).

Реекспорт – це продаж та вивезення до іншої країни товарів, які раніше були завезені зовні, без їхнього перероблення.

Підстави для реекспорту можуть бути різними. Найбільш типовим є замовлення кінцевого імпортера, який не може або не бажає з причин політичного, економічного характеру виходити на ринок первісного експортера. Подібні операції можуть мати місце під час здійснення великих проектів, коли іноземні фірми, що працюють у певній країні, здійснюють закупівлі в третій країні.

Політичними причинами, через які кінцевий імпортер не працює на ринку первісного експорту, можуть бути санкції, блокада, які застосовуються проти якоїсь країни та які можна подолати за допомогою фірми з нейтральної країни. Причини економічного характеру, наприклад, відсутність у первісного експортера чи кінцевого імпортера напрацьованих каналів

торговельних зв'язків, які компенсуються за допомогою фірми з третьої країни.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (стаття 1) трактує поняття реекспорт так: продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України.

Реекспортні угоди укладаються при реалізації товарів на товарних біржах та на аукціонах. Можливі також спекулятивні дії реекспортера, який прагне отримати прибуток за рахунок різниці в ціні на певний товар на різних міжнародних, національних ринках, причому в такому та в інших перелічених випадках товар може не завозитися до країни, фірма якої здійснює реекспорт.

Нарешті, причиною реекспорту може бути бажання певної фірми здійснити зарубіжний збут продукції, яку було ввезено до країни, але з тієї або іншої причини не було реалізовано на внутрішньому ринку.

Усі зазначені форми та фактори реекспорту тією або іншою мірою стосуються України – як країни і первісного експортера, і реекспортера, і кінцевого імпортера. Але потенційно головним у цьому зв'язку є те, що Україна має статус транзитної країни, а також володіє торговельними морським, річковим флотами, потужностями для авіаперевезень.

Втім, країна-експортер може протидіяти реекспорту з метою забезпечення кращого контролю над міжнародними ринками та кращої кон'юнктури. У зв'язку з цим можуть установлюватися обмеження прав покупців перепродавати відповідну продукцію. Такі умови регламентуються спеціальними положеннями міждержавних та міжфірмових комерційних контрактів.

Технічно реекспорт здійснюється за допомогою двох контрактів: згідно з першим реекспортер купує товар, а згідно з другим – продає його.

Реімпорт – це ввезенням до країни товарів, які раніше були вивезені з неї за кордон та які не піддавалися там переробленню, тобто реімпорт – це завершення операцій експорту, які не відбулися як такі.

На відміну від реекспорту, який може і не передбачати ввезення товару до країни-реекспортера, реімпорт має чітку ознаку: товар двічі перетинає кордон, під час вивезення, а також під час ввезення назад до країни. Навіть із самого визначення реімпорту зрозуміло, що його природа обумовлена різноманітною практикою комерційної діяльності. Реімпорт виникає внаслідок забракування первісним імпортером товарів, розірвання угоди з тієї або іншої причини. Предметами реімпорту можуть ставати товари, які були завезені на консигнаційні склади, але не знайшли кінцевого покупця. Те саме може траплятися з виробами, зокрема високотехнологічними, які виставлялися на аукціонах, але не були реалізовані. Розширення участі України у подібних торговельних акціях, як і взагалі в процесах міжнародної торгівлі, об'єктивно зумовлює й почастищення операцій подібної природи. До реімпорту не належать товари, які були поставлені з країни на умовах тимчасового вивезення, наприклад на виставку.

§15.5. ПРЯМІ ТА ОПОСЕРЕДКОВАНІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ

Міжнародні операції купівлі-продажу можна здійснювати як через установа прямих, безпосередніх господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та іноземними споживачами (покупцями), так і непрямим шляхом – через посередників.

Прямі поставки товарів та розрахунків у багатьох випадках є доцільнішими завдяки таким власним потенційним позитивним властивостям, що можуть виявлятися в тій або іншій господарській ситуації:

- налагодження найбільш тісних зв'язків між постачальниками і споживачами, причому в умовах загострення конкурентної боротьби будь-якої форми «прив'язки» до себе покупця створюють дуже важливі гарантії у конкурентній боротьбі з іншими постачальниками товарів на ринок;

- забезпечення економії на оплаті послуг посередників – юридичних і фізичних осіб, які не беруть участі у створенні споживчих властивостей товарів;

- маркетингове «наближення» виробника до зарубіжного ринку, а також можливість отримання про нього більшого обсягу необхідної інформації, адекватно відповідати на запити своїх зарубіжних споживачів, реагувати на коливання попиту;

- підвищення надійності та оперативності господарських зв'язків з метою налагодження сталих та більш широких, ніж тільки торгівля, економічних контактів, створення ефективних технологічних моделей відтворювальної діяльності, функціональне поєднання різних циклів виробничої діяльності;

- створення передумов подальшого поглиблення міжнародної співпраці через усупільнення форм власності, поєднання капіталів, транснаціоналізації господарювання.

Разом з тим і *непрямий шлях міжнародної реалізації товарів* має переваги, які зумовлюють його застосування. Його позитивними властивостями та потенційними господарськими можливостями є:

- створення важливого додаткового позитивного чинника в конкурентній боротьбі в тих випадках, коли зовнішньоторговельний посередник може забезпечити додаткові ринки збуту, ефективну рекламну кампанію, а також допускати підприємство-виробника до інформації, що є у нього, про особливості конкретних ринків, тенденції попиту;

- забезпечення економії на витратах у тих випадках, коли оплата послуг посередників виявляється комерційно вигіднішою, ніж утримання у штаті спеціалізованих працівників, або відволікання службовців на невластиві їм види діяльності; за рахунок цього досягається збільшення прибутку та прискорення обігу капіталу, знижуються витрати на одиницю продукції;

- підвищення якості збутової діяльності та забезпечення її більшої оперативності завдяки використанню послуг посередників-професіоналів,

передусім у тих випадках, коли здійснюються разові міжнародні операції, або коли підприємство-виробник не має достатнього досвіду зовнішньоекономічної діяльності, а також у ряді інших випадків;

- налагодження більш широких, ніж тільки збут, виробничих відносин з фірмою, що здійснює посередницькі функції, зокрема організація післяпродажного обслуговування стандартних (особливо високотехнологічних) товарів у країні збуту;

- створення передумов для вигідної концентрації капіталів безпосередніх виробників продукції і фірм, що здійснюють її рекламу, збут, післяпродажне обслуговування відповідно до органічної для них спеціалізації.

Україна традиційно є активним учасником міжнародної торгівлі в товарно-грошовій формі, зокрема у вигляді експортної, імпоротної, реекспортної та реімпоротної діяльності. До цього її спонукають особливості національної економіки, спеціалізації, а також цілі динамізації розвитку, підвищення життєвих стандартів, забезпечення кращих умов інтеграції до світової системи господарства.

§15.6. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ ПРИ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Перед початком переговорів із зарубіжним покупцем, доречно проконсультуватися у банку щодо того, яку форму розрахунків вигідніше обрати в кожному конкретному випадку.

При поставці товарів з платежем проти поданих документів або на умовах надання покупцеві короткотермінового, комерційного кредиту (до 1 року) рекомендуються такі форми розрахунків, зважаючи на їх вигідність для української сторони:

- документарний акредитив;
- документарне інкасо (з гарантією).

Платіжні умови договору, яким передбачається розрахунок із застосуванням документарного інкасо (з гарантією) мають ряд особливостей.

Платежі за товари, поставлені в рахунок договору, повинні бути здійснені покупцем у певній валюті, проти надісланих на інкасо через уповноважений банк таких документів:

- комерційного банку в обумовленій кількості примірників;
- повного комплексу чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я (чи наказу) уповноваженого банку або на ім'я відвантажувача, та індосованих наказу уповноваженого банку з повідомленням одержувача, з позначкою «фрахт сплачений/фрахт сплачений наперед» або «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;

- страхового поліса;
- інших документів.

Розрахунки за інкасо здійснюються у порядку, передбаченому Уніфікованими правилами з інкасо, опублікованими Міжнародною торговельною палатою.

Сума платежу має бути переказана покупцем у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні. Усі банківські витрати, пов'язані з виставленням та сплатою інкасо, сплачуються покупцем. У разі затримки платежу за інкасо з боку покупця він сплачує продавцеві відсотки за кожний день затримки за обумовленою ставкою. При наданні послуг з платежем проти подання документів зазначається комерційних рахунок з відповідною кількістю примірників і, у разі потреби, документи, що підтверджують надання послуг.

При поставці товарів (машин та устаткування) на умовах надання покупцеві комерційного кредиту (від 1 до 8 років) рекомендуються такі форми розрахунків зважаючи на їх вигідність для української сторони:

- документарний акредитив;
- комбінований порядок розрахунків;
- документарне інкасо (з гарантією).

Типові платіжні умови договору, яким передбачаються розрахунки із застосуванням документарного інкасо (з платежем проти поданих документів і на виплат) визначаються таким чином:

- продавець надає покупцеві комерційний кредит на певний відсоток вартості контракту на визначений період від дати відвантаження товару;
- обумовлена частина вартості сплачується покупцем продавцеві проти подання документів на відвантаження;
- покупець сплачує продавцеві відсотки за користування кредитом за визначеною ставкою одночасно із сплатою вартості товару.

Платежі за товари, поставлені у рахунок такого контракту мають здійснюватися покупцем у обумовленій валюті в такому порядку:

1. Певна частина (%) вартості товару проти надання покупцеві відісланих на інкасо через уповноважений банк таких документів:

- комплекту з визначеної кількості термінових переказних векселів (тратт), виставлених продавцем покупцеві на конкретну частину (%) вартості кожної окремої партії поставленого товару, плюс обумовлений відсоток річних, нарахованих за несплачену частину кредиту.

Документи мають бути видані покупцеві тільки проти акцепту ним цих переказних векселів (тратт):

- комерційного рахунку у обумовленій кількості примірників;
- повного комплекту чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я уповноваженого банку або на ім'я відвантажувача та індосованих «наказу уповноваженого банку», з повідомленням одержувача, з позначкою «фрахт сплачений/фрахт сплачений наперед» або «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної

авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;

- страхового поліса;
- інших документів.

2. Решта вартості товару (кредитна частина) разом із процентами за користування кредитом сплачується через декілька місяців/років від дати відвантаження товару і т.д. на кожний кредитний платіж.

Для акцепту переказних векселів (трат) покупцеві надається певна кількість днів від дати їх одержання банком покупця. Сума платежу має бути переказна покупцем у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні. Усі банківські витрати, пов'язані з виставленням та сплатою інкасо, сплачуються покупцем.

При складанні контракту з *оплатою акредитивом* в пункті «Умови платежу» необхідно зазначити, що оплата виконується шляхом відкриття невідзвичного документарного акредитива та одночасно слід вказати і таке:

1. *Термін виставлення акредитиву.* Наприклад, «акредитив повинен бути виставлений протягом певного числа днів з дати підписання контракту», або «акредитив повинен бути виставлений не пізніше певного числа днів з дати підписання контракту».

2. *Підтвердженням чи не підтвердженням є акредитив.* За необхідності підтвердження окремого банку, потрібно його вказати.

3. *Спосіб виконання акредитиву.* Таке виконання можливе шляхом «платежу по пред'явленню» або «з розстрочкою платежу».

4. *Банк, який буде виконувати акредитив.* Це може бути один із вітчизняних банків, що підтверджує банк або банк бенефіціара.

5. *Дата закінчення акредитиву.* Її потрібно точно визначити. Якщо акредитив виконується в іноземному банку, необхідний певний час на пересилання документів після відвантаження товару. Термін дії акредитива розраховується так: дата останнього строку відвантаження плюс 14 днів. Ця дата і буде терміном закінчення акредитиву.

6. *Сума акредитиву.* Якщо акредитив покриває не всю вартість контракту, а тільки його частину, то в контракті доцільно це зазначити. Наприклад, «акредитив відкривається на 50 % вартості контракту».

7. *Перелік документів, необхідних для відкриття акредитиву.* Занадто великий перелік може затримати перевірку документів і оплату акредитиву. Як правило, для розкриття акредитиву необхідними є такі документи: інвойс; транспортний документ; митна декларація (копія); сертифікат якості, якщо необхідно перевірити якість товару; акт прийому-передачі на випадок домовленості сторін.

8. *Платник комісії за акредитивом.* На території України комісії платить покупець, а за її межами – продавець. Оплата комісій підтверджуючого банку обговорюється додатково.

9. *Мова, якою повинні бути складені документи.*

Отримавши текст акредитива, експортер повинен перевірити відповідність його умов умовам контракту. За відсутності заперечень щодо акредитиву, він подає в український банк письмову згоду про його прийняття, завірену уповноваженими особами. Якщо в експортера виникли заперечення з приводу умов акредитива, він може подати в український банк заяву, в якій вказує, що даний акредитив буде прийнятий ним тільки при внесенні в його зміст змін (вони повинні обов'язково відповідати укладеному контракту).

При поданні в банк документів за акредитивом експортер повинен чітко дотримуватись усіх вимог акредитива, особливо щодо найменувань організацій і назв документів. Потрібно уважно перенести опис товару, використаний в тексті акредитива. Також позначити найменування і адреси організації експортера як бенефіціара за акредитивом і контрагента – наказодавця. Транспортні документи повинні бути датовані і підписані перевізником.

Зміст інших документів не повинен суперечити один одному (при цьому необхідно враховувати, що банки будуть їх перевіряти тільки за зовнішніми ознаками, тобто на основі тексту акредитива, не контролюючи виконання вимог відповідного зовнішньоторговельного контракту).

Особливу увагу потрібно звернути на дотримання терміну дії акредитива. Документи повинні бути надані до закінчення встановленого терміну і за місцем закінчення акредитива (як правило, визначається разом з датою закінчення). Коли акредитив закінчується у зарубіжному банку, необхідно пред'явити документи в банк раніше, тобто з урахуванням часу на їх пересилання. В умовах акредитиву може фігурувати таке поняття, як «дата останнього відвантаження». Відповідно, транспортні відвантажуючі документи повинні бути вписані не пізніше обумовленої дати.

Якщо умовами акредитиву вимагається пред'явлення страхового документа, необхідно проконтролювати відповідність між документом, ризиками, що покриваються та умовами акредитиву. Страховий документ повинен бути виписаним не пізніше дати відвантажуючого документа і, як правило, на суму в розмірі 110 % від суми рахунків-фактур.

Усі ці документи вносять у текст додаткових формулювань, якщо того вимагають умови акредитиву (наприклад, посилання, на будь-який документ чи ліцензію, номер акредитиву і т.д.). Адже як для імпортера, так і для банку, що виставив за його дорученням акредитив, наявність у документах хоча б одної невідповідності умовам акредитиву є достатньою підставою для відмови в безумовній виплаті коштів за акредитивом. Тому комплект документів, що цілком відповідає вимогам акредитиву, є надійною гарантією повного і своєчасного отримання коштів за експортною угодою. За таких умов експортер не залежить від бажання контрагента-імпортера платити чи не платити за доставлену продукцію, так як з моменту прийняття документів зобов'язання про їх оплату цілком перебирає на себе банк-емітент.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. У чому полягає сутність операцій купівлі-продажу товарів та якими є її різновиди?
2. Охарактеризуйте специфіку експортного потенціалу України.
3. Визначте основні структурні компоненти вітчизняного імпорту.
4. Охарактеризуйте системний взаємозв'язок між експортною та імпоротною складовими міжнародної торгівлі України.
5. Дайте визначення поняттям «реекспорт» і «реімпорт».

Задача

Розглянемо приклад складання акредитивної заяви українським імпортером. Згідно з контрактом № 502 від 10.02.2012, німецька фірма LNM GmbH, Theaterstr. 15, P.O/Box 1385 D – 5100 Achern, Germany, яка має рахунок № 703 212223 00 в Baden – Wuertembergsche Bank AG, Germany зобов'язалася відвантажити до 10 квітня 2012 року 20 тон шоколадних виробів за ціною 250 USD за тону на загальну суму 5000 USD, автомобільним транспортом на умовах С.І.Р. – Київ. Часткові відвантаження і перевантаження заборонені.

Розрахунок за доставлену продукцію проводиться шляхом виставлення покупцем – ТОВ «АВС», 252011 Київ, вул. Нахімова 15, що мають рахунок № 070055/001 в АВС банку, безвідзивного підтвердженого акредитиву терміном до 20 квітня 2012 року. Платіж виконується проти представлення продавцем у банк таких документів:

1. Рахунки-фактури в оригіналі і двох копіях.
2. Страхового полісу або сертифікату на 110 % від суми рахунку-фактури в оригіналі і одній копії.
3. Автотранспортної накладної в оригіналі і двох копіях.
4. Сертифікату походження в оригіналі і одній копії.
5. Сертифіката якості, виданого заводом-виробником в оригіналі.
6. Пакувального листка в оригіналі і двох копіях.

Припустимо, що у АВС банку немає кореспондентських відносин з Baden Wnertembergsche Bank AG. У такому разі акредитив буде авізовано через банк-кореспондент цього банку – Commersbank AG. Frankfurt, який підтвердить акредитив і стане банком-виконавцем (отже, акредитив буде виконуватись у м. Франкфурт-на-Майні).

Комісійні за акредитивом на території України сплачує покупець, а за межами України – продавець.

Рекомендації щодо заповнення бланка заяви на акредитив:

Графа 40А: «Форма документарного акредитиву». У цьому полі вказується тип акредитиву *безвідзивний*. Це означає, що у разі прийняття партнером умов акредитива, покупець не зможе в односторонньому порядку відмовитися від своїх зобов'язань по акредитиву. Акредитив буде анульований тільки у тому випадку, коли партнер (продавець) погодиться на

ануляцію. Якщо Ваш продавець є посередником, то можна використати *переказний* (transferable) акредитив. Він дозволяє торговому посереднику передати своє право на одержання коштів. Відповідно необхідно буде зробити відповідну відмітку в цьому полі.

Графа 31C: «Дата відкриття» вказує на дату відкриття. Акредитив буде відкритий банком протягом двох днів, дата відкриття і закриття може відрізнятися від вказаної. Щоб уникнути непорозумінь, дату відкриття доцільно вказувати на день-два пізніше поточної дати.

Графа 31D: «Дата і місце закінчення акредитива». У ній вказують останню дату для представлення документів і місце, представлення документів на оплату. Наприклад, якщо в цьому полі вказано 01.05.12 Київ, АВС, що означає: 01 травня: 2012 року акредитив закінчується у банку АВС, і тільки до цього строку банк АВС буде приймати документи для розкриття акредитиву.

Графа 50 «Наказодавець». Слід зазначити латинським шрифтом назву організації та адресу відповідно з даними тексту контракту іноземною мовою. Доцільно вказати номер, що важливо для оперативного зв'язку.

Графа 59 «Бенефіціар» (найменування та адреса). Необхідно відповідно з контрактом, вказати латинським шрифтом точне найменування, місцезнаходження і номер рахунка зарубіжного контрагента з банку, що його обслуговує.

Графа 57A «Банк бенефіціара». Латинським шрифтом вказують, як правило, іноземний банк, який обслуговує зарубіжного контрагента. При цьому не зайвим буде вказати його SWIFT або TELEX.

Графа 32B «Код валюти, сума». У ній вказують код і суму валюти, відмітивши значком X додаткову інформацію:

«точно» – означає, що допустимі відхилення від суми акредитива +/- 5 %;

«+ / - 10 %» - означає, що допустимі відхилення від суми акредитива +/- 10%;

«максимум» – означає, що сума, вказана в акредитиві є максимальною і в разі надання документів на більшу суму до оплати буде прийнята тільки сума, вказана в акредитиві.

Графа 49 «Підтвердження». Тут слід зазначити підтверджений акредитив чи не підтверджений. За бажання підтвердження акредитиву певним західним банком, слід вказати у цьому полі його назву.

Графа 41A «Акредитив виконується...». Вона містить найменування банку, який виконуватиме акредитив, перевірятиме й оплачуватиме документи. Зазначається у цій графі оплати:

- платіж «за пред'явленням» – зарахування засобів бенефіціару проти представлення ним у банк документів відповідно до умов акредитива;

- платіж «з відстрочкою платежу» – оплата після певного часу з моменту представлення документів виконуючому банку використовується, якщо умовами контракту передбачено відстрочку платежу за акредитивом, тому що з моменту відвантаження відповідно з діючими «Уніфікованими

правилами та звичаями для документарних акредитивів» за банками зберігається право самостійно, залежно від фінансових або інших інтересів, а також з метою найбільш якісного і оперативного виконання доручень клієнта, вибрати в ролі підтверджуючого і виконуючого інші банки, ніж указані у «Заяві на виставлення акредитива».

Графа 43P «Часткові відвантаження». У цій графі необхідно зробити відповідну відмітку щодо можливості/неможливості використання акредитива частинами.

Графа 43T «Перевантаження». Слід зробити відповідну позначку проти варіанту, згідно з яким допустима чи ні оплата документами, які свідчать, що під час перевезення піддавався перевантаженню з одного виду транспорту на інший.

Графа 44A «Відвантаження/ відправка/...». У цій графі слід вказати пункт і країну відправлення товару.

Графа 44B «Транспортування в...». Ця графа містить дані про пункт і країну, в яку доставляється товар.

Графа 44C «Дата останнього відвантаження». Вказують дату останнього відвантаження, якщо це відзначено умовами контракту. При розрахунку строку закінчення акредитива беруть за основу цю дату і додавши кількість днів на представлення документів, вказану у графі 48.

Графа 44D «Період відвантаження». Заповнюється вона, якщо в контракті зазначено період відвантаження, наприклад 21.01.12 – 24.03.12. З цією метою можна використовувати графу 44C або графу 44D, але не слід використовувати обидва поля одночасно.

Графа 45A «Опис товару і умови поставки». Латинським шрифтом у цій графі дають короткий (макс. 3–4 рядки), але чіткий і зрозумілий для банків і для зарубіжного контрагента, опис товару, який включає його точне найменування (згідно з текстом контракту іноземною мовою), масу або число одиниць товару, по можливості – ціну за одиницю товару. Слід вказати також умови поставки товару згідно Інкотермс, наприклад CIF і пункт призначення, FOB і пункт відправки та ін.

Графа 46A «Перелік документів». Слід перерахувати документи, представлення яких бенефіціаром буде підставою для виплати коштів з акредитива. Обов'язковим є зазначення кількості примірників, копій і оригіналів, за необхідністю – актів прийому-передачі, акт введення в експлуатацію та ін. Необхідно надати зразки печаток (якщо є) та підписів осіб, уповноважених підписати даний документ.

Графа 47A «Спеціальні інструкції». Зазначають особливості реалізації акредитивної угоди.

Графа 48 «Період надання документів». Визначається максимальний строк для надання документів банку для їх перевірки і схвалення. Його встановлюють з моменту оформлення вантажних документів. Наприклад, «14 днів з моменту оформлення транспортних документів, але в межах строку дії акредитиву», згодою бенефіціара можна встановити і більш стислий строк за акредитивом. Якщо в цьому полі нічого не вказано, то представлення

документів відводиться до 21 дня з моменту оформлення вантажних документів, але в межах строку дії акредитива.

Графа 71В. Слід вказати, за чий рахунок будуть оплачені комісії банків. Комісії і витрати зарубіжних банків по кожному акредитиву можуть скласти до 0,7–0,8 % суми угоди. Якщо з цього полі відсутні вказівки, це означатиме оплатити всі комісії. У разі анулювання акредитива або невикористання його бенефіціаром за правилами всі банківські комісії відносяться на Ваш рахунок. На момент відкриття акредитива необхідно забезпечити наявність достатньої суми на валютному рахунку для оплати комісій за акредитивом понад суму самого акредитива.

Відповідно до розглянутої ситуації приклад заяви на акредитив та його детальна структура представлені у додатку В.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте тему: «Основні напрямки оптимізації імпорту».

Доповніть прикладами діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Новицкий В. С. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. С. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Облік міжнародних операцій : підруч. / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова ; За заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
4. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : моногр. / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.
5. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. – У 2 т. ; Т 1. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.

ТЕМА 16

ОРГАНІЗАЦІЯ СПІЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ДЕРЖАВНИМ ЕКСПОРТНО- ІМПОРТНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ТА МІЖНАРОДНИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ

Огляд. Функції фінансування вітчизняних виробників товарів та послуг здійснюється Укрексімбанком спільно з Міжнародним банком реконструкції та розвитку. Умови надання кредиту узгоджуються сторонами та регулюються конкретною кредитною угодою.

Ключові слова та поняття:

грант

кредит

організація

зобов'язання

фінансування

кредитна угода

валютні ризики

екологічна оцінка

екологічні ризики

проект розвитку експорту

Міжнародний банк реконструкцій та розвитку

Державний експортно-імпортний банк України

План

- 16.1. Умови надання та використання кредитів
- 16.2. Умови грантового фінансування
- 16.3. Перелік виробництв, заборонених Міжнародним банком реконструкції та розвитку для фінансування

§16.1. УМОВИ НАДАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТІВ

Проекти розвитку експорту (ПРЕ) здійснюється Державним експортно-імпортним банком України (Укрексімбанком) спільно з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР). Проекти розвитку експорту спрямовані на сприяння розвитку експортних можливостей вітчизняних виробників товарів та послуг шляхом їх кредитування, а також надання технічної допомоги (грантового фінансування).

Укрексімбанк фінансує вітчизняних виробників товарів та послуг. Їх конкретні ретельно підготовлені проекти розвитку експорту аналізуються, відбираються та проходять детальну кредитну оцінку в Управлінні експортного розвитку Укрексімбанку. Управління ходом реалізації проекту здійснює банківський нагляд, а також проводить систематичну поточну експертизу стану підприємств. Проекти повинні відповідати кредитній політиці Укрексімбанку, бути економічно, технічно та фінансово обґрунтованими, сприяти розвитку експортного потенціалу України.

Основними напрямками реалізації проектів розвитку експорту є:

- кредитування проектів розвитку експорту вітчизняних підприємств (на пільгових умовах);
- надання технічної допомоги (грантів) експортерам для створення та розвитку необхідної експортної інфраструктури, удосконалення зовнішньоекономічної діяльності, організаційного та функціонального розвитку експортного маркетингу, просування товарів та послуг на зовнішній ринок, підготовку та навчання фахівців, залучення консультантів.

Проекти розвитку експорту вітчизняних підприємств, які повинні бути безпосередніми виробниками товарів та послуг, фінансуються за рахунок кредитних коштів, наданих Укрексімбанку Міжнародним банком реконструкцій та розвитку.

Укрексімбанк приймає на розгляд проекти безпосередньо від виробників товарів (послуг). Проекти від посередників, що передбачають кредитування третіх осіб, не розглядаються.

Розмір кредиту, який Укрексімбанк може надати підприємству-експортеру, не може перевищувати суми, еквівалентної 5 (п'яти) мільйонам доларів США. Обмеження у сумі 5 мільйонів доларів США існує також для групи підприємств, пов'язаних спільною участю у капіталі.

За рахунок кредитних коштів Укрексімбанк може фінансувати оплату контрактів, укладених підприємством з іноземними або місцевими виробниками (з конвертацією валюти кредиту в національну валюту), щодо:

- придбання необхідної сировини енергоносіїв, комплектуючих, напівфабрикатів, запасних частин, оснастки, оплати робіт (послуг) тощо (за виключенням виплат заробітної плати і сплати вартості місцевих комунальних послуг).

- придбання необхідних технологій, обладнання, устаткування, здійснення інших закупівель, що мають інвестиційний характер, будівельних і монтажних робіт, оплата консалтингових послуг тощо.

За рахунок коштів кредитної лінії Міжнародного банку реконструкцій та розвитку можуть бути сплачені:

- 100 % вартості товарів (робіт, послуг) іноземного походження;
- 80 % вартості товарів (робіт, послуг) вітчизняного виробника.

За рахунок кредитних коштів Укрексімбанк не може фінансувати:

- існуючі зобов'язання підприємств перед бюджетом;
- придбання цінних паперів (паїв) підприємств, у тому числі участь у приватизації державних підприємств;
- лізингові контракти;
- ігровий бізнес, виробництво міцних алкогольних напоїв, виробництво або постачання зброї та боєприпасів тощо.

Фінансування здійснюється шляхом:

- короткострокового кредитування (на строк до 18 місяців) поповнення обігових коштів;
- довгострокового кредитування (на строк до 5 років) інвестиційних проектів.

Укрексімбанк, з метою розподілу кредитних ризиків, заохочує спільне фінансування проектів розвитку експорту. Такі проекти передбачають фінансування спільно з іншими інвесторами (кредиторами) – вітчизняними або іноземними. Укрексімбанк приймає рішення щодо можливості фінансування таких підприємств з урахуванням оцінки проектних рішень інвестором або кредитором, що приймає участь у спільному фінансуванні.

Укрексімбанк не бере на себе зобов'язання гарантувати кредитування, навіть при надані підприємством всієї необхідної документації та інформації. Укрексімбанк також залишає за собою право без пояснень на будь-якому етапі опрацювання проекту відмовити підприємству в кредитуванні (в зв'язку з високими кредитними ризиками).

Кредит може бути наданий підприємству для здійснення конкретного проекту, який обґрунтований у бізнес-плані та плані розвитку експорту. Підприємства, що мають намір отримати кредит за рахунок коштів Міжнародного банку реконструкцій та розвитку, повинні задовольняти таким вимогам:

- стабільно (прибутково) працювати протягом кількох останніх років;
- частка державної власності повинна бути меншою ніж 50 %;
- фактично здійснювати експортну діяльність і планувати її розвиток або, якщо підприємство не здійснювало експортної діяльності, проект повинен детально обґрунтовувати її започаткування;

- протягом всього строку реалізації проекту підтримувати значення коефіцієнту обслуговування боргу не нижчим ніж 15;

- передбачати власний внесок у розмірі не менше 30 % загальної вартості проекту (кошти, основні засоби, матеріально-технічні запаси, технології, ноу-хау, тощо);

- протягом всього строку реалізації проекту розвитку експорту підтримувати співвідношення власних та залучених коштів (включаючи суму кредиту, що підприємство планує залучити для здійснення проекту розвитку експорту) не більше, ніж 30:70;

- відкрити основні розрахункові рахунки в Укрексімбанку та проводити через них всі розрахунки за проектом.

Необхідною умовою розгляду заявки на кредитування проекту розвитку експорту є подання підприємством бізнес-плану та плану розвитку експорту. Проект повинен:

- бути обґрунтованим та фінансово самоокупним;

- передбачати, що вироблені товари (послуги) будуть реалізовуватись, у тому числі на експорт. Виробництво не повинно входити до переліку виробництв, заборонених Міжнародним банком реконструкцій та розвитку;

- забезпечувати приріст обсягу грошових надходжень від реалізації продукції (послуг) на експорт з суми, що перевищує розмір кредиту;

- забезпечувати норму прибутку не нижче 15 % (для інвестиційних проектів);

- відповідати чинному законодавству України, а також вимогам Міжнародного банку реконструкцій та розвитку та стандартам України щодо охорони навколишнього середовища;

- бути підтвердженим необхідними висновками та погодженнями, які надані відповідними органами державної влади або місцевого самоврядування.

Бізнес-план та план розвитку експорту з обґрунтуванням проекту оцінюється відповідно до чинної процедури Укрексімбанку та методик оцінки, які застосовуються Міжнародним банком реконструкцій та розвитку. Проект (бізнес-план та план розвитку експорту) затверджується до фінансування Укрексімбанку та погоджується Міжнародним банком реконструкцій та розвитку.

При визначенні постачальників товарів (робіт, послуг), з якими передбачається укладання контрактів для їх оплати за рахунок коштів проекту розвитку експорту, підприємство має дотримуватись принципів Міжнародного банку реконструкцій та розвитку щодо забезпечення відкритої та чесної боротьби за укладання контрактів.

Міжнародний банк реконструкцій та розвитку вимагає використання чітких та об'єктивних критеріїв оцінки підприємством (технічних, економічних і фінансових умов) пропозицій постачальників товарів (робіт, послуг). Він не допускає будь-якої дискримінації щодо постачальників (вітчизняних або іноземних). Підприємство повинно переконати

Укрексімбанк, що придбання товарів (робіт, послуг) виконується відповідно до звичайної комерційної практики.

Фінансування проекту розвитку експорту за рахунок кредитних коштів Міжнародного банку реконструкцій та розвитку здійснюється шляхом оплати контрактів, укладених підприємством. Контракти повинні передбачати оплату товарів (робіт, послуг) по факту їх поставки (виконання, надання) або акредитивну форму розрахунків.

Контракти на суму:

- яка перевищує 2 мільйони доларів США, повинні бути укладені за результатами проведення міжнародного тендеру;
- від 0,5 до 2 мільйонів доларів США перед здійсненням платежів розглядаються Укрексімбанком та надаються Міжнародним банком реконструкцій та розвитку.

Укрексімбанк вимагає від підприємств надання адекватного ліквідного забезпечення виконання зобов'язань щодо повернення кредитних коштів. Предметом забезпечення зобов'язань можуть бути такі активи підприємства (або його майнових поручителів): нерухоме майно (будівлі, комплексне технологічне обладнання), рухоме майно (механізми та інші виробничі активи) переуступка надходжень підприємства в національній і іноземній валютах, застава акцій, банківські гарантії та поруки, страхування, а також інші активи згідно з чинним законодавством.

Дисконтована вартість майнового забезпечення зобов'язань за кредитом (застави) повинна бути не меншою, ніж 200 % від загальної суми заборгованості позичальника за кредитом та суми відсотків, що будують нараховані за повний рік користування кредитом (180 % – для кредитів терміном понад один рік).

На вимогу Укрексімбанку підприємство зобов'язане забезпечити страхове покриття ризиків здійснення проекту (таких, як ризики, пов'язані з розкраданням фондів, стихійним лихом, ризиків при будівництві, тощо).

Валютні ризики несе підприємство-позичальник.

Погашення заборгованості за кредитом здійснюється після закінчення пільгового періоду. Максимально можлива відстрочка виплати суми основного боргу (пільговий період) становить:

- 9 місяців - для короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів;
- 18 місяців - для довгострокових кредитів, які надаються для здійснення інвестиційних проектів.

Погашення заборгованості здійснюється щомісячно (щоквартально або кожні півроку) рівними частинами у валюті кредиту.

Платежі за користування кредитом:

а) *відсотки* за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісячно, починаючи з дати отримання кредиту. Відсоткова ставка за користування кредитом залежить від:

- поточного фінансового стану підприємства;

- ризиків здійснення проекту;
- ходу здійснення проекту;
- ринкової кон'юнктури;

б) для покриття витрат на підготовку проекту розвитку експорту позичальник сплачує Укрексімбанку разову *комісію* (плата за управління кредитом та обслуговування позичкового рахунку). Розмір комісії становить 0,75 % – 5 % від суми кредиту, що надається;

в) щомісячно стягується *плата за зобов'язання* на невикористану частину кредиту або кредитної лінії, яка становить 1,5 % – 2 % річних від суми невикористаної частини кредиту.

Конкретні умови надання кредиту узгоджуються сторонами та регулюються кредитною угодою.

§16.2. УМОВИ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ

Програма технічної допомоги експортерам є складовою частиною проекту розвитку експорту. Технічна допомога (грантове фінансування) надається діючим підприємствам, які здійснюють або планують здійснювати експорт товарів (послуг) власного виробництва.

Технічна допомога надається Укрексімбанком з коштів Фонду розвитку експорту, який створено за рахунок коштів Міжнародного банку реконструкцій та розвитку. Обсяг технічної допомоги підприємств-експортерів не може перевищувати суми, еквівалентної 125 тисяч доларів США. Технічна допомога надається шляхом оплати Укрексімбанком не більше, ніж 50% загальної вартості заходів, здійснених підприємством і спрямованих на розвиток його експортної діяльності. Як правило, технічна допомога надається підприємствам, що отримали кредит в Укрексімбанку для здійснення проекту розвитку експорту, своєчасно сплачують платежі за кредитом та розпочали його погашення.

Технічна допомога надається у формі гранту (безвідплатної фінансової допомоги) на такі цілі:

- створення та розвитку необхідної експортної інфраструктури;
- вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності;
- організаційного та функціонального розвитку експортного маркетингу;
- просування товарів та послуг на експорт;
- залучення консультантів.

Програма технічної допомоги експортерам передбачає фінансування експортно-орієнтованих заходів, покращення конкурентних позицій підприємств на зовнішніх ринках. За рахунок коштів гранту можуть бути сплачені такі зовнішньоекономічні заходи підприємств-експортерів:

- дослідження ринків;
- стратегічне та ділове планування;
- вдосконалення споживчих якостей виробів (методів та засобів

контролю готової продукції, сертифікація продукції, адаптація виробів до специфічних вимог певних груп споживачів, передпродажна підготовка виробів);

- вдосконалення методів та засобів контролю за дотриманням технології виробництва (сертифікація виробництва, консалтинг, тощо);
- навчання (підвищення кваліфікації) фахівців стратегії та тактиці здійснення експорту (маркетинг, ціноутворення, збут, просування);
- експортний маркетинг та розвиток експорту (рекламні заходи, участь у ярмарках та виставках, ділові поїздки, міжнародний аудит);
- залучення консультантів (відповідно до правил Міжнародного банку реконструкцій та розвитку про вибір та використання консультантів позичальниками Світового Банку).

Заявки підприємств на фінансування проекту розвитку експорту розглядаються у кілька етапів:

I етап. Для проведення попередньої оцінки фінансового стану підприємства та економічної ефективності проекту необхідні такі документи:

- клопотання щодо отримання кредиту;
- анкета заявника на отримання кредиту;
- форми № 1, 2 підприємства (за три останні роки та за 4 останні квартали діяльності), форма № 3 за останній рік діяльності;
- резюме проекту розвитку експорту підприємства. Після того, як Укрексімбанк приймає рішення щодо доцільності (можливості) продовження роботи над проектом, підприємство розробляє бізнес-план та план розвитку експорту;
- копії статуту, установчого договору, свідоцтва про реєстрацію підприємства;
- перелік майна, що пропонується у заставу.

На цьому етапі управління експортного розвитку проводить попередню експертизу фінансового стану підприємства, його проекту розвитку експорту, достатності забезпечення на відповідність вимогам Укрексімбанку, Національного банку України та Міжнародного банку реконструкцій та розвитку. Така експертиза проводиться протягом одного місяця від дати отримання Укрексімбанком пакету документів. Про результати попередньої експертизи та доцільність продовження роботи над проектом Укрексімбанк письмово сповіщає керівництво підприємства.

II етап. Для проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємства та проекту в Укрексімбанк додатково надаються такі документи:

а) проектна документація:

- бізнес-план проекту розвитку експорту підприємства;
- план розвитку експорту підприємства (після того, як Укрексімбанк приймає рішення щодо можливості кредитування, підприємство надає переклад бізнес-плану та плану розвитку експорту англійською мовою);
- копії контрактів, проектів контрактів, протоколів про наміри щодо

придбання підприємством обладнання, устаткування, матеріалів, комплектуючих, сировини, тощо, які фінансуються у рамках реалізації проекту, в тому числі за рахунок кредитних коштів;

- копії прайс-листів, комерційних пропозицій, контрактів, протоколів про наміри фірм-конкурентів, які виробляють аналогічні товари (послуги);

- копії контрактів, проектів контрактів, протоколів про наміри щодо реалізації товарів та послуг, вироблених завдяки залученим кредитним коштам, у тому числі на експорт;

- копії дозволів або ліцензії на види діяльності, які мають відношення до проекту (якщо діяльність підлягає ліцензуванню);

- резолюції компетентних органів щодо проектних рішень (обґрунтування проектних установ, довідки бюро технічної інвентаризації, узгодження з архітектором, тощо);

- довідка-висновок Держкомприроди або його регіонального відділення про екологічну оцінку проекту;

- висновок санітарно-епідеміологічної станції про погодження проекту;

- висновок пожежної інспекції;

- державний акт про право користування земельними ділянками;

б) документи по заставі:

- детальний перелік майна, що може бути надане у заставу із зазначенням балансової вартості та основних характеристик;

- документи, що підтверджують право власності на предмет застави (свідоцтво про власність, свідоцтво про те, що обладнання знаходиться на балансі підприємства-заявника, тощо);

- довідка-характеристика Бюро технічної інвентаризації та довідка нотаріальної контори проте, що предмет застави є вільним від будь-яких зобов'язань;

- оцінка незалежної експертної фірми вартості застави (на вимогу Укрексімбанку);

- документ про страхування предмету застави (на вимогу Укрексімбанку);

в) інша документація:

- банківські довідки про рахунки підприємства з наведенням їх реквізитів, залишків коштів (виписка), кредиторської заборгованості, тощо;

- аудиторський висновок, що підтверджує результати господарської діяльності за останній календарний рік (на вимогу Укрексімбанку).

У разі необхідності Укрексімбанк залучає до експертизи проектних рішень сторонніх експертів. Витрати по залученню сторонніх експертів відшкодовує підприємство (на договірній основі).

Термін здійснення робіт на цьому етапі складає чотири – п'ять місяців від дати отримання Укрексімбанком повного пакету необхідних документів і залежить від ретельності підготовки документів підприємством та опрацювання ним проектних рішень.

Для отримання консультації щодо участі у проекті розвитку експорту

уповноваженим представникам підприємств (менеджерам проекту) рекомендується звертатися в управління експортного розвитку або установи Укрексімбанку.

Після затвердження проекту кредитним комітетом Укрексімбанку та погодженням його з Міжнародним банком реконструкцій та розвитку готуються кредитна угода та договір (договори) застави. Для підготовки та укладання кредитної угоди та договору (договорів) застави підприємство надає до Укрексімбанку оригінали або нотаріально посвідчені копії таких документів:

а) правоустановчі документи:

- свідоцтво про реєстрацію;
- статут;
- установчий договір;
- державний акт на право користування земельними ділянками;
- документи про право власності на виробничі потужності або договір оренди (оригінали);
- ліцензії на види діяльності;
- картка із зразками підписів і відбитка печатки (оригінал);

б) документи по заставі:

- документ, що підтверджує право власності на предмет застави (свідоцтво про власність або свідоцтво про те, що обладнання знаходиться на балансі (даного підприємства));
- довідка-характеристика та довідка нотаріальної контори про те, що предмет застави є вільний від будь-яких зобов'язань (оригінали);
- на вимогу банку: документ про страхування предмету застави (страховий поліс, умови розкриття страхового полісу);

в) інші документи:

- лист заявника, що погоджений з керівництвом банків, у яких відкриті розрахунковий, позичковий, валютний і інші рахунки заявника про надання права представникам Укрексімбанку отримувати інформацію про стан і рух коштів на рахунках на термін дії кредитного договору;
- лист заявника на ім'я Голови Правління Укрексімбанку, який узгоджений з керівником податкової інспекції, про надання права представникам Укрексімбанку знайомитися з документами, що характеризують фінансову і господарську діяльність заявника на термін дії кредитного договору.

Після укладання кредитної угоди та договорів застави Укрексімбанк сплачує по контрактах підприємства, затверджених для фінансування (згідно з бізнес-планом проекту розвитку експорту). Сплата відбувається відповідно до заявок підприємства за рахунок коштів кредитної лінії проекту розвитку експорту.

Протягом терміну чинності кредитної угоди Укрексімбанк:

- проводить систематичний банківський нагляд за ходом здійснення проекту розвитку експорту;

- здійснює порівняльний аналіз результатів впровадження проекту розвитку експорту підприємства та показників, передбачених бізнес-планом;
- отримує та проводить аналіз щоквартальної фінансової звітності підприємства;
- періодично здійснює перевірки підприємства, стану виробництва, предмету застави, тощо.

Згідно з існуючим порядком Укрексімбанк вимагає від підприємств, що отримали кредит на суму понад 1 мільйон доларів США, проведення щорічного аудиту (протягом терміну здійснення проекту розвитку експорту).

§16.3. ПЕРЕЛІК ВИРОБНИЦТВ, ЗАБОРОНЕНИХ МІЖНАРОДНИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ

Кошти, отримані від Міжнародного банку реконструкцій та розвитку, не можуть бути використані на виробництво тютюну та тютюнових виробів; виробництво фарб, що містять свинець; торгівлю дикими тваринами та виробами з них згідно конвенції CITES; радіоактивні продукти; виробництво електричного та побутового обладнання, що використовує та вміщує фреони (CFC) та інші речовини, що підпадають під дію Монреальського протоколу; виробництво електричного обладнання, що містить полі хлоровані дифеніли (PCB) більш ніж 0,005 % за вагою; ввезення шкідливих відходів в Україну (для захоронення або переробки); виробництво наркотичних засобів; виробництво озброєння і боєприпасів, а також торгівлю ними; розповсюдження в природному середовищі організмів, що виведені генетичним шляхом; виробництво азбестовміщуючих матеріалів; виробництво, постачання та торгівлю забороненими пестицидами та гербіцидами; використання дрейфуючих сейнерних сіток у морському середовищі; виробництво міцних алкогольних напоїв; ігровий бізнес.

Щодо проектів пов'язаних з високими екологічними ризиками, Укрексімбанк вимагає проведення детально екологічної оцінки з боку компетентних установ.

Перелік виробництв з високими екологічними ризиками включає в себе: видобування корисних та переробку мінеральних ресурсів; розвідку та освоєння нафто- та газородовищ; виробництво електроенергії; нафтопереробні підприємства та нафтобази; нафто- та газопроводи; органічну хімію; пластмаси та синтетичні матеріали; виробництво та зберігання добрив; виробництво та зберігання гербіцидів, пестицидів; мило та миючі засоби; промислові гази; кислоти та каустичні речовини; вироби з гуми; фарби; ізоляційні матеріали; радіоактивні матеріали (ізотопи); металургійне виробництво; виробництво кольорових металів; ливарне виробництво; гальваніку; виготовлення комп'ютерів та напівпровідників; акумуляторні батареї; скло та азбест; цемент; текстиль; лісозаготівлю; переробку деревини, зокрема целюлозно-паперове виробництво; виробництво шкіри; переробка м'яса та м'ясопродуктів; пункти

перевантаження відходів; об'єкти переробку відходів; місця захоронення відходів; місця накопичення металобрухту; аеропорти; залізничні станції; судові причали (гавані); автотранспортні термінали; автопідприємства з марками легкових та вантажних автомобілів; автозаправки; авторемонтні майстерні; обробку фотоматеріалів; хімчистки; типографії; продаж фарб.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте основні напрямки реалізації проектів розвитку експорту.
2. Визначте основних учасників реалізації проектів розвитку експорту.
3. Розгляньте умови надання та використання кредитів.
4. Визначте умови гарантованого фінансування проектів розвитку експорту.
5. Яка послідовність розгляду заяв підприємств на фінансування проектів розвитку експорту?
6. У чому заключається проведення моніторингу використання кредитних ресурсів експортером?

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел розкрийте таку тему: виробництва, заборонені Міжнародним банком реконструкцій та розвитку для фінансування.

Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Гуткевич С. О. Інвестування : теорія і практика : навч. посіб. / С. О. Гуткевич. – К. : Вид. 2-ге, доп. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2011. – 258 с.
2. Новицкий В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
3. Облік міжнародних операцій : підруч. / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова ; За заг. ред. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
5. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723/97 (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 16. – ст. 68.
6. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : моногр. / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 480 с.
7. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. – У 2 т. ; Т 1. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.

ТЕМА 17

СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Огляд. Спільне підприємництво є формою міжнародної економічної діяльності, яка пов'язана зі створенням різнонаціональними контрагентами виробничих потужностей зі змішаною формою власності, спільними управлінням, розподілом прибутків, ризиків і відповідальності.

Ключові слова та поняття:

пільги
холдинг
мотивація
технопарк
технополіс
преференції
зони рекреації
іманентні риси
офшорні центри
валютні ресурси
країна-реципієнт
національні інтереси
спільні підприємства
стратегічні пріоритети
вільні економічні зони
диверсифікація виробництва
однаціональні підприємства

План

- 17.1. Сутність спільного підприємництва
- 17.2. Мотивація створення спільних підприємств
- 17.3. Процес створення спільних підприємств
- 17.4. Специфіка розвитку спільних підприємств в Україні
- 17.5. Вільні економічні зони і умови їх створення в Україні

§17.1. СУТНІСТЬ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

З погляду необхідності розв'язання завдань розширення міжнародної співпраці, поглиблення міжнародно-коопераційної взаємодії на рівні підприємницьких структур, загального підвищення ефективності економіки України та її більш повної інтеграції у світогосподарські зв'язки, з різноманітними організаційними формами спільного підприємництва пов'язані перспективи ефективного об'єднання різнонаціональних капітальних та інших ресурсів.

В Україні в умовах розширення міжнародної співпраці важливе значення має підприємництво із зарубіжними партнерами. Поширеною формою міжнародної підприємницької діяльності, яка потребує окремого розгляду, є міжнародні спільні підприємства. Це одна з форм міжнародного бізнесу, коли зарубіжний та місцевий партнери створюють нове підприємство, поєднують свої зусилля в інвестуванні, управлінні, розподілі доходів та ризиків.

Спільна підприємницька (господарська) діяльність, згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», це діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення». Як правило, для спільних підприємств, що створюються і функціонують на території України, характерною є різноманітність видів і сфер діяльності. Такі спільні підприємства зобов'язані:

1) виробляти товари, послуги, потребу в яких поки що задоволено не повністю;

2) оперативно впроваджувати наукові відкриття й винаходи для випуску конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції;

3) забезпечувати зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції в галузях – споживачах продукції спільного підприємства;

4) випускати високоякісні споживчі товари і надавати такі ж послуги населенню;

5) створювати нові робочі місця.

В Україні, як показав аналіз, помітну роль відіграє спільне

підприємництво із зарубіжними партнерами. Розглядаючи спільне підприємництво, слід враховувати різні підходи до його визначення, тому що сутність терміну «спільне підприємництво», може варіюватися залежно від підходів до проблеми, господарських цілей, які ставлять його засновники та учасники. Учасники спільного підприємництва можуть мати різні завдання: виконувати тільки обмежений перелік робіт або формулювати спільні, єдині цілі комерційної діяльності, відігравати активну участь у ньому (відповідаючи за весь процес управління або тільки певний спектр питань функціонування підприємства) або мати відносно пасивну роль (беручи тільки фінансові зобов'язання). Спільне підприємництво являє собою сукупність зобов'язань (можливо, лімітованих у часі, залежно від терміну реалізації проекту) щодо досягнення погодженої господарської мети або наявності певних виробничих структур, потужностей, матеріальних об'єктів, які функціонують на території певної країни, як і її національні господарські структури.

Разом з тим існує певна умовність термінів «спільне підприємництво» та «спільне підприємство». У найбільш загальному термінологічному трактуванні ними можуть бути позначені будь-які підприємства, підприємницькі проекти, які засновуються на базі об'єднання майна різних власників, тобто такі, що передбачають змішану форму власності. Іншими словами, в принциповому плані під **спільним підприємництвом** можна розуміти специфічну форму об'єднання виробничих потужностей, капіталів як господарських суб'єктів, що мають різну національну належність, так і однонаціональних.

Найбільш *типовою моделлю* спільного підприємництва є узгодження та координація процесу виробництва, відповідно до яких відбувається обмін вузлами та деталями з наступним складанням готової продукції на підприємстві одного або двох партнерів. Подібна модель відносин передбачає розв'язання таких завдань, як взаємна адаптація виробничих програм, систем менеджменту та технологічних процесів, уніфікація стандартів, використання єдиних методик проектування, однакових або подібних вузлів і деталей.

Спільне підприємництво може відбуватися як у формі функціонального розподілу виробничих програм (зокрема, у сфері наукомісткої та високотехнологічної промислової діяльності) та їх наступного виконання, так і на базі спеціалізації. В обох випадках створюються об'єктивні передумови для скорочення витрат, збільшення продуктивності господарської діяльності, поліпшення якості товарів та підвищення конкурентоспроможності (чим глибшою є спеціалізація, тим більшими є можливі позитивні ефекти співробітництва).

У процесах міжнародного спільного виробництва може брати участь різна кількість підприємств. Деякі з них можуть бути однонаціональними, здійснюючи співробітництво із фірмою (фірмами) за кордоном. Кількість залучених до такого співробітництва країн також може варіюватися.

Спільне підприємництво не має чітких критеріїв, згідно з якими воно

може бути відокремленим у класифікаційному розумінні від тієї діяльності, яку позначають як міжнародне виробниче кооперування. Фактично така господарська діяльність є його найскладнішою, комплексною формою. Адже іманентними рисами цієї форми є спільна участь партнерів у формуванні капіталу, управлінні, розподілі прибутків та ризиків, спільне або спеціалізоване виконання відповідних видів робіт. А це об'єктивно передбачає найбільшу зацікавленість у виконанні взятих на себе зобов'язань, а також в ефективній роботі партнера.

Спільне підприємство («joint venture») є інститутом, який уособлює у собі ті структури, механізми та цілі, що впливають із процесу спільного підприємництва.

Проблематика функціонування спільних підприємств заслуговує на особливу увагу як в теоретичному аспекті, щодо визначення природи цього явища, так і в прикладному, практичному сенсі, у контексті міжнародного досвіду спільного підприємництва та реальних проблем із його здійсненням і регулюванням в Україні.

Спільні підприємства (СП) – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику.

У міжнародній практиці відомі чотири головні типи спільних підприємств, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу. Ними є:

- акціонерне товариство (підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів, засновники такого товариства емітують акції);
- товариство з обмеженою відповідальністю (об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність, кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску);
- командитне товариство (різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємстві усім своїм майном (як правило, йдеться про одного такого учасника) та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку);
- холдинг (акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями).

Як форма господарювання, спільні підприємства на базі міжнародного усупільнення капіталів, пайового володіння різнонаціональних власників, постають ще одним проявом, а також інструментом взаємного проникнення, інтеграції національних відтворювальних комплексів, науково-технічних, соціально-культурних потенціалів. В умовах поглиблення інтернаціоналізації господарського життя спільні підприємства є таким важливим чинником зближення макроекономічних структур, який сприяє утворенню єдиного

господарського простору в регіональному і світовому масштабах.

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» «**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».

Оскільки спільні підприємства мають корпоративну природу, то з погляду їх походження можна виділити такі організаційно-інституційні шляхи:

- купівля зарубіжним інвестором частки власності діючого підприємства, пакету його акцій;
- створення зацікавленими сторонами-засновниками нової підприємницької організації;
- виділення частини виробничих потужностей зі складу великого концерну, об'єднання, підприємства, а також кардинальна технологічна реконструкція і організаційно-структурна перебудова тих або інших господарських формувань з утворенням нової самостійної підприємницької одиниці за участі різнонаціональних капіталів.

Сфера діяльності спільних підприємств дуже широка й охоплює передвиробничу стадію (науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, попередні інформаційно-консалтингові послуги), власне процес виробництва товарів, їх збут, а також післяпродажне обслуговування складних технічних виробів, співробітництво в галузі фінансів, страхування, транспорту, туризму та ін.

У технологічному і організаційному плані спільне підприємництво передбачає глибоку міжнародну співпрацю комерційних структур, причому на довгостроковій основі. Така взаємодія поширюється на всі фази виробничого циклу «наука – техніка – виробництво – збут» та охоплює широкий набір інструментів маркетингу: від розробки самої концепції господарсько-виробничої діяльності, окремих номенклатурних позицій товарів, що випускаються, до практичної реалізації продукції, продажу товарів (послуг) та післяпродажного обслуговування.

Спільне підприємство являє собою перспективну форму господарського об'єднання практично будь-яких форм підприємницьких організацій, які засновані на об'єднаному українському та закордонному капіталі та здійснюють промислове виробництво, науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, збут, будівництво, агропромислову діяльність, консультації, інформаційне обслуговування, страхові, фінансові, рекламні та інші послуги, весь комплекс маркетингових заходів.

Зазнали істотної еволюції і уявлення про основні завдання спільних підприємств як з погляду національно-господарських, так і індивідуально-підприємницьких інтересів. Реалістичнішими стали уявлення про роль спільних підприємств у поглибленні науково-технічного прогресу.

У спільних підприємствах весь ризик розподіляється між його учасниками-засновниками (звичайно, чимале значення має й деталізація

відповідних питань у статутних документах такого підприємства). У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», як і в багатьох інших нормативних актах, що приймаються в країнах, де регулюються питання спільного підприємництва, а також у спеціальній літературі підкреслюється така специфічна властивість спільних підприємств, як розділення ризиків. Досить поширеним правилом є наявність системи гарантій і компенсацій, як правило, їх надає сторона, що приймає капітал, технології, будівельні послуги партнеру, тій стороні, що здійснює ту або іншу форму внеску (у вигляді грошових коштів, виробничих потужностей та ін.).

Управління спільними підприємствами – спільне управління і спільний контроль партнерів за процесом виробничої та комерційної діяльності підприємства. Для управління спільними підприємствами утворюють три органи: два – керівні (один вищий – правління, рада – ухвалює основні рішення, другий – дирекція – орган повсякденного управління) і третій (контрольно-ревізійна комісія) – контрольний (контролює діяльність дирекції спільного підприємства).

Структура органів управління закріплюється в установчих документах, виконання передбачених статутом положень про порядок управління є обов'язковим для учасників спільного підприємства. Вищий орган спільного підприємства – рада засновників (правління).

Принципові питання діяльності спільних підприємств вирішують на засіданнях правління за однотайності всіх його членів. Кількісний склад ради (правління) обумовлюють в установчих документах. У багатьох країнах встановлено пропорційну залежність представників у правлінні від паю в установчому фонді спільного підприємства. Питання про кількість представників у правлінні вирішують за домовленістю сторін.

В Україні згідно з чинним законодавством про спільні підприємства правління складається з шести осіб. Головою правління або генеральним директором може бути громадянин як України, так і іноземної держави (він може обіймати лише одну із цих посад). Представники сторін у правлінні призначаються партнерами, і кожен учасник має право відкликати своїх представників і призначити нових, попередньо повідомивши про це партнера. Важливий момент діяльності правління – порядок ухвалення рішень – має бути відображений у статуті спільного підприємства і передбачає:

- кількість присутніх членів правління з позиції правочинності прийняття рішень;
- кількість голосів (кожен член правління має один чи більше голосів), необхідних для ухвалення рішення;
- порядок скликання засідань правління, їхню періодичність.

До компетенції правління належать усі питання, пов'язані з діяльністю спільного підприємства, серед них – ті, що є виключною компетенцією правління і відображені в установчих документах:

- внесення змін в установчі документи;

- зміна розмірів установчого фонду;
- основні напрями діяльності спільного підприємства;
- формування фондів спільного підприємства та їх використання;
- розгляд і затвердження балансу, рахунків прибутків і збитків;
- використання прибутку;
- порядок розподілу прибутку між учасниками;
- порядок трансферту прибутку;
- порядок збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- розмір, порядок і терміни внесення додаткових внесків до установчого фонду;
- затвердження правил внутрішнього розпорядку підприємства;
- положення про персонал;
- організаційна структура;
- утворення органів, необхідних для виконання завдань і функцій підприємства; розподіл посад між сторонами; затвердження звітів контролюючих органів;
- утворення й управління філіалів і представництв;
- питання, пов'язані з вибуттям учасника і порядком спільного підприємства та ін.

Поточною діяльністю спільного підприємства і виконанням рішень, прийнятих правлінням (радою засновників), керує дирекція на чолі з генеральним директором. Цей постійно діючий виконавчий орган підпорядковується вищому органу (правлінню), виконує його рішення і фактично безпосередньо управляє діяльністю спільного підприємства.

У статуті спільного підприємства визначають склад виконавчого органу. Генеральний директор призначається рішенням ради засновників (правління) на підставі пропозиції іноземного учасника.

Контроль за фінансовою та господарською діяльністю спільного підприємства здійснює ревізійна комісія, призначена радою засновників (правлінням), завданням якої є виявлення можливих порушень господарської і фінансової дисципліни, усунення їх причин. Заснування ревізійної комісії здійснюється у порядку, передбаченому статутом спільного підприємства, де також обумовлено структуру, термін повноважень (переважно 2–3 роки). У більшості випадків призначення ревізійної комісії – прерогатива правління спільного підприємства, яке розглядає і затверджує звіти, висновки й результати проведених перевірок.

Функції та завдання спільного підприємства визначаються його статутом, який затверджують безпосередні засновники. Реєструють спільні підприємства в Управлінні державних доходів Міністерства фінансів України, яке також здійснює контроль за результатами фінансової діяльності спільного підприємства.

Спільні підприємницькі зони (СПЗ) – форма зовнішньоекономічної діяльності в межах багатопрофільних зон, експортних промислових зон, технополісів тощо, мета якої – комерційна діяльність та отримання

економічного прибутку й інвестицій або нових технологій. Діяльність у спільних підприємницьких зонах регулюється міжнародними договорами: Конвенцією від 18.V.1973 (м. Кіото, Японія) та Постановою Ради Спільноти країн ЄС від 25.VII.1986 «Про вільні митні зони та склади». На сьогодні більш як у вісімдесяти країнах світу функціонують понад 700 спільних підприємницьких зон, щорічний торговельний оборот яких – 15-25 млрд. дол.

Спочатку такі зони створювалися для комерційної діяльності у вигляді консигнаційних територій, де відбулося складування товарів та операції, спрямовані на збереження їхньої якості й поліпшення зовнішнього вигляду. У 60-ті з'явилися перші варіанти промислово-складських зон, у яких, окрім зберігання товарів, здійснювалася додаткова їх обробка, фасування з метою збільшення доданої вартості товару.

Для залучення іноземного капіталу в спільних підприємницьких зонах існувала система пільг:

- 1) частково або повністю скасовувалися податки на прибуток іноземного персоналу, який працював у спільних підприємницьких зонах;
- 2) зменшувалися податки на прибуток на певний термін;
- 3) зменшувалися мита на ввезену сировину, матеріали, паливо, напівфабрикати та обладнання, а в деяких випадках – і на ввезену готову продукцію.

§17.2. МОТИВАЦІЯ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для спільних підприємств характерною є наявність у різнонаціональних суб'єктів підприємництва широкого спектра спільних господарських цілей. Подібна спільність, як відомо, є головною системоутворюючою ознакою міжнародної співпраці взагалі. Разом з тим спільність інтересів контрагентів у цьому випадку реалізується не просто як компроміс між контрагентами угод купівлі-продажу товарів, а як подовжена в часі мотивація щодо досягнення певних результатів, для чого, власне, і витрачаються інвестиційні кошти та інші ресурси. Передусім, у разі утворення змішаних за національною ознакою товариств, структур, ефект неподільності інтересів зумовлюється вже самою статутною вимогою об'єднання власності кооперантів, особливостями цієї форми усупільнення виробництва.

Умотивованість дій сторін на етапах пошуку партнера щодо майбутньої виробничої діяльності та створення спільних підприємств визначається тими додатковими підприємницькими можливостями, які породжуються внаслідок концентрації капіталів та виробничих ресурсів у такий спосіб. Насамперед, звичайно, йдеться про збільшення прибутку, наприклад, нові технології для сторони, яка є резидентом у країні розташування спільного підприємства, підвищують ефективність та продуктивність господарювання, водночас і сторона – технологічний донор

максимізує прибуток, оскільки отримує не разову винагороду за продаж технологій, а можливість здійснювати прибуткову діяльність на постійній основі.

Спонукальні стимули створення спільних підприємств є типовими для сторони, що приймає на своїй території іноземний капітал, інші – для тієї, що вкладає, треті можуть бути у підприємницькій логіці і тих, і інших.

Так, для учасника спільного підприємства – експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

- освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;
- краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;
- економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі та діючі потужності;
- забезпечення можливості господарського маневрування, використання додаткових важелів поліпшення позицій на ринку;
- перспективне придбання того або іншого привабливого об'єкту в повну вартість;
- використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок;
- загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників.

Для сторони, що імпортує капітал через створення спільного підприємства, важливими є такі цілі:

- отримання валютних ресурсів;
- підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;
- заощадження ресурсів на проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та розроблення нових товарів;
- доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу;
- забезпечення доступу на зовнішні ринки (щоправда, така можливість є інколи обмеженою і переоцінювати її не варто, адже капітал експортується профільною фірмою не для того, щоб поступатися своєю часткою на ринку).

Спільними мотивами участі у такому виді підприємництва і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу є:

- 1) скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;
- 2) економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;

3) диверсифікація виробництва, вступ у нову сферу виробничо-комерційної діяльності;

4) зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктурну нестабільність;

5) уникнення паралелізму в процесі технологічного пошуку, взаємне та спільне використання розробок партнерів.

У таблиці 17.1 згруповані мотиви створення спільних підприємств для експортера та імпортера.

Додатковими мотивами можуть бути численні міркування щодо престижу, пропагандистського ефекту, а також особистого характеру. Дедалі більшого значення набувають екологічні міркування, причому в таких випадках може бути особливо високою стимулююча роль держави, навіть фінансова підтримка з її боку.

Під час створення спільного підприємства має бути забезпечене не тільки «горизонтальне» співпадіння інтересів суб'єктів господарювання, а й співнадіння «діагональне» – інтересів приватних інвесторів та держави, яка приймає.

Для держави мотивами створення спільних підприємств на власній території є збільшення обсягу інвестицій, поліпшення ринкового середовища, наприклад, завдяки перенесенню досвіду господарювання провідних індустріальних держав на національний ґрунт, залучення технологій.

Щоправда, в останньому випадку потрібно зробити застереження: сподівання щодо того, що спільні підприємства здатні радикально піднести технологічний рівень країни-реципієнта, є примарними. Адже згідно з самою логікою, за якою будується цикл життя технологій, конструкторсько-інженерних ідей, спочатку вони «працюють» на національний ринок країни-лідера у сфері технологій. Далі вони «виходять» на міжнародну орбіту як предмет товарного обміну і своєрідний символ, який уособлює авангардну роль технологічних метрополій у світовій торгівлі та забезпечує для них валютні надходження. Пізніше, коли технології потрапляють за кордон, «першими в черзі» на їх отримання стають господарські структури з повним володінням – метрополії, а надалі – з частковим володінням та відповідним контролем (ідеться про філії, дочірні компанії, асоційовані компанії).

Лише на одному з наступних етапів до них можуть залучатися інші країни, тобто на етапі, коли створено нові лідируючі продукти та ноу-хау. Цей період і відповідає тому моменту в житті технологій, коли вони стають внеском технологічного лідера у спільних підприємствах. Нарешті, після цього етапу технології потрапляють у широке виробниче використання країн-аутсайдерів, поступаючись місцем новим ідеям, розробкам, товарам у провідних державах.

Таблиця 17.1

Мотивація створення спільних підприємств

Мета		
Експортера капіталу	Імпортера капіталу	Спільними мотиви
освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям	отримання валютних ресурсів	скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей
краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв	підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями	економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції
розширення діючих виробничих потужностей		
зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили	заощадження ресурсів на проведенні НДДКР та розроблення нових товарів	диверсифікація виробництва, вступ у нову сферу виробничо-комерційної діяльності
економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі та діючі потужності	доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу	зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктуру нестабільність
забезпечення можливості господарського маневрування, використання додаткових важелів поліпшення позиції на ринку		
перспективне придбання того або іншого привабливого об'єкта в повну вартість		
використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок	забезпечення доступу на зовнішні ринки (щоправда, така можливість є інколи обмеженою і переоцінювати її не варто, адже капітал експортується профільною фірмою не для того, щоб поступатися своєю часткою на ринку)	уникнення паралелізму в процесі технологічного пошуку, взаємне та спільне використання розробок партнерів
загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників		

Отже, об'єктивному мотиву подолання технічного розриву між економіками країн – тих, які надають, і тих, які приймають ті або інші прикладні розробки, їх матеріальні носії, – відповідає порівняно обмежений інструментарій практичної реалізації цілей.

Взагалі можна констатувати, що часто в основу створення спільного підприємства закладається ідея вибухового ефекту, якої можна досягти внаслідок поєднання різнотипних переваг, чинників виробництва (табл. 17.2).

Таблиця 17.2

Типові приклади поєднання виробничих потенціалів учасників спільного підприємства

інфраструктура для масового виробництва товарів	↔	нові технології відповідного профілю
наявність природних ресурсів і прав розпоряджатися ними	↔	потужності або технології для їх перероблення
наявність виробничих ресурсів реального характеру	↔	капітал, необхідний для їх залучення
вторинні ресурси	↔	обладнання і технології їх утилізації

Перелічені у табл. 17.2 позиції функціонально протистоять одна одній, але є компліментарними з погляду налагодження інтернаціональних господарських взаємозв'язків. Інакше кажучи, потенційні елементи інтернаціональної спільно-виробничої діяльності дуже часто характеризують, відносини «багатих і бідних», тих суб'єктів підприємництва, що володіють сучасними технологіями, і тих, що такими не володіють. Однак не треба вважати, що подібними соціально-технологічними мотивами вичерпується весь спектр причин створення спільних підприємств та використовуваних методів регулювання цього процесу.

Цілі збільшення виробництва товарів масового споживання, сприяння зростанню обсягів експорту, внесення передового зарубіжного досвіду організації виробничо-господарської діяльності в умовах ринку, безумовно, залишаються важливими пріоритетами створення спільних підприємств. Адже раніше під час створення конкретного спільного підприємства перед майбутньою господарською структурою ставилися не тільки нереальні, а й у певному розумінні несумісні завдання, як, наприклад, нарощування виробництва товарів масового попиту для вітчизняних споживачів при одночасному забезпеченні валютних надходжень.

Результативність зусиль розвитку спільних підприємств, як і всього національного відтворювального комплексу, залежить, скоріше, не від урядових зусиль, які спрямовані на штучне «впровадження» тих або інших організаційно-господарських форм, а від стимулювання підприємців унаслідок продуманої податкової, митної політики, кредитів, інших важелів ринково-регулюючого впливу задля загального руху в бажаному напрямі, котрий відповідає пріоритетам науково-технічного розвитку.

Впровадження таких пріоритетів повинно відбуватися у широкому ринковому контексті, відповідно до програмно-цільового підходу до регулювання спільного підприємництва. Ґрунтовність застосування в Україні саме такого підходу підтверджується і досить багатим досвідом ряду індустріально розвинених країн, держав «третього світу» у відповідній галузі.

У країнах Європейського Союзу при створенні спільних підприємств часто враховуються такі мотиви, як раціоналізація виробництва, оптимізація його структури і параметрів діяльності, більш тісна інтеграція НДДКР і масового, великомасштабного, серійного виробництва. Європейська комісія Організації Об'єднаних Націй найперспективнішою сферою розвитку спільного підприємництва називає сферу послуг (інформаційних, банківських, орендних та ін.). Для країн, що розвиваються, та для багатьох інших держав, які намагаються подолати технологічне відставання, відносно важливішим мотивом створення спільних підприємств є забезпечення доступу до прогресивного обладнання, «ноу-хау», до досягнень сучасного науково-технічного прогресу, хоча б і не найбільш передових. Адже інколи вони навіть не мають можливості засвоїти найпрогресивніші технології через відсутність кваліфікованого кадрового потенціалу, відповідної технологічної бази.

Для розуміння сучасної мотивації, а також тенденцій створення спільних підприємств, слід враховувати й те, що в останні роки дедалі більшого поширення набувають спільні підприємства, які створюють транснаціональні компанії, що конкурують між собою на світових ринках. Наприклад, біля третини відділень та споріднених структур американських компаній у Західній Європі мають статус спільних підприємств. Такі транснаціональні компанії володіють широким набором майново-капітальних і технологічних умов, виробничими потужностями для здійснення найрізноманітніших видів господарської діяльності.

Передусім мотиви створення спільних підприємств у таких випадках пов'язані з прагненням стабілізувати сферу збуту своєї продукції та з виробничо-технологічними аспектами господарювання, а також економії на витратах. Адже навіть для великої корпорації витрати на капіталомісткі наукові дослідження можуть виявитися досить відчутними. І в багатьох випадках спільні підприємства покликані розділити як самі витрати, так і ризик у процесі перенесення теоретично-конструкторських ідей та розробок у сферу виробництва.

Останнє пояснює, чому більшість спільних підприємств, які створюються фірмами, корпораціями, у тому числі і транснаціональними, у країнах з високими індивідуальними можливостями і сприятливими загальними кон'юнктурними умовами підприємництва припадає на такі галузі, як електроніка та мікропроцесорне виробництво, біотехнології, створення і впровадження нових матеріалів і технологічних процесів, хімічну промисловість та інші наукомісткі сфери господарської діяльності.

§17.3. ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статутний фонд спільного підприємства – його майнова база – може бути утворений внесками в різноманітній формі – у вигляді коштів у національній валюті країни перебування, у вільно конвертованій валюті, у вигляді майна, у тому числі виробничої інфраструктури – будівель, споруд, обладнання, під'їзних шляхів, а також різного роду майнових прав на користування землею і природними ресурсами, на інтелектуальну власність, технологію та обладнання. Як внески до статутного фонду спільних підприємств можуть бути й інші товарні об'єкти.

Процедура створення спільних підприємств відображає як логіку маркетингової поведінки комерційних суб'єктів, так і закономірності інвестиційного процесу. Відтак вона складається з кількох етапів, на яких послідовно розв'язуються конкретні функціональні завдання. Можливі численні варіації у постановці цілей господарського розвитку та підходів до їх досягнення.

Основні етапи створення спільних підприємств:

1) попередня оцінка ринку та можливостей збуту – вивчення потенційних цільових ринків, формування концепції діяльності підприємства, визначення його стратегічних завдань, оцінка технологічних та фінансових можливостей майбутнього проекту;

2) вибір партнера майбутньої угоди відповідно до технологічної взаємної доповнюваності, місця розташування підприємств партнерів, збігу їхніх уявлень про цілі і завдання підприємницької діяльності, системи комерційних цінностей, етику та норми поведінки, про способи управління, характер розподілу повноважень та відповідальності сторін (як правило, партнерами стають ті підприємства, між якими вже встановились усталені торговельно-економічні контакти, прямі господарські зв'язки, причому сторони інформують одна одну про наявні в них технологічні, виробничі потужності, джерела та потенційні обсяги надходження сировини й матеріалів, обсяги виробництва та продажу, систему коопераційних поставок та технологічного обміну деталями, вузлами, напівфабрикатами, про свої головні показники фінансової діяльності; такий інформаційний обмін необхідний для зменшення комерційного ризику через невдалий проект і може здійснюватися відповідно до спеціально укладеної угоди про конфіденційність та обмін інформацією);

3) розробка бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення спільного підприємства, що уточнюють цілі партнерів, деталізують ключові параметри майбутнього підприємства – обсяги необхідних інвестицій і виробничих технологічних потужностей, потреби в основному й оборотному капіталі, в позичкових коштах, розрахунки витрат виробництва та цін на готову продукцію, конкретизують умови роботи на ринку збуту, обсяги продажу майбутнього підприємства, містять прогнози цін та тарифів, а також інші позиції, визначають потреби підприємства в комплектуючих виробках, сировині, енергоносіях, визначають

обсяги капіталовкладень та будівельно-монтажних робіт, рівень оплати найманої праці;

4) підписання протоколу про наміри, що фіксує збіг інтересів та офіційно закріплює наміри партнерів створити спільне підприємство; у цьому документі фіксуються ключові позиції сторін, а сам він становить основу майбутньої угоди про створення спільного підприємства й попередньо визначає розмір та структуру статутного капіталу, умови розподілу прибутків і доходів, керівництва, умови передання технології, організаційну форму підприємства та систему управління ним та ін.

Успішне проходження сторонами підготовчих етапів створення спільного підприємства формує результат – підписання договору та всіх необхідних статутних документів. Звісно, зміст договору про створення спільного підприємства залежить від комерційної конкретики, галузевої та національної специфіки. Разом з тим, ряд позицій має універсальний характер та включається до тексту угоди. Такими позиціями є визначення мети, предмету договору, обсягів угоди й поставок виготовленої продукції, уточнення характеру та розподілу власності, прав голосу, розподілу позицій у керівництві, прав та обов'язків сторін, розподілу прибутку й методів платежів, визначення мінімальних виробничих показників і необхідних технічних параметрів, визначення характеру збуту й частки експорту, взаємин із профспілками, характер урегулювання суперечок, конфліктів та вибір арбітражу, умови ліквідації підприємства.

Але навіть факт заснування спільного підприємства не означає остаточного закриття питання про власність підприємства та формування його статутного фонду. За необхідності та виходячи з комерційних інтересів засновників, можуть здійснюватися і додаткові майнові внески учасників. Звичайно, є можливість і більш радикальної «еволюції» статутного фонду спільного підприємства, який, у разі викупу частки іноземного партнера національним може перетворюватися у «рядовий» національний суб'єкт господарювання, а внаслідок придбання іноземним вкладником частки партнера-резидента держави перебування – в підприємство повного іноземного володіння.

Пропозицію створення спільного підприємства на території України розробляє потенційний засновник. З огляду на багатоплановість і складність питань, які необхідно вивчити при підготовці техніко-економічного обґрунтування, ініціатори створення спільного підприємства можуть консультуватися у державних органах і у спеціалізованих госпрозрахункових фірмах. Результатом проведеної роботи є пакет документів, підготовлений партнерами, який охоплює: установчий договір про створення спільного підприємства; статут спільного підприємства; техніко-економічне обґрунтування спільного підприємства.

Досвід розробки пропозицій створення спільних підприємств засвідчує, що ця робота є досить масштабною, потребує аналізу правових, економічних та інших питань з урахуванням конкретних умов. До підготовки пакета документів про створення спільного підприємства залучають групу фахівців,

організовану на базі вітчизняного партнера, яка складається з кваліфікованих експертів і обов'язково одного з майбутніх керівників спільного підприємства. Розробивши основні вимоги, українська сторона веде пошук партнера. Якщо пропозиція створення спільного підприємства виходить від іноземного партнера із зазначенням основних контурів майбутнього підприємства, група спеціалістів відповідного профілю аналізує її та уточнює позиції з іноземним партнером. Українська сторона, що має намір створити спільне підприємство, до пропозиції, зробленої можливим іноземним партнером, включає такі дані:

- рівень якості продукції, яку планують випускати, її порівняння зі світовими аналогами;
- технічні характеристики обладнання;
- наявність окремих споруд і вільних площ для внеску до статутного фонду;
- професійна підготовка і кваліфікація кадрів;
- забезпеченість території майбутнього спільного підприємства транспортними комунікаціями;
- місце розташування підприємства щодо постачальника сировини, напівфабрикатів.

Позиція українського партнера передбачає в обов'язковому порядку розв'язання проблеми валютного самозабезпечення спільного підприємства. За законодавством потреби у валюті спільного підприємства мають покривати за рахунок власних валютних ресурсів. Потреби і надходження в іноземній валюті мають бути збалансовані (рівні), що на практиці означає реалізацію принципу валютного самозабезпечення. Конкретні деталі постачання й реалізації в іноземній валюті партнери розробляють під час переговорів і підготовки техніко-економічного обґрунтування, однак на початкових етапах створення спільного підприємства український партнер повинен мати загальну схему валютного самозабезпечення.

Пошук іноземного партнера ґрунтується на загальновизнаній у світовій практиці системі. Спершу визначають коло фірм-продуцентів, відомих на світовому ринку, за допомогою спеціалізованої служби Торгово-промислової палати або через консультаційно-посередницькі фірми чи зовнішньоторговельні об'єднання. Потенційний український учасник спільного підприємства виходить із системи критеріїв, на основі яких відбирає певну кількість фірм для детальнішого вивчення. Такими критеріями є: розміри активів та їхня динаміка в останні два-три роки; співвідношення власного і позиченого капіталів; співвідношення основного і обігового капіталів; кількість зайнятих на підприємстві; динаміка отриманого прибутку в останні роки. Ці абсолютні показники доповнюють відносними показниками, які в цілому характеризують різні аспекти вкладення капіталу. Відібравши 3–4 фірми, українське підприємство надсилає їм офіційні запити із загальними вимогами до створюваного спільного підприємства, із зазначенням технічних характеристик продукції, яку планують випускати.

Відомості, викладені в запиті, мають дати потенційному іноземному партнеру уявлення про масштаби запланованого спільного підприємства, загальні підходи до рівня конкурентоспроможності, можливий попит на продукцію на внутрішньому ринку, наявність споруд для спільного підприємства чи необхідність спорудження нових.

Для вибору партнера використовують також практику міжнародних тендерів (торгів) – відкритих і закритих. У разі проведення відкритих тендерів українські учасники зацікавлені в найбільш представницькій участі іноземних фірм з тим, щоб обрати партнера серед значної кількості виробників. У закритих торгах беруть участь лише деякі іноземні фірми. Це реально за наявності особливого інтересу партнера базової країни, а також бажання залучити до тендерів лише певне коло фірм, достатньо відомих замовникам у конкретній галузі.

Державну реєстрацію іноземних інвестицій здійснює міська державна адміністрація протягом 3 робочих днів після подання документів у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Незареєстровані іноземні інвестиції не дають права на отримання пільг і гарантій, передбачених законом. Відмова у державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише в разі порушення встановленого її порядку (відмова з мотивів недоцільності реєстрації не допускається). Вона має бути оформлена письмово із зазначенням мотивів відмови і може бути оскаржена в судовому порядку.

§17.4. СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Процес формування спільних підприємств в Україні був досить динамічним. Розвиток спільного підприємництва на території України бере свій початок із часів так званої перебудови, коли відбувалася дезінтеграція монолітної колись адміністративно-командної економічної системи. Юридичною підставою для створення спільних підприємств був Указ Президії Верховної Ради СРСР від 13 січня 1987 р. «Про питання, пов'язані зі створенням на території СРСР та діяльністю спільних підприємств, міжнародних об'єднань та організацій за участі радянських та іноземних організацій, фірм та органів управління». Причому створення спільних підприємств розглядалося саме як інструмент демонтування бюрократичного «соціалізму», протидії спротиву реформам з боку компартійної номенклатури.

Основні галузі національної економіки, де діють спільні підприємства, – торгівля, сільське господарство, будівельна індустрія, транспорт і зв'язок, наука та освіта, харчова промисловість.

Спільні підприємства – різновид підприємств з іноземними інвестиціями. Вважалося, що така форма господарської діяльності принесе до дефіцитної економіки Радянського Союзу капітали та технології, а також постане своєрідною відповіддю на виклики транснаціоналізації з участю

корпорацій країн Заходу. Однак усі ці вихідні положення були помилковими.

По-перше, спільні підприємства ніде у світі не є значним каналом надходжень інвестицій – можна сказати, що в них обмежені цілі господарювання, а відповідно – й обсяги внесків.

По-друге, форми функціонування технологій та підприємницькі інтереси власників патентів, «ноу-хау» не припускають можливості передання саме каналами спільних підприємств найбільш передових досягнень науки і техніки. Адже вони спочатку «працюють» на ринку країни метрополії, потім технологічно місткі товари потрапляють на ринки інших країн, і лише на пізніших стадіях життєвого циклу технології вона передається до інших країн, причому і тут пріоритет надається не спільним підприємствам, а структурам власного володіння, передусім філіям.

По-третє, геополітична функція спільних підприємств як альтернативи транснаціональних компаній була надуманою та нереалістичною, зокрема і через наведені вже аргументи.

Спільні підприємства є органічною частиною національного економічного комплексу країни місцезнаходження, і тому природним правилом є поширення на них юрисдикції такої країни. На території України це зумовлює підлеглість спільних підприємств законам та регулятивним актам, які приймаються її компетентними нормотворчими органами. Такими актами є базові закони, що регулюють сферу трудового законодавства, підприємництва, а також спеціальні закони, які стосуються міжнародної економічної сфери України (Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» та ін.). Час від часу приймаються документи тимчасової дії, які мають статус програм (Державна програма заохочення іноземних інвестицій в Україні від 1993 р. та ін.).

Законодавство та інші нормативні джерела України трактують спільне підприємство як самостійну форму міжнародної економічної діяльності, а їх створення – як спосіб залучення іноземних інвестицій. Спільним може вважатися підприємство будь-якої правової форми, яке було створене відповідно до чинного законодавства країни.

Українська держава здійснює регулювання порядку створення, діяльності та ліквідації спільних підприємств відповідно до численних законів, які стосуються проблематики інвестицій, передусім іноземних, взагалі зовнішньоекономічної діяльності, діяльності підприємств та господарських товариств. Особливістю вітчизняної нормативно-правової системи як у цьому аспекті, так і взагалі в господарському праві, є велике значення підзаконних, відомчих актів. Серед окремих важливих аспектів, які потребують чіткої регламентації, можна виділити такі: визначення самого поняття іноземного інвестора, який є учасником спільного підприємства, створення переліку видів та форм здійснення інвестицій до спільних підприємств, окреслення кола прав іноземців на власність, діючі об'єкти виробництва, визначення порядку трансферту, репатріації прибутків за кордон, визначення економічного режиму діяльності спільного підприємства, його оподаткування, можливих пільг тощо, формулювання вимог щодо

очікуваних результатів і наслідків діяльності спільних підприємств, надання гарантій соціально-політичного, господарсько-правового характеру.

У регулюванні спільного підприємництва державами часто застосовуються пільги та преференції, які стимулюють його розвиток: звільнення від податків протягом перших років функціонування або отримання прибутку (можливий вибіркового підхід, наприклад, стосовно спільних підприємств, що діють у сфері матеріального виробництва), використання занижених ставок оподаткування, звільнення від обкладення податками коштів, які спрямовуються на розвиток виробництва, сплату процентів за довгостроковими позиками, проведення НДДКР і природоохоронних заходів та ін.

Водночас є й інший підхід, який базується на принципі рівного ставлення до всіх суб'єктів господарської діяльності. Причому далеко не завжди діяльність спільних підприємств сприяє оздоровленню конкурентного середовища в країні, реальному примноженню суспільного продукту. Крім того, спільні підприємства, як показала практика України та інших пострадянських держав, мають відносно більшу потенційну криміногенність.

Функціональні особливості спільних підприємств ведуть до того, що саме у такий спосіб здійснюється основна частина взаємних прямих інвестицій. Щоправда, серйозною вадою такого співробітництва є концентрація значного його впливу у невиробничих секторах.

Найбільшу кількість спільних підприємств було створено між Україною та Росією. Прикладом створення українсько-російських спільних підприємств є взаємодія українських та російських суб'єктів комерційної діяльності в рамках транснаціональних утворень – фінансово-промислових груп Росії.

Особливістю процесу створення українських спільних підприємств є їх орієнтація на виробництво товарів, якими національний та світовий ринки є відносно насиченими (деякі підгалузі сфери послуг, виробництво комп'ютерної техніки). Можна відзначити й концентрацію значної частини спільних підприємств у м. Київ, а також у провідних промислових центрах країни.

До процесу створення спільних підприємств практично залучено всі регіони України, однак територіальна їх концентрація є нерівномірною. Відносно розвинута інфраструктура, науково-технічний і кадровий потенціал, загальні соціально-економічні та інші фактори сприяли утворенню спільних підприємств передусім у великих промислових регіонах: Київ, Одеська, Львівська, Дніпропетровська, Харківська, Закарпатська області. У середині 90-х в Україні було понад 2500 спільних підприємств, 60% із них виробляли товари і продукцію, решта – здійснювали торгово-посередницьку діяльність. На початку 2000 років їхня кількість сягала 4600, проте більшість із них здійснювали посередницьку діяльність. Частина виробленої продукції й товарів спільних підприємств України реалізують на ринку країн СНД і на внутрішньому ринку, поставки у країни далекого зарубіжжя ще недостатньо великі.

Отже, у найбільшому обсязі спільне підприємництво функціонує у промисловості – 1828, або 1/4 від їх загальної кількості, у торгівлі й громадському харчуванні – 3076 (42,8 %) і будівництві – 584 (8,1 %).

Протягом періоду з 2001 по 2004 роки кількість спільних підприємств в Україні зменшилася: 2001 рік – 6798 спільних підприємств; 2002 рік – 6403; 2003 рік – 6024; 2004 рік – 5605 спільних підприємств. На 1 квітня 2011 року таких підприємств було в кількості 4911. Найбільша кількість спільних підприємств функціонує у переробній промисловості, торгівлі; займаються ремонтом автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку та операціями з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Розвиток спільного підприємництва на території України розглядається як один із важливих інструментів залучення з-за кордону капіталів і технологій. Щоправда, приплив капіталів у формі спільних підприємств стримується інколи несприятливою кон'юнктурою, невизначеністю правових рамок господарської діяльності. Щодо надходження технологій, то хоча спільні підприємства у світі справді є одним із каналів надходження технологій, їх потенціал обмежений: на початкових етапах циклу життя технологій вони переважно «працюють» на ринок країни – власника відповідних розробок, ноу-хау, і вже на наступних етапах потрапляють до інших країн.

Спільне підприємництво України розвивається як з партнерами з провідних ринкових країн, так і з партнерами з СНД. Причому для обох випадків характерним є небажане переважання спільних підприємств у невиробничих сферах – у торгівлі, як внутрішній, так і міжнародній, у сфері фінансового обігу (хоча протягом останніх років частка спільних підприємств у сфері виробництва, промисловості дещо зросла).

17.5. ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ І УМОВИ ЇХ СТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Глобальні тенденції економічного розвитку характеризуються переходом до поліцентричного співтовариства, що об'єктивно зумовлює посилення ролі механізмів регіональної інтеграції країн. За умови загострення суперечностей глобалізації регіональна інтеграція країн розглядається як чинник посилення їх конкурентоспроможності.

Стратегічні цілі розвитку України пов'язані з переходом до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки. У цьому контексті зовнішньоторговельні відносини країн мають значний потенціал – за рахунок використання порівняльних переваг країни створюється можливість подолання внутрішніх ресурсних обмежень та прискорення процесу формування ефективної моделі соціально-економічного розвитку. Досвід країн світу щодо розбудови інтеграційної співпраці свідчить, що цей процес набуває досить різноманітних форм, найбільш поширеною з яких є

формування зон вільної торгівлі.

Економічний феномен під назвою «спеціальні (вільні) економічні зони» (ВЕЗ) виник у бурхливі роки «великої депресії» у США. Закриття десятків-тисяч заводів, фабрик, шахт, скорочення виробництва та величезне недовантаження виробничого апарату призвели до колосального зростання безробіття та небувалої соціальної напруги. Потрібні були принципово нові шляхи подолання ударів та наслідків кризи, а у перспективі – глибоких соціальних та економічних перетворень.

Саме таку програму – «новий курс» – проголосив в 1933 році президент США Франклін Рузвельт. Поряд з цілим комплексом ефективних заходів по відродженню економіки був запропонований варіант підняття виробництва та зниження рівня безробіття – створення на території країни спеціальних економічних зон, де різко знижувався фіскальний тягар на суб'єктів господарської діяльності.

Наступний етап розвитку вільні економічні зони отримали після Другої світової війни і розпаду колоніальних імперій Франції і Великобританії, коли ослаблені економіки ряду країн потребували швидкого, а головне, ефективного відновлення. Одночасно склалися їх нові типи – в залежності від майбутніх завдань. Але, як би не відрізнялися одна вільні економічні зони від іншої, кожна неухильно дотримувалася ряду основних принципів: вільні економічні зони є частинами національної території (іноді виділеними із загального митного простору держави), які характеризуються розширеною самостійністю у вирішенні господарських питань, мають особливий режим управління, пільгові митні умови економічної діяльності як для іноземних так і вітчизняних підприємців. У всіх зон єдині цілі – створення нових робочих місць, стимулювання припливу іноземного капіталу, розширення експортної бази, поліпшення платіжного балансу країни за рахунок притоку іноземної валюти, ефективного використання місцевих ресурсів, стимулювання ринкових перетворень.

До середини 90-х років у світі налічувалося вже близько 1200 різноманітних вільних економічних зон, у тому числі приблизно 400 вільних торгових зон, 400 науково-промислових парків, понад 300 експортно-виробничих вільних економічних зон і приблизно 100 зон спеціального призначення (офшорні центри, зони рекреації, еколого-економічні регіони, туристичні центри і т.д.).

Завдяки пільгам, які тут надаються, суб'єкти підприємництва мають можливість отримувати високі прибутки: в середньому їх норма становить 30 % – 35 % на рік, а в азіатських вільних економічних зон – 40 %. Термін окупності вкладених коштів у таких зонах відчутно скорочується і становить 2–3,5 років.

Значного розвитку набули вільні економічні зони в індустріальних країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, зокрема в Республіці Корея, Тайвань, Сінгапурі, Гонконгу і т.д. Серед країн, що розвиваються вільні економічні зони більше поширені в Мексиці, Тринідаді й Тобаго, Шрі-Ланці, Гані. Досить розвинені вони і в Об'єднаних Арабських Еміратах.

Але особливих успіхів у цьому питанні досягли у Китаї. Тепер тут налічується 5 великих спеціальних зон, 14 відкритих міст і близько 10 зон економічного і науково-технічного розвитку.

Характерна риса практично будь-якої вільної економічної зони – орієнтація на малого і середнього інвестора з метою поживати дрібний і середній бізнес у депресивних районах. Саме цей бізнес, як правило, більш оперативний і ініціативний, дуже гнучкий і схильний до нововведень.

Існує більше двадцяти видів спільних підприємницьких зон, основними з яких є:

1) безмитні багатопрофільні зони – розташовані на основних перехрестях транспортних систем (Шенон в Ірландії, о. Хайнань, Сінгапур). Нині Сінгапур має валютний запас понад 40 млрд. дол., що дорівнює валютному запасу Китаю та Індії, тут найдешевші у світі товари й безмитна торгівля. Це один з найбільших портів світу, в який що-десять хвилин заходить судно, а що-двадцять хвилин – танкер. Тут розміщено понад 200 комерційних і торгових банків. Сінгапур належить до двадцяти найбагатших міст світу: валовий національний продукт на душу населення – 11 тис. дол.;

2) експортні промислові зони, орієнтовані на зовнішню торгівлю. Спільні підприємницькі зони Шеньчжень у Китаї випускає товари на експорт з використанням вітчизняної сировини і робочої сили. За десять років кількість його жителів зросла з 30 тис. до більш як 1 млн. осіб. Тут працює 2,5 тис. екологічно чистих підприємств, що випускають 1120 найменувань товарів, з яких майже 700 – на експорт, діє 3,8 тис. спільних підприємств, іноземний капітал становить 18,5 %. Подібні зони створено в Гонконзі (Сянгані), Малайзії, Індії, Мексиці, Південній Кореї, Шрі-Ланці;

3) зони економічного та науково-технічного розвитку («технополіси») – райони країни, де надаються пільгові умови для створення й діяльності національних, спільних та іноземних підприємств. Завдяки створенню цих зон підприємці мають змогу на пільгових умовах імпортувати необхідні компоненти, здійснювати складання виробів, експортувати продукцію;

4) зони страхових і банківських послуг – сприяють зміцненню економіки країни, характерні для невеликих країн: Сінгапур, Гонконг (Сянган), Багамські острови, Бермудські острови, Тайвань, а також Туреччина та Філіппіни. У вільних банківських зонах приймаюча сторона формує сприятливі умови для здійснення кредитно-фінансових операцій (пільговий режим оподаткування банків, а в деяких зонах – відсутність оподаткування). Ці зони називають «податковим сховищем» або «податковим раєм»;

5) імпортно-промислові зони та зони із заміщення імпорту – забезпечують приймаючу сторону сучасними товарами, а місцеві підприємства – передовою технологією. Існують у Франції, США, Китаї та інших країнах;

6) складські (консигнаційні) зони – формуються переважно у районах міжнародних морських та авіапортів: у Русі на Дунаї – зона безмитної

торгівлі зі складськими приміщеннями площею 100 га, зони під Іллічівськом та у Рені;

7) зони вільної торгівлі – передбачають скасування мита на ввезення та вивезення товарів для продажу. Іноді вони прив'язані до великого морського або авіапорту (Шенон в Ірландії, Сінгапур, Руса, Будапешт, Белград та ін.). В Україні існує чимало варіантів створення спільних підприємницьких зон – Кримської, Донбаської, Севастопольської, Ренійської, Скадовської, Одеської, Закарпатської, Європа-Центр, Маріупольської та ін. Верховна Рада України прийняла Закон про особливі економічні зони; СПЗ «Європа-Центр» у Закарпатті має стати консигнаційною (складською) зоною між Україною, Угорщиною, Словаччиною та Румунією і охоплювати видобуток золота на Мужіївському золотоносному родовищі. На сьогодні в Україні створено понад 20 ліцензійно-консигнаційних складів, локальних зон «порто-франко» у Києві, Одесі, Рені, Ізмаїлі.

Правовою основою створення і функціонування вільних економічних зон в Україні є, насамперед, Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (13.10.1992 р.). За ним видані такі нормативні акти: Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні (Постанова КМУ від 14.03.1994 р.), Постанова КМУ «Про затвердження положення про Міжвідомчу комісію з розгляду і підготовки документів щодо створення спеціальних (вільних) економічних зон і порядку розгляду документів щодо створення спеціальних (вільних) економічних зон» (4.06.1994 р.).

Цими документами передбачено створення наступних типів вільних економічних зон:

1) зовнішньоторговельні зони з метою активізації зовнішньої торгівлі (імпорт, експорт, транзит, надання митних пільг, послуг зі зберігання та перевантаження вантажів, надання в оренду складів, приміщень для виставкової діяльності, а також послуг з сортування, пакування товарів і т.д.).
Форми організації: «порто-франко», вільні митні зони, митні склади;

2) торгово-виробничі зони у вигляді експортних виробничих територій з розвитком експортного або імпортозамінного виробництва;

3) науково-технічні зони у формі регіональних інноваційних центрів (технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів), науково-виробничих парків (технологічних, дослідницьких, промислових, агропарків), а також локальних інноваційних центрів у вигляді інкубаторів та опорних інноваційних пунктів;

4) туристично-рекреаційні зони, які мають відповідний природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал;

5) банківсько-страхові (офшорні) зони;

6) зони прикордонної торгівлі на кордонах з сусідніми країнами, де спрощений порядок перетину кордону і торгівлі (створюються міждержавними угодами країн-учасниць).

Крім названих, в Україні можуть створюватися вільні економічні зони інших типів, а також комплексні спеціальні (вільні) економічні зони, які

поєднують у собі риси та елементи зон різних типів.

Кожному типу зон відповідає стандартний набір базових пільг і стимулів, які доповнюються спеціальними формами заохочень. Варто зазначити: привілеї і стимули, пропонувані учасниками вільних економічних зон, бувають двох типів – загальні та спеціальні. Загальні (прямі і непрямі) надаються практично однаково всіма зонами. Прямі пільги – вільне ввезення імпортованих товарів і послуг, податкові відстрочки до 15 років. Непрямі можуть надаватися у формі дешевої плати за оренду виробничих площ, користування природними ресурсами і т.д. Спеціальні пільги теж дуже часто зустрічаються в зонах, але в кожній з них мають свої особливості. Так, на Філіппінах підприємствам вільних економічних зон при навчанні місцевого персоналу половину цих витрат повертають у вигляді пільг при оподаткуванні. У Малайзії пільгуються витрати на просування товарів за кордон, рекламу. На Тайвані, у разі якщо суб'єкт вільної економічної зони купує устаткування місцевого виробництва, йому надається знижка в 15 %.

Створення вільних економічних зон досить витратна процедура для приймаючої країни. Орієнтовна вартість початкових інвестицій складає приблизно 5000 дол. на одне робоче місце, облаштування одного робочого місця у технополісі – до 50000 дол. Іншими словами, щоб створити рядову вільну зону чисельністю 100000 робітників місць (досить стандартний показник для вільних економічних зон), необхідно відразу вкласти в неї майже 50 млн. дол. Ці капіталовкладення пов'язані зі значним ризиком: ніхто не може дати гарантію, що саме ця вільна зона виявиться ефективною і прибутковою.

Поширення інтеграційних процесів у Європі відповідає національним інтересам України, яка в наслідок свого розташування у геополітичному просторі є європейською державою та розвивається як складова частина європейської цивілізації. Інтеграція до Європейського Союзу є одним із головних геоекономічних пріоритетів України і чинником її подальшого розвитку.

Відповідно до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) під зоною вільної торгівлі розуміють групу з двох або більше митних територій, на яких скасовано мито та інші обмежувачі правила регулювання торгівлі. Інтеграція України до економічного простору Європейського Союзу є важливим чинником, що повинен спонукати до підвищення конкурентоспроможності як окремих галузей так і економіки країни в цілому. Критерій здатності витримувати конкуренцію на єдиному ринку ЄС розглядається як високий рівень конкурентоспроможності національної економіки у світовому просторі.

Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС дозволить сформувати передумови для реалізації «чотирьох свобод» – вільного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили.

Протягом років незалежності сформувалися досить загрозливі тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України – намітилися ознаки деіндустріалізації національної економіки, які значно прискорилися

лібералізацією зовнішньої торгівлі. Водночас саме розвиток зовнішньої торгівлі дозволяє створити передумови для подолання цієї надзвичайно загрозливої тенденції. Досвід країн з перехідною економікою та нових індустриальних країн Південно-Східної Азії свідчить про те, що структурні зрушення в експортному потенціалі країни відбуваються через поступове вдосконалення технологій та процеси дифузії інновацій. Так формується тенденція виробництва на експорт дедалі складнішої продукції, на основі тимчасових переваг пов'язаних з наявністю кваліфікованої, але дешевої робочої сили.

У короткостроковому періоді поглиблення інтеграції з ЄС дозволяє Україні більш ефективно реалізовувати наявні переваги, пов'язані з її транзитним потенціалом (територією України проходить 10 транспортних коридорів загальноєвропейської мережі).

Питання створення зони вільної торгівлі належить до стратегічних цілей двостороннього співробітництва між Україною та ЄС, спрямованого на забезпечення національних інтересів. Таким чином, економічна діяльність у спільному економічному просторі навіть у формі зони вільної торгівлі дозволить створити передумови для соціально-економічного прогресу України за рахунок нових можливостей, які пов'язані зі:

- зменшенням нетарифних торговельних обмежень у торгівлі товарами через відповідність технічним стандартам ЄС;
- запровадженням європейських та міжнародних стандартів у сфері послуг;
- створенням умов для залучення інвестицій у розбудову інфраструктури;
- наближенням внутрішньої політики у сфері конкуренції, корпоративного управління і регулювання внутрішнього ринку до європейської практики.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Контрольні питання

1. Визначте сутність спільного підприємництва.
2. Що є найбільш типовою моделлю спільного підприємництва?
3. Назвіть основні типи спільних підприємств.
4. Визначте основні цілі створення спільних підприємств з погляду експортера капіталу.
5. Назвіть основні цілі створення спільних підприємств з погляду сторони, що імпортує капітал.
6. Визначте спільні мотиви участі в спільному підприємстві і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу.
7. У чому полягає специфіка розвитку спільних підприємств в Україні?
8. Визначте основні етапи створення спільних підприємств.
9. Як можна систематизувати міжнародні спільні підприємства ?
10. Охарактеризуйте поняття «зона спільного підприємництва».

Тестові завдання

Дайте відповідь на тестові завдання, зважаючи, що лише одна відповідь є правильною:

1. Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» «спільна підприємницька (господарська) діяльність» – це:

- а) 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;
- б) діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення;
- в) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце на території України.

2. Спільні підприємства – це:

- а) такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику;
- б) 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;
- в) різновид підприємств з іноземними інвестиціями;
- г) всі відповіді правильні.

3. Основною характерною особливістю спільного підприємства є:

- а) спільний розподіл результатів та ризиків;
- б) діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- в) пайове володіння різнонаціональних власників.

4. Які із перелічених типів підприємств належать до спільних:

- а) акціонерне товариство;
- б) товариство з обмеженою відповідальністю;
- в) командитне товариство;
- г) холдинг;
- д) всі відповіді правильні.

5. Акціонерне товариство як один з основних типів спільних підприємств – це:

- а) підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів, засновники такого товариства емітують акції;
- б) об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску;
- в) різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном та командитистів або вкладників,

які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку.

6. Товариство з обмеженою відповідальністю як один з основних типів спільних підприємств – це:

а) підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів, засновники такого товариства емітують акції;

б) об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску;

в) різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку.

7. Командитне товариство як один з основних типів спільних підприємств – це:

а) об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність, кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску;

б) різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку;

в) акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями.

8. Холдинг як один з основних типів спільних підприємств – це:

а) об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність, кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску;

б) різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку;

в) акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями.

Завдання для самостійної роботи

На основі вивчення та узагальнення теоретичних джерел складіть есе на тему: «Основні етапи створення спільних підприємств». Доповніть прикладами із діяльності окремих компаній. Оформіть у вигляді реферату обсягом 7–9 сторінок.

Рекомендована література

1. Господарський кодекс України : від 16 січня 2003 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – ст. 144.
2. Гуткевич С. О. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посіб. / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Ю. М. Сафонов, Д. В. Солоха, О. В. Белякова ; за заг. ред. С. О. Гуткевич. – Донецьк, 2011. – 362 с.
3. Дахно І. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. : ЦУЛ, 2009. – 568 с.
4. Міжнародна інвестиційна діяльність : підруч. / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий ; за ред. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
5. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
6. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – ст. 377.
7. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 19. – ст. 80.
8. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 227 с.
9. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. – К. : ЦНЛ, 2012. – 292 с.
10. Софіщенко І. Я. Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС : стан і перспективи : навч. посіб. / За заг. ред. : М. Бойцуна, І. Грицяка, Я. Мудрого, О. Рудіка, Л. Прокопенко, В. Стрельцова. – К. : Міленіум, 2009. – 313 с.

СЛОВНИК

А

Абсолютна перевага – спроможність країни, фірми чи працівника виробляти продукти або послуги за вартістю нижчою, ніж у конкурента. Переважно світова торгівля здійснюється за мотивами, що диктуються абсолютною перевагою. Під впливом міжнародної торгівлі у світі складається розподіл праці, що ґрунтується на абсолютній перевазі, оскільки переваги ведуть країни, фірми і працівників до спеціалізації та більшої ефективності.

Агресивна фінансова політика – передбачає збільшенні віддачі від власного капіталу шляхом приросту позик та збільшення термінів платежу для дебіторів, підтримку високого рівня запасів з метою швидкого реагування на запити покупців, а також придбання новітнього обладнання.

Аваль – вексельне поручительство, згідно з яким банк бере на себе відповідальність перед векселедержателем за виконання векседавцем оплати податкового векселя, яке оформляється шляхом проставлення гарантійного напису банку на кожному примірнику податкового векселя (*Податковий кодекс України*).

Авалювання – оформлення юридичною або фізичною особою авалю за векселем, тобто прийняття зобов'язання оплатити вексель повністю або частково за одну із зобов'язаних за векселем осіб у разі неоплати векселя платником у строк або, якщо немає змоги одержати платіж за векселем у строк.

Авізо (італ. avviso – повідомлення, попередження) – офіційне поштове або телеграфне повідомлення, яке застосовується у банківській практиці, про зміни у взаємних розрахунках між контрагентами. За допомогою авізо банки повідомляють своїх клієнтів про дебетові й кредитові записи, залишки коштів на рахунку, виплату переказів, виставлення чеків, відкриття акредитивів.

Авізування – офіційне повідомлення банку про відкриття, зміну або анулювання акредитива, надіслане на паперовому носії або за допомогою електронних засобів зв'язку.

Автархія (грец. autárkeia – самовдоволення) – 1) незалежність від усіх речей зовнішнього світу або інших людей; 2) економічна незалежність країни, що позбавляє необхідності ввезення найважливіших продуктів споживання.

Авторське право – 1) підінститут права інтелектуальної власності, що охоплює суспільні відносини, які виникають між автором об'єктів авторського права та іншими членами суспільства, а також державою. Авторське право виникає з моменту створення його об'єкта і не вимагає дотримання жодних формальностей. Воно не поширюється на ідеї, процеси, методи діяльності або математичні концепції як такі; 2) сукупність правових норм, які регулюють правовідносини з приводу виникнення, охорони,

передачі і припинення авторських прав; 3) авторське право включає виняткове право автора перекладати, випускати в світ переклади і дозволяти переклад і випуск у світ перекладів творів, що охороняються на підставі Всесвітньої конвенції про авторське право (*Всесвітня конвенція про авторське право, 1952 р.*).

Авторський договір – цивільно-правовий договір, відповідно до якого одна сторона (автор) на платній чи безоплатній основі надає іншій стороні (користувачеві) певні майнові права на твір. За своєю правовою природою авторський договір може бути реальним правочином (авторський договір про передачу вже існуючого твору) чи консенсуальним (авторський договір про створення певного твору). Авторський договір укладається автором (його нащадком або правонаступником), як правило, письмово. Він може передбачати передання видавцеві виняткових прав, коли автор дозволяє використовувати свій твір у порядку, передбаченому авторським договором, тільки одній особі, яка забороняє використовувати твір будь-кому іншому.

Агент (посередник) – юридична або фізична особа, яка здійснює певні операції за дорученням іншої особи (принципала), за його рахунок і від його імені, а також забезпечує підготовку угод, але без права підписання контрактів. Агентами є брокери, дилери, комісіонери, маклери, особисті представники, адвокати. Діяльність агентів проводиться з відома принципала за агентською угодою за винагороду.

Агентська угода – договір між принципалом і агентом, що визначає характер і обсяг доручення, розмір комісійної винагороди, термін дії та умови припинення договору. Окрім того, агентська угода про купівлю-продаж товарів, як правило, визначає: сторони, територію, кількість товарів, ціни, права, надані агентіві, термін дії і порядок розірвання угоди, винагороду агента, момент виникнення права агента на винагороду та дату її сплати, обов'язки агента, права й обов'язки принципала.

Агентські операції – досить поширений елемент міжнародної економічної інфраструктури; вони полягають у дорученні однією стороною, яка іменується принципалом, не залежній від неї іншій стороні, яка називається агентом (торговельним, комерційним), здійснювати фактичні та юридичні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. Агентські операції реалізуються на основі агентської угоди. Незалежність агента від принципала полягає у тому, що він не перебуває у трудових відносинах і може проводити самостійну діяльність.

Агентські фірми – виступають від імені та за рахунок принципала. Залежно від умов договору агентська фірма сама укладає угоди від його імені та за його рахунок або тільки виступає посередником під час укладення угод. Характерним для агентської фірми є представництво на тривалий термін і тісний контакт із принципалом. Юридично вона завжди зберігає повну незалежність.

Адаптація законодавства до законодавства Європейського Союзу – процес приведення законів України та інших нормативно-правових актів у

відповідність з правовим доробком Європейської спільноти (*acquis communautaire*) (Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу»).

Адвалерне мито – мито, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом (Закон України «Про Єдиний митний тариф»).

Акредитив – 1) одностороннє обумовлене грошове зобов'язання банку; банк видає його за дорученням клієнта (імпортера) на користь бенефіціара (експортера); 2) грошовий документ, що засвідчує право особи, на ім'я якої він виданий, отримати в кредитній установі вказану в ньому суму; 3) зобов'язання банку провести за дорученням імпортера платежі експортерів або акцептувати тратту, виставлену експортером у межах певної суми та терміну і при поданні експортером товаророзпорядчих документів – коносаменту, страхового полісу та рахунку-фактури. Залежно від характеру відповідальності банків акредитив підрозділяються на: безвідкличні та відкличні; підтверджені та непідтверджені.

Активи (від лат. – дійсний) – 1) сукупність майна та інших цінностей, що належать юридичній особі і в які вкладено засоби власників та інших осіб (кошти, майно, майнові і немайнові права); 2) ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»).

Активний платіжний баланс держави – платіжний баланс держави, в якому сума надходжень перевищує суму витрат і платежів; при цьому сума грошей, що надходить в економіку держави з-за кордону, перевищує суму платежів, яка йде за кордон.

Акцепт – термін, що звичайно вживається у значенні документа про обмін. Процес акцептування пов'язаний із підписанням відповідного документу на лицьовому боці й означає згоду того, що підписався (акцентатора), з дорученням пред'явника. Акцентатор зобов'язується оплатити певну суму пред'явнику за його дорученням. Після підписання той, що підписав стає акцептором.

Анклав (з лат. *in clavare* – закривати на ключ) – територія або частина однієї держави, оточеної зі всіх сторін територією іншої держави або частина території однієї держави, яка не має спільних меж зі своєю материнською частиною і є оточеною територією іншої держави (наприклад, Республіка Сан-Марино, розташована в межах Італії, італійське місто Кальпоне в Швейцарії). Якщо анклав має морський берег, його називають напіванклавом (наприклад, округ Анголи Кабінда, Калінінградська область Росії).

Антидемпінгове законодавство – національні та міжнародні правові норми і положення, спрямовані проти товарного демпінгу, тобто продажу товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від внутрішніх. Основи антидемпінгового законодавства зафіксовані у статті VI Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (1947 р.) і в Міжнародному антидемпінговому пакті, прийнятому ГАТТ у 1967 р. Ці документи визначають поняття демпінгу та

передбачають включення у національне законодавство параграфу про збитки у результаті демпінгу та порядок доведення цих збитків.

Антидемпінгове мито – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію країни імпорту товару, який є об'єктом застосування попередніх або остаточних антидемпінгових заходів (*Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»*).

Антимонopolьне законодавство – система правових норм, що регулюють відносини у галузі виробництва та надання послуг з метою обмеження і попередження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності.

Арбітраж – вказівка на арбітражний суд, який буде розглядати спори між сторонами контракту, у разі, якщо контрагентам не вдасться врегулювати непорозуміння договірним способом.

Асоціації країн-експортерів – поширена форма координації політики експортерів на світових товарних ринках. Сьогодні діють асоціації з 18 сировинних товарів. Головною метою такої координації, як правило, є підтримання цін на певному високому рівні. Найпомітнішу роль у світовому господарстві відіграють такі асоціації: Організація країн-експортерів нафти і Організація арабських країн-експортерів нафти, Міжурядова рада країн-експортерів міді, Міжнародна асоціація бокситодобуваючих країн, АІЕК Асоціація країн-експортерів залізної руди та ін.

Аудит (лат. *audire* – слухати) – перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам; послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливості фірми у сфері бізнесу.

Аукціон – форма продажу у визначений час і в установленому місці товарів, попередньо виставлених для огляду. Проводяться за певними видами товарів: хутро, вовна, тютюн, чай, твори мистецтва, антикваріат, худоба, деякі унікальні товари тощо. Особливістю аукціонів є обмеження відповідальності продавця за якість виставлених товарів.

Б

Багатонаціональні корпорації (*multinational corporations – MNCs*) – власне міжнародні корпорації, що об'єднують національні компанії ряду держав на виробничій і науково-технічній основі.

Базисні умови контракту – посилення на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо.

Базисні умови поставки – сукупність торговельних звичаїв щодо визначення витрат, які несуть контрагенти з транспортування вантажів від експортера до імпортера, а також обов’язків з доставки товарів, встановлення моменту переходу права власності, ризику випадкового псування або втрати товару на шляху від продавця до покупця. З метою уніфікації тлумачення базисних умов поставки Міжнародна торговельна палата видала збірку тлумачень міжнародних торговельних термінів «Інкотермс».

Банк – 1) юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків (*Закон України «Про банки і банківську діяльність»*); 2) у більшості країн світу немає нормативно установленого визначення терміна «банк», виділяються лише певні найзагальніші функції банків: а) збереження вкладів; б) ведення рахунків; в) оплата чеків; г) отримання чеків; д) кредитування. У міжнародній практиці відомі такі види банків: центральні, комерційні, інвестиційні, ощадні, банки-кореспонденти.

Банківська система – сукупність різних видів банків, банківських інститутів, що діють у межах єдиного загальнодержавного фінансово-кредитного механізму на чолі з центральним банком держави.

Безвідкличний акредитив – форма акредитива, який не може бути анульований або змінений банком до настання терміну без згоди на те експортера, на користь якого він відкритий. Безвідкличний акредитив є зобов’язанням банку, що відкрив його, але не створює відповідальності цього банку.

Бенефіціар (з франц. *benefice* – прибуток, користь) – особа, що отримує прибуток від своєї власності, яку передано у довірче коритування другій особі, юридичній чи фізичній або від використання власності третім особам. Зазвичай бенефіціаром є експортер, продавець товарів чи послуг, які є предметом міжнародної угоди купівлі-продажу.

Бізнес – діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва й реалізації певної продукції чи послуг.

Біржа – основна ринкова організаційна форма оптової, зокрема міжнародної, торгівлі товарами масового виробництва, яка регулює, формує вільні товарно-грошові і товарообмінні відносини, здійснюється купівля-продаж цінних паперів, валюти, товарів.

Брокер – посередник, який сприяє здійсненню угод (операцій) між зацікавленими сторонами – клієнтами. Брокери укладають угоди за дорученням і за рахунок клієнта, одержуючи за свої послуги винагороду, також можуть надавати додаткові послуги, зокрема у сфері вивчення ринку, реклами, кредитування.

В

Валюта (італ. *valuta* – ціна, вартість) – 1) платіжний засіб (грошова одиниця) певної держави (українська гривня, долар США, тощо); 2) грошові знаки іноземних держав; кредитні і платіжні документи (чеки, векселі та ін.),

які використовуються у міжнародних розрахунках; 3) міжнародні грошові одиниці, емісія яких здійснюється міжурядовими валютно-кредитними організаціями. Термін також вживається для виокремлення платежів у іноземних грошових знаках.

Валюта платежу – будь-яка валюта, у якій здійснюється оплата товару, згідно з умовами договору.

Валюта ціни – будь-яка валюта, у якій встановлюється ціна товару, згідно з умовами договору.

Валютна блокада – сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших з метою досягнення виконання тих чи інших вимог.

Валютний демпінг – експорт товарів за зниженими цінами (відносно світових), що здійснюється через застосування знижених валютних курсів. При валютному демпінгу експортер, купуючи товари на внутрішньому ринку і продаючи їх за низькими цінами, купує тверду валюту й обмінює її на більшу кількість національної валюти.

Валютні інтервенції – 1) втручання держави через центральний банк в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти; 2) значний разовий цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок і валютний курс, що здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком великих партій іноземної валюти.

Валюта контракту – валюта, в якій встановлюється ціна товару у міжнародному контракті купівлі-продажу.

Валютний курс – обмінне співвідношення між двома валютами. Реальний валютний курс – відношення цін товарів двох країн, взятих у відповідній валюті. Номінальний валютний курс показує обмінний курс валют, що діє у даний момент на валютному ринку країни.

Валютний контроль зовнішньоекономічної діяльності – контроль за переміщенням юридичними та фізичними особами (суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності) валютних цінностей (валюти України, іноземної валюти, платіжних документів та інших цінних паперів, банківських металів) через митний кордон України.

Валюта платежу – валюта, в якій, лише за згодою контрагентів (сторін угоди), здійснюється фактична оплата за товар.

Валютна позиція – співвідношення вимог і зобов'язань фірми (банку) за конкретною угодою або за сумарними результатами економічної діяльності, що виражається в іноземній валюті. Відкрита валютна позиція виникає при нерівності вимог та зобов'язань. Коли вимоги в певній валюті дорівнюють зобов'язанням, що виражаються у ній, можна констатувати наявність закритої валютної позиції.

Валютні застереження – умови міжнародних експортно-імпортних контрактів (а також платіжних, кредитних угод і договорів валютного страхування), які використовуються для попередження ризиків від валютних коливань. Валютні застереження фіксують взаємні курси валют у такий

спосіб, що номінал грошових зобов'язань змінюється відповідно до змін курсового співвідношення (між валютою платежу та обраною стійкою валютою, між валютою платежу та валютою контракту). Фіксація може відбуватися згідно з різними моделями: «національна валюта – національна валюта», «національна валюта – валютний композит»; «національні валюти – комбінація валют» (в останньому випадку це мультивалютне застереження).

Валютний ризик – 1) ризик, пов'язаний зі зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку із коливанням курсу; 2) ризик, який виникає при експортно-імпортних операціях і при реалізації товарів у кредит у зв'язку зі змінами курсу іноземної валюти по відношенню до національної або з падінням її купівельної спроможності внаслідок підвищення експортно-імпортних цін (погіршення умов торгівлі) в період між підписанням торгової угоди і платежу за нею.

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

Вантаж – майно, що транспортується чи підлягає транспортуванню повітряним, наземним, морським (річковим) транспортом, крім поштових відправлень та іншого реквізиту, що перевозяться згідно з міжнародною поштовою угодою, і багажу, що перевозиться згідно з багажною квитанцією.

Вантажна митна декларація – письмова заява встановленої форми, що подається митному органу на паперовому носії або як електронний документ і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування і сплати податків, зборів та інших платежів.

Вантажний митний комплекс – ділянка території з комплексом будівель, споруд, інженерно-технічних засобів та комунікацій, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Варрант (з англ. warrant – повноваження, довіреність) – цінний папір, що дає її власникові право на купівлю деякої кількості акцій на певну майбутню дату за відповідною ціною.

Введення продукції у обіг – виготовлення або ввезення на митну територію України продукції з наступною самостійною або опосередкованою її реалізацією на території України (*Закон України «Про підтвердження відповідності»*).

Ввізне (імпортне) мито – нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України. Ввізне мито є диференційованим.

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) (*Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»*). Вексель – поширена форма платіжного зобов'язання у міжнародній торгівлі. Найпоширенішим є переказний вексель, або тратта, що є безумовною пропозицією однієї особи – трасанта, адресованій іншій особі – трасату, сплатити в призначений термін певну грошову суму третій особі – ремітенту.

Венчурний капітал – інвестиції у формі випуску нових акцій, що відіграють ключову роль у господарському фінансуванні. Це капітал, залучений у нових сферах діяльності, він, як правило, пов'язаний з великим ризиком.

Верифікація (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України – здійснюється Державною митною службою на підставі запитів митних органів зарубіжних країн протягом терміну, що не перевищує 150 днів з дати отримання запиту, або за ініціативою Державної митної служби у випадку, передбаченому законодавством.

Відкличний акредитив – форма акредитива, який може бути анульований достроково не тільки з ініціативи імпортера, а й банку, що самостійно відкрив його, коли фінансовий стан імпортера погіршується і з'являється ризик несплати імпортером товарних документів.

Вивізне (експортне) мито – нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України. В.м. нараховується за ставками, передбаченими Єдиним митним тарифом України (*Закон України «Про Єдиний митний тариф»*).

Виключна (морська) економічна зона України - морські райони, зовні прилеглі до територіального моря України, включаючи райони навколо островів, що їй належать, становлять виключну (морську) економічну зону України. Ширина виключної (морської) економічної зони становить до двохсот морських миль, відлічених від тих самих вихідних ліній, що і територіальне море України.

Вільна оферта – пропозиція щодо укладання угоди, що зазвичай робиться на одну й ту ж партію товару кільком можливим покупцям. Вона не встановлює термін для відповіді і тому не зв'язує оферента своєю пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними у такій оферті, підтверджується твердою контрофертою. Після підтвердження контроферти продавцем (акцептом) угода вважається закінченою. Продавець акцептує контроферту того покупця, який відповів раніше. Вільна оферта менш зручна для покупця, оскільки вона не дає впевненості у тому, що, пославши контроферту, він стане власником товару.

Всесвітня (Женевська) Конвенція – міжнародний договір про авторське право, розроблений під егідою ЮНЕСКО й прийнятий у Женеві 1952 році.

Г

Гарантії кредиту – форма гарантій, що застосовуються, коли боржник може виявитися неспроможним. Кредитори, крім векселів та інших зобов'язань, звичайно вимагають надійніших гарантій погашення кредиту. Видами цих гарантій є: гарантійні листи банків; авалі й акцепти банків тратт кредитора; поручительства великих комерційних фірм – гарантійні розписки, що засвідчують право власності кредитора на товар, переданий боржнику.

Гарантійна розписка – форма гарантії експортера на випадок неплатоспроможності покупця. Виражає відносини між двома особами: одна особа (довіритель) передає другій (довіреній особі) товари або інші цінності, залишаючи за собою право власності. Гарантійна розписка містить також зобов'язання довіреної особи застрахувати на користь довірителя товар від пожежі та інших ризиків, а у разі продажу товару третій особі – передати виручену суму довірителю. Довіритель, за яким зберігається право власності, може у будь-який час зажадати товар із володіння довіреного.

«Гарячі гроші» – вільні фінансові активи, які швидко переводяться через кордони з метою отримання прибутків від змін валютних курсів, ставок процента, а також попередження втрат від погіршення економічної кон'юнктури чи негативного перебігу політичних подій.

Гегемонія (з грец. – супровід, керівництво) – провідна роль певної держави у відносинах з іншими (наприклад, Афін чи Спарти серед грецьких міст); або провідна роль певної верстви населення в управлінні державою (скажімо, аристократії).

Геоцентрична або глобальна (G) орієнтація – співробітництво між штаб-квартирою і філіями для розробки стандартів і процедур, що відповідають як загальним, так і локальним задачам фірми.

Глобалізація – (фр. global – загальний, всесвітній) – 1) категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і набуває форм постійного і неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік; 2) перетворення певного явища на світове, планетарне, те, яке стосується усієї земної кулі; 3) це процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції та уніфікації.

Глобальні корпорації – транснаціональні корпорації з планетарним баченням ринків і функціонуванням в умовах глобальної конкуренції.

Господарська діяльність – 1) діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність (*Господарський кодекс України*); 2) будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Д

Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції. Давальницька сировина не може бути придбана іноземним замовником на митній території України за національну валюту України або отримана ним у результаті проведення інших операцій, у тому числі товарообмінних. Право власності на давальницьку сировину на кожному етапі її переробки, а також на вироблену з неї готову продукцію належить замовнику (*Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах»*).

Девальвація валюти – цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, які мають на меті знизити курс національної валюти по відношенню до іноземних валют.

Делікт міжнародний – порушення суб'єктом міжнародного права договорів, міжнародного звичаєвого права або загальних принципів права. Делікт міжнародний є порушенням будь-якого міжнародного зобов'язання, що становить незаконний акт або міжнародне правопорушення (англ. *illegal act* чи *international tort*) і як задоволення міжнародного правопорушення (*international tort*), що включає обов'язок відшкодування збитків.

Демпінг (з англ. – скидання) – 1) продаж товарів чи послуг за кордоном за цінами, значно нижчими від цін внутрішнього ринку (особливо з країн зі знеціненою валютою в країні з твердим валютним курсом), що заподіює шкоду національним товаровиробникам; 2) ввезення на митну територію країни імпорту товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару (*Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»*). Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), учасниками якої є більшість країн-експортерів, забороняє подібну практику і забезпечує захист від неї вищими тарифами. У багатьох країнах існує так зване антидемпінгове законодавство.

Державне регулювання – система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки.

Державне регулювання ринку цінних паперів – об'єднання в єдину систему певних методів і прийомів, що дозволяють упорядкувати діяльність всіх його учасників і операцій між ними шляхом встановлення державою певних вимог та правил задля підтримки рівноваги взаємних інтересів всіх учасників.

«Дерево цілей» – структурована, побудована по ієрархічному принципу сукупність цілей економічної системи, програми, плану, в якому виділена генеральна ціль (місія організації) та підпорядковані їй підцілі першого, другого та наступних рівнів.

Диверсифікація – 1) спосіб вкладення інвестицій за допомогою їх розподілення серед різних видів діяльності, які мають різний рівень ризику, з метою зниження загального ступеня ризику інвестиційного портфелю в цілому; 2) загальна ділова практика, направлена на розширення номенклатури товарів і послуг або географічної території, для того, щоб розосередити ризик і знизити залежність від циклічності бізнесу; 3) спосіб розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми.

Дистриб'ютор (з англ. distribution – розподіл, роздача) – юридична особа, що здійснює переважно імпорتنі операції і є торговцем за договором на основі угоди про право на продаж. Звичайно дистриб'ютори одержують виключне право на операції з товарами на певних ринках; купують і реалізують товари від свого імені та за власний рахунок і перебувають, як правило, у країні імпортера.

Діловий барометр – широко вживаний метод прогнозування загальногосподарської кон'юнктури на основі підходу випереджувальних індикаторів. Він являє собою зважену середню підібраних за певними критеріями індикаторів, що мають властивість реагувати на зміну тенденцій кон'юнктури раніше, ніж реагує основна маса індикаторів. Діловий барометр забезпечує регулярну оперативну інформацію про зміну кон'юнктури господарства країни і широко застосовується менеджерами при плануванні операцій.

Документарне інкасо – стягнення коштів на підставі фінансової документації, яка супроводжується документами комерційного характеру (транспортними, відвантажувальними, страхувальними документами та рахунками, рахунками-фактурами, тощо).

Е

Еккаунтінг – специфічна сфера бізнесу, пов'язана зі збором, обробкою, аналізом, класифікацією і оформленням різних видів інформації у сфері фінансів; професійна діяльність пов'язана зі створенням і формуванням інформаційних баз управління підприємствами, в основі якої покладені принципи ведення бухгалтерського обліку відповідно до загальноприйнятих норм.

Екзогенний – вплив зумовлений зовнішніми факторами, дія яких не укладається у логіку тієї або іншої системи відносин, концепції, теорії, наукової побудови.

Економічні санкції – заходи, передбачені державним законодавством або зовнішньоекономічним договором, проти порушення або невиконання встановлених умов (сплата неустойки, штрафу, пені, тощо); передбачаються і в міжнародних договорах, пов'язаних з економічними відносинами між державами.

Експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Експатріант – відряджений за кордон працівник.

Експорт заводів (plant export) – спорудження будівлі й установка повного комплексу устаткування для виробництва певних виробів відповідно до умов контракту.

Експортний акредитив – акредитив, який відкривається іноземним банком-емітентом на користь бенефіціара, розташованого на території України.

Ембарго (повне або часткове) – заборона чи обмеження експорту товарів до держав, визначених міжнародними організаціями, членом яких є Україна, або до держав, щодо яких проводиться відповідна національна політика.

Ендогенний – вплив, зумовлений внутрішніми причинами, логікою саморозвитку.

Етноцентризм (Е) – розгляд закордонних операцій, як підпорядкованих діяльності на внутрішньому ринку.

Ефект масштабу – економія, що обумовлена зростанням масштабу виробництва, проявляється у зниженні постійних середніх витрат виробництва на одиницю продукції.

Є

Європейська інтеграція – ключовий пріоритет, який акумулює у собі цілий комплекс внутрішньо- та зовнішньополітичних зусиль України з метою наближення до Європейського Союзу та створення необхідних передумов для вступу до нього у майбутньому.

Єдиний митний тариф України – систематизоване зведення ставок мита, якими обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території (*Закон України «Про Єдиний митний тариф»*).

З

Забезпечений кредит – засіб страхування банку від ризику неповернення клієнтом позички. До них належать кредити, забезпечені: а) товарами; б) товаророзпорядчими документами (коносаменентами, варантами); в) акредитивами, виставленими на користь експортерів; г) цінними паперами (акціями, облігаціями та ін.); д) векселями, акцептованими покупцями або гарантованими третіми особами; е) депозитами на рахунках у банках; ж) гарантіями торговельних і промислових фірм, страхових товариств, банків та урядових установ, що

займаються страхуванням кредитів; 3) нерухомим майном (будівлями, земельними ділянками).

Зазначення походження товару (просте та кваліфіковане) – просте зазначення походження товару – будь-яке словесне чи зображувальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару. Ним може бути і назва географічного місця, яка вживається для позначення товару або як складова частина такого позначення. Кваліфіковане зазначення походження товару – термін, що об'єднує назву місця походження товару та географічне зазначення походження товару.

Закордонне будівництво – переміщення праці і технології (включаючи науково-технічні знання і методи управління) за кордон, кожного окремо чи всіх разом.

Заробітна плата – винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Захисна оферта – оферта, не пов'язана з реальним продажем товару; використовується для негласного поділу ринків між членами монополістичних об'єднань.

Заходи нетарифного регулювання – адміністративні заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій; застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну; процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів; процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту (спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів); дозвільна система служби експортного контролю; сертифікація товарів, що ввозяться в Україну; дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю; реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок; застосування державного пробірного контролю тощо.

З судна – базисна умова поставки, за якою експортер за свій рахунок постачає товар у порт призначення і передає його покупцеві на борт судна. Таким чином, експортер зобов'язаний за свій рахунок одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності, оплатити навантаження, фрахт, страхування і взяти на себе весь ризик випадкового псування і втрати товару до моменту прибуття судна у порт призначення. Імпортер платить за товар, за його розвантаження і виконує всі формальності, пов'язані з ввезенням товару в країну, що імпортує. Якщо товар призначений для кількох одержувачів, то покупець може вимагати виписки кількох окремих коносаментів на кожну окрему партію.

Змішане товариство (mixed company) – організаційна форма компанії, фірми, де об'єднуються капітали, що походять з різних країн.

Зовнішньоекономічна діяльність – 1) 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 (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*); 2) господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою (*Господарський кодекс України*).

Зовнішньоекономічна політика – система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

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

Зовнішньоторговельний кредит – форма обміну товарами та послугами за обіцянку здійснити оплату у майбутньому. Кредити, що застосовуються у зовнішній торгівлі, можна класифікувати за кількома головними ознаками, що характеризують окремі сторони кредитних відносин. За об'єктом кредити поділяються на товарні і валютні. Товарні кредити надаються здебільшого експортером своїм покупцям, а валютні – комерційним банкам. Валютні кредити можуть бути видані або в національній валюті країни-кредитора чи країни-боржника, або у валюті третьої країни. Залежно від характеру зв'язку з товарними операціями і від того, хто є кредитором, розрізняють кредити: 1) фірмові (або комерційні); 2) брокерські; 3) банківські; 4) урядові; 5) надані міжнародними фінансовими організаціями. За умовами реалізації кредити поділяються на готівкові й акцептні. При готівковому кредиті кредитор надає суму кредиту шляхом зарахування її на рахунок у розпорядження одержувача кредиту. При акцептній формі кредитор погоджується лише акцептувати тратту, виставлену на нього одержувачем кредиту, й вчасно оплатити її.

Зовнішньоторговельний оборот – обсяг зовнішньоторговельної діяльності країни (групи країн), що дорівнює сумарному розміру експорту та імпорту за рік або за інший фіксований період.

Зовнішньоторговельні розрахунки – розрахунки, що здійснюються за допомогою інкасових доручень, акредитивів, телеграфних і поштових переказів, відкритих рахунків і чеків.

Зона митного контролю – місце, визначене митними органами в пунктах пропуску через митний кордон України або в інших місцях митної території України, в межах якого митні органи здійснюють митні процедури.

З причалу (пристані) (назва порту призначення) – базисна умова поставки, за якою продавець бере на себе всі витрати на доставку товару в термін, обумовлений контрактом, на пристань чи набережну в узгодженому порту призначення, включаючи оплату фрахту та витрати на розвантаження товару і розміщення його на пристані. Продавець повинен також за свій

рахунок надати покупцеві документи, необхідні для того, щоб покупець міг прийняти поставку товару і взяти його з пристані. Експортер оплачує додатково розвантаження товару у порту призначення, і його ризики поширюються на період розвантаження.

I

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

Імпортне мито – вид загальнодержавного обов'язкового платежу, який справляється з товарів, що ввозяться (імпортуються) на митну територію держави. Імпортне мито встановлюється з метою запобігання демпінгу (антидемпінгова функція імпортного мита), захисту внутрішнього ринку (протекціоністська функція), встановлення особливих режимів для товарів, що походять з певних країн (преференційна функція), а також для поповнення бюджету (фіскальна функція).

Імпортний акредитив – акредитив, який відкривається уповноваженим банком-емітентом за дорученням наказодавця акредитива або за дорученням іншого банку, або від власного імені на користь бенефіціара, розташованого за межами України або в межах України за умови відкриття трансферабельного (переказного) акредитива.

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект (*Закон України «Про інвестиційну діяльність»*). За різними критеріями інвестиції поділяються на державні та приватні; прямі й портфельні; в основний капітал і товароматеріальні запаси; у будинки і споруди, машини й устаткування, послуги, житлове будівництво.

Інвестиційна привабливість – 1) узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора; 2) інтегральна сукупність критеріїв дієвості умов і факторів, що забезпечують інтерес інвесторів до вкладеного капіталу.

Інвестиційний капітал – капітал, який вкладається у довготермінові інвестиційні проекти.

Інвестиційний клімат – сукупність політичних, правових, економічних, організаційних і соціальних умов, що визначають привабливість і доцільність інвестування певної господарської системи.

Інвестиційний процес – це прийняття інвестором рішення щодо вибору об'єктів, обсягів та строків інвестування, тобто комплекс практичних

дій, етапів, пов'язаних з укладенням коштів (капіталів) у підприємства та галузі економіки.

Інвестиційні гарантії – система, що складається із: гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права; гарантій дотримання інвестиційних пільг і сталості законодавства протягом інвестиційного циклу; гарантій захисту від заходів конфіскаційного характеру.

Інвестиційні пільги та обмеження – система, що включає: факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані та пільгові позики, звільнення від податків, часткове повернення податків, прискорення амортизації); товарні пільги (тарифні і нетарифні імпорتنі бар'єри); спеціальні заходи обмеження та контролю за діяльністю іноземного інвестора.

Індосамент – форма передання простих і переказних векселів. Такою формою є передавальний напис на зворотному боці векселя. Індосамент має двояке значення: по-перше, він засвідчує передання права за векселем іншій особі; по-друге, установлює відповідальність індосанта (особи, що видала вексель) за платіж за векселем перед усіма наступними власниками. Індосамент виступає у кількох формах: бланковій, ордерній, обмежувальній, безобіговій.

Інкасація (з італ. – виручка, виторг) – збір і транспортування готівки та цінностей, які здійснюються банками за дорученням клієнтів.

Інкасо – це банківська розрахункова операція, за якої, на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації, отримує грошові кошти від імпортера його банк або інший, пов'язаний з імпортером уповноважений банк, за відвантажені імпортеріві товари або отримані ним послуги та зараховує їх на рахунок свого клієнта (можливою варіацією інкасо є отримання гарантії того, що належна сума буде виплачена в установлені терміни).

Інновації – це кінцевий результат впровадження нововведень з метою поліпшення об'єктів управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту.

Інтеграція (лат. Integratio – відновлення і цілий) – поступове зниження та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення, тощо).

Інтеграція економічна – процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем, сучасна найрозвинутіша форма інтернаціоналізації господарського життя.

Інжиніринг – термін, що визначає сукупність технічних послуг, які в останні роки набули характеру зовнішньоторговельних операцій: надання послуг (виконання робіт) зі складання технічних завдань, проведення наукових досліджень, складання проектних пропозицій, проведення техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розробка технічної документації, проектування та конструкторське опрацювання об'єктів техніки і технології, консультації та авторський нагляд під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також консультації

економічного, фінансового або іншого характеру, пов'язані з такими послугами (роботами).

Інкасування (інкасо) – форма розрахунку за зовнішньоторговельними контрактами, яка передбачає здійснення банком за дорученням клієнта операцій з розрахунковими та супровідними документами з метою одержання платежу або передавання розрахункових та/чи супровідних документів проти платежу, або передавання розрахункових та/чи супровідних документів на інших умовах.

Інкотермс (з англ. *Incoterms, International commerce terms*) – міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) у галузі міжнародної торгівлі.

Іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу (*Митний кодекс України*).

Інтернаціоналізація – зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці та взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів та робочої сили між країнами.

Інфляція (від лат. *inflatio* – роздмухування, розбухання, від *influo* – вдуваю) – надмірне збільшення маси паперових грошей, що перебувають в обігу, порівняно з масою реально пропонованого товару й послуг; ціни, які зростають через падіння купівельної спроможності грошей.

К

Кадрова політика – сукупність правил і норм, цілей і уявлень, які визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. Через кадрову політику здійснюється реалізація цілей і завдань управління персоналом, тому її вважають ядром системи управління персоналом.

Капітал – накопичені (або створені) грошові та інші ресурси, що використовуються для одержання додаткових ресурсів.

Картель – об'єднання підприємств, учасники якого узгоджують між собою обсяги виробництва, поділ ринків збуту, ціни, умови продажів і найму робочої сили, строки та інші умови платежів тощо.

Категорія (від грец. *katēgoria*) – узагальнене поняття, яке відображає найбільш суттєві властивості, зв'язки, явища.

Квотування – встановлення державними органами відповідно до чинного законодавства, міжнародного права та різних міжнародних актів, угод обмежень щодо виробництва товарів, міжрегіональних товарних або фінансових операцій, експортно-імпортних поставок.

Квота експортна (імпортна) – граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого терміну та який визначається у

натуральних чи вартісних одиницях (Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»).

Кліринг (англ. clearing) – форма міжнародних безготівкових розрахунків, за якими заборгованість держав одна іншій зараховується взаємними зустрічними платіжними зобов'язаннями (чеками, переводами, тощо), і взагалі розрахунок шляхом зарахування взаємних вимог, зобов'язання без оплати готівкою.

Комісіонер (комісійна фірма) – сторона в договорі про торговельну комісію, що виконує доручення іншої сторони (комітент) за комісійну винагороду та її рахунок, але від свого імені. Найважливішими серед комісіонерів експортних фірм – представників покупця є конфірмаційні доми.

Комерційна таємниця – інформація, яка є секретною у тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

Компенсаційне мито (попереднє або остаточне) – особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування компенсаційних заходів (попередніх або остаточних). Застосовується відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику; у разі вивезення за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту або споживання яких безпосередньо або опосередковано надавалася субсидія, якщо таке вивезення заподіює шкоду.

Компенсаційна угода – договір купівлі-продажу, у якому вартість постачання імпортованих товарів (як правило, машини й устаткування) покривається експортом зроблених із їхньою допомогою товарів.

Конвертованість валют – законодавчо закріплена оборотність національної грошової одиниці, можливість її обмінювати на іноземні валюти. Ступінь конвертованості обернено пропорційний об'єму і жорсткості введених державними органами валютних обмежень.

Коносамент (з англ. *Bill of Lading*) – 1) найважливіший юридичний документ у зовнішньоторговельних перевезеннях, що засвідчує наявність договору перевезення морським або річковим транспортом та конкретизує його умови. Він відноситься також до типу цінних паперів, оскільки має ті ж властивості передачі прав та рівнозначний передачі вантажу та отримання права володіння ним; 2) документ, який регулює правовідносини між перевізником та одержувачем вантажу, свідчить про прийняття перевізником вантажу та є одним з документів, що підтверджують наявність і зміст договору морського перевезення.

Консигнаційна операція – різновид комісійних операцій, при якому одна зі сторін (консигнант) доручає іншій стороні (консигнатору) продаж товару зі складу від свого імені і за рахунок консигнанта. Консигнаційна операція здійснюється на основі договору консигнації, до якого застосовуються норми законодавства про договір комісії. Товари, які є предметом договору, залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третім особам.

Консервативна фінансова політика – характеризується тим, що підприємства прагнуть до короткострокової дебіторської заборгованості, невеликих запасів, надлишку готівки й високоліквідних цінних паперів, а також до невеликої заборгованості в якості джерела фінансування, навіть якщо це призводить до зниження обсягу продаж.

Контракт – угода між двома сторонами, яка має на меті встановити законні відносини. Брати участь у контракті повинні щонайменше дві сторони. Зовнішньоторговельні контракти містять такі розділи: 1) визначення сторін; 2) предмет договору; 3) ціна і загальна сума; 4) терміни поставки товарів; 5) умови платежів; 6) упакування й маркування товарів; 7) гарантії продавців; 8) штрафні санкції і відшкодування збитків; 9) страхування; 10) обставини непереборної сили. К. може включати й інші розділи, такі, як технічні умови, ліцензійні умови, умови випробувань, прийому, вимоги до технічної документації, упакування, тощо.

Кон'юнктура – сукупність ознак, що характеризують поточний стан справ в економіці. Закономірні форми розвитку кон'юнктури в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання і конкуренції, незалежністю прийняття рішень споживачами, корпораціями і державними установами, підприємствами. Розрізняють загальногосподарську кон'юнктуру країни і кон'юнктуру світового товарного ринку.

Консигнація (від англ. consign – передача, стосовно товарів, вантажів) – це форма комісійного продажу, товар при якому передається для продажу зі складу комісіонера, таким чином, комісіонер є посередником, право власності на товар аж до продажу залишається за постачальником товару, просування і продаж здійснює консигнатор.

Консорціуми – специфічна форма поєднання економічних потенціалів ринкових агентів. Виникають на базі тимчасових угод між кількома банківськими і промисловими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проектів.

Контроль в зовнішньоекономічній діяльності – елемент управління об'єктами та процесами у зовнішній сфері, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами і, в разі необхідності, їх коригування та перегляду.

Корекція облікових ставок – підвищення облікових ставок національного банку, що веде до зростання (завдяки підвищенню попиту) курсів валюти, а скорочення – до зниження цього курсу.

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.

Котирування біржове – оптова ціна товарних партій, що реалізуються через товарні біржі і публікуються у спеціальних біржових довідниках. Широко використовується під час оцінювання короткострокових коливань кон'юнктури та балансового оцінювання запасів сировини і інших біржових товарів.

Країна походження товару – країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом України.

Кредитна лінія – угода між банком і його клієнтом, що визначає максимальний обсяг забезпеченого кредиту, яким банк дозволяє користуватися фірмі протягом деякого часу.

Кредитна операція – господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає надання права на купівлю матеріальних цінностей і нематеріальних активів з відстроченням платежу, а також на позичку грошових коштів з відстроченням їх погашення; є одним із способів просування товарів на зовнішній ринок. Більшість великих зовнішньоторговельних операцій здійснюється на умовах кредиту.

Кредитор – суб'єкт кредитних відносин, який надає кредити іншому суб'єкту господарської діяльності у тимчасове користування.

Кредитоспроможність – якісна оцінка позичальника, яка дається банком до розгляду питання про можливість і умови кредитування і дозволяє передбачити ймовірність своєчасного поверненні позичок та їх ефективного використання.

Кредо (лат. *credo*) – переконання, погляди, основи світогляду, символ віри, визначає основи для подальшої побудови складу організаційної культури.

Л

Левдж (з англ. *leverage* – дія рычага) – співвідношення вкладень капіталу в цінні папери з фіксованим або нефіксованим доходом. Розрізняють два його види: виробничий (операційний) левридж – співвідношення постійних і змінних витрат компанії та вплив цього співвідношення на операційний прибуток; фінансовий левридж – співвідношення позичкового та власного капіталу, та вплив цього співвідношення на чистий прибуток.

Лендер – різновид кредиту, як правило на довгостроковій основі на умовах, що постачаються тільки фінансові ресурси; має місце визначеність у постачанні по обсягу і термінах; ресурси надаються тимчасово на обумовлений термін; передбачаються і обумовлюються умови повернення тих самих ресурсів; ресурси надаються на умовах платності.

Лізинг – підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Ліквідність – термін, який характеризує здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї вартості перетворюватися у грошові кошти.

Ліквідність активів – характеристика окремих видів активів підприємства по їх здатності до швидкого перетворення у грошову форму без втрати своєї балансової вартості з метою забезпечення необхідного рівня платоспроможності підприємства.

Ліцензія – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів, що видається Міністерством економіки України та представляється митним органам під час декларування імпорту товарів, що підлягають ліцензуванню.

Ліцензування – видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

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

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

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

М

Малий та середній підприємець (згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції») – суб'єкт господарювання, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній фінансовий рік чи вартість активів якого не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро, визначеної за курсом Національного банку України, що діяв у останній день фінансового року, якщо на ринках, на яких функціонує цей підприємець, є конкуренти зі значно більшою ринковою часткою.

Маркетинг (від англ. marketing – торгівля, продаж) – комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що

ґрунтується на вивченні ринку з метою максимально можливого задоволення потреб покупців. Охоплює оцінювання попиту, виробництва продукту, ціноутворення, просування та реалізації товару. У маркетинг включаються також умови виконання гарантій, сервісні зобов'язання. Основне положення маркетингу полягає у тому, що споживач повинен мати вибір у більшості випадків купівлі. При цьому фірми потрапляють в умови, коли їм необхідно виробляти свій товар привабливішим із погляду споживчих властивостей.

Менеджер — це фахівець, що професійно займається управлінською діяльністю у конкретній сфері функціонування підприємства.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності – процес націлений на оптимальне використання наявних людських, фінансових та матеріальних ресурсів з метою досягнення стратегічних зовнішньоекономічних цілей підприємства.

Ментальність (від лат. mens – пов'язаний з духом, духовністю) – спосіб мислення, загальна духовна налаштованість, установка індивіда або соціальної групи до навколишнього світу.

Метакорпорація – механізм взаємодії юридично незалежних корпорацій, що базується переважно на передачі інновацій.

Методи регулювання інвестиційної діяльності – сукупність спеціальних правових, адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів та деяких інструментів стимулювання і обмеження.

Міжнародний кредит – надання грошово-матеріальних ресурсів країнами-кредиторами та фінансовими організаціями країнам-боржникам у тимчасове користування на умовах повернення та сплати процентів. Виділяються приватні кредити – фірмові та банківські, а також урядові кредити, що надаються офіційними кредитними установами держав.

Міжнародний торговельний обіг – експорт та імпорт певної країни в сумі їхніх вартостей протягом певного часового проміжку.

Мито – це специфічний непрямий податок, що стягується з товарів при їх переміщенні через митний кордон держави.

Митна вартість – ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України. При визначенні митної вартості до неї включаються ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі, а також такі фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України; комісійні та брокерські; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до даних товарів та інших предметів і яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) прямо чи побічно як умова їх ввезення (вивезення).

Митна декларація – письмова заява встановленої форми, яка подається митному органу і містить відомості щодо товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, необхідні для їх митного оформлення або переоформлення.

Митна політика – система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Митна служба України – єдина загальнодержавна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій.

Митна справа – порядок переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів, митне регулювання, пов'язане з встановленням та справлянням податків і зборів, процедури митного контролю та оформлення, боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил, спрямовані на реалізацію митної політики України.

Митна територія України – територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, а також штучні острови, установки і споруди, що створюються у виключній морській економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України (*Митний кодекс України*).

Митне регулювання – регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

Митний кодекс України – законодавчий акт, що визначає принципи організації митної справи, митного контролю, митного оформлення, порядок переміщення та пропуску через митний кордон України товарів і транспортних засобів, обкладення їх митом, справляння митних зборів тощо. Прийнятий 11 липня 2002 року, введений в дію з 1 січня 2003 року.

Митний контроль – сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм Митного кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку.

Митний тариф України – систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України (*Закон України «Про Митний тариф України»*).

Митні платежі – податки, що відповідно до Податкового кодексу або митного законодавства України справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи.

Міжнародні розрахунки – врегульовані платежі за грошовими зобов'язаннями та вимогами, що постають між юридичними й фізичними особами різних країн на підставі економічних, політичних, науково-технічних, культурних та інших відносин. Міжнародні розрахунки здійснюються здебільшого у безготівковому порядку через банківські установи за допомогою кореспондентських відносин, які зумовлюють ведення кореспондентських рахунків кредитно-фінансовими установами.

Міжнародний поділ праці – спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів продукції, товарів залежно від умов і можливостей: дешевші природні ресурси, робоча сила, наявні потужності, тощо; сприяє розвитку міжнародної торгівлі, є базою розширення світового ринку.

Місія (з лат. – завдання, призначення, покликання) – чітко виражена соціальна причина існування організації.

Модель ресурсоспоживання – механізм перероблення енергосировинних матеріалів у кінцеву, придатну для споживання продукцію, який формується відповідно до екологічних стандартів, промислово-технологічних умов, цінових та інших ринкових критеріїв ефективності.

Монопольне становище – домінуюче становище суб'єкта господарювання, яке дає йому можливість самостійно або разом з іншими суб'єктами обмежувати конкуренцію на ринку певного товару (робіт, послуг). Монопольним є становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку певного товару перевищує розмір, встановлений законом.

Моральне стимулювання – це процес формування і використання систем стимулювання та розподілу заробітної плати відповідно до кількості і якості праці.

Мотивація – це управлінська діяльність, яка забезпечує процес спонукування себе та інших працівників на дії спрямовані на досягнення особистих цілей та цілей організації.

Н

Надійність митної системи – її властивості зберігати за часом і встановленими межами значення усіх показників, які характеризують здатність митних органів та митної системи в цілому виконувати потрібні функції цілодобово з ефективним використанням потенціалу митної безпекоспроможності в існуючих економічних умовах, кадровому потенціалі, матеріальному та технічному забезпеченні.

Невидимий експорт (імпорт) – експорт та імпорт послуг: вартість доставляння, банківських послуг, роялті, страховий дохід, рента, проценти, прибутки, дивіденди, витрати туристів. Все це включається у баланс міжнародних розрахунків країни.

Новий міжнародний економічний устрій – концепція реформи міжнародних економічних відносин, яка передбачає їх звільнення від дискримінації, нерівноправ'я та диктату, а також враховує необхідність допомоги найбільш біднішим країнам, розв'язання спільними зусиллями низки ключових проблем людства. Технічно йдеться про створення нового механізму перерозподілу доходів, за якого був би неможливим значний перелив фінансових ресурсів з країн, що розвиваються, до високорозвинутих країн.

Норми поведінки корпорацій – це питання про формування загальних принципів і норм, яких мають дотримуватися іноземні підприємці у приймаючій країні.

Ноу-хау – секретні знання, що захищені правами інтелектуальної власності з метою випередження конкурентів і отримання надприбутків.

О

Об'єкти інвестиційної діяльності – будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах національної економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Облікова картка (суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності) – належним чином оформлений документ про постановку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на облік у митниці.

Обмежувальний індосамент – форма індосаменту, при якій забороняється подальше передання векселя або вексель передається для інкасування, наприклад, банку, який є уповноваженим векселедержателем, для отримання платежу за векселем. До цього виду належить заставний індосамент, коли вексель передається у забезпечення певної вимоги (банківської позики, тощо). Одержувач векселя за заставним індосаментом реалізує всі права за векселем, але передати його він може тільки для інкасування.

Обставини нездоланної сили (форс-мажор) – констатація умов, за яких можливими є перенесення термінів виконання контракту, часткове або повне звільнення сторін від контрактних зобов'язань. До форс-мажорних подій можна віднести стихійні лиха (повені, пожежі, буревії, землетруси), збройні конфлікти, техногенні катастрофи та інші неконтрольовані контрагентами події.

Овердрафт (з англ. overdraft – перевищення кредиту) вид кредитування банком розрахункового рахунку клієнта для оплати ним розрахункових документів при недостатчі або відсутності на розрахунковому рахунку клієнта-позичальника коштів; банк списує кошти з рахунку клієнта в повному обсязі, тобто автоматично надає клієнту кредит на суму, що перевищує залишок коштів; відрізняється від звичайного кредиту тим, що для погашення заборгованості спрямовуються всі суми, що надходять на рахунок клієнта.

Оперативний (тактичний) контролінг – забезпечує контрольною інформацією керівників управлінського (середнього) та нижчого (технічного) рівнів та вивчає економічну ефективність та рентабельність діяльності підприємства.

Оперативний лізинг – лізингові контракти, що укладаються на короткий і середній термін (коротше амортизаційного періоду), відповідно до

яких орендарю надається (при дотриманні визначеного терміну) право в будь-який інший час розірвати договір.

Операція з перепродажу – здійснюється торговельним посередником від свого імені та за свій рахунок. Торговельний посередник є стороною договору як з експортером (експортера-виробника), так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати.

Організаційний розвиток – процес комплексного удосконалення організаційної системи управління підприємством з метою кращої адаптації до змін у навколишньому середовищі.

Ордерний індосамент – форма індосаменту, при якій у написі вказується певна особа (індосант), за наказом якої вексель підлягає оплаті. Для подальшого передання векселя тут необхідний індосамент цієї особи.

Оферта (з лат. *offertus* – запропонований) – письмова пропозиція продавця можливого покупцеві щодо продажу партії товару на визначених продавцем умовах. Фірма або особа, яка послала таку пропозицію, називається оферентом. У міжнародній торгівлі розрізняють два види оферти: тверда та вільна, про що на оферті має бути відповідний надпис.

II

Пасивний платіжний баланс держави – пасивне сальдо платіжного балансу або зовнішній платіжний баланс держави, в якій сума платежів і закордонних витрат перевищує надходження з-за кордону.

Паушальний платіж (з нім. *pauschale* – намічена, загальна сума) – винагорода за право користування предметом (об'єктом) ліцензійного договору до одержання прибутку (доходів) від його використання. Фактично є ціною ліцензії (фактичною ціною купівлі ліцензії), що встановлюється, виходячи з оцінок очікуваної економічної ефективності та майбутніх прибутків покупця ліцензії на основі використання ліцензії. Фіксується у договорі між ліцензіаром і ліцензіатом у розмірі чітко обумовленої суми та може здійснюватися одноразово або певними частинами.

Планування зовнішньоекономічної діяльності – вид управлінської діяльності, спрямований на визначення цілей та завдань зовнішньоекономічної діяльності, з подальшим розробленням та здійсненням комплексу послідовних взаємопов'язаних заходів, спрямованих на їх досягнення (визначення методології, аналізування та прогнозування усіх недоліків і переваг, забезпечення необхідним обсягом ресурсів) з метою досягнення результативності зовнішньоекономічної діяльності.

Перевезення та страхування оплачені до – базисна умова поставки, згідно з якою експортер повинен за свій рахунок застрахувати вантаж і передати покупцеві разом з іншими документами страховий поліс або інше свідоцтво про проведене страхування. Імпортер, у разі, коли вантаж зазнав збитків, може вимагати компенсації втрат від перевізника, однак здебільшого покупці одержують відшкодування від страхових фірм.

Перевезення оплачене до (місце призначення зазначене) – означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до погодженого місця призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, викликані подіями, що відбулися після поставки товару перевізнику, переходить від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізнику.

Переказ – доручення однієї особи (переказодавця) переказати банку певну суму валюти на користь іншої особи (переказоодержувача).

Переказний вексель (тратта) – форма зобов'язання до фірмового кредиту, містить письмовий наказ векселетримача (трасанта), адресований платникові (трасотіві), сплатити третій особі (ремітентіві) певну суму грошей у певний термін.

Переміщення товарів через митний кордон України – переміщення товарів через митний кордон України при здійсненні експортно-імпортних операцій, а також інших операцій, пов'язаних із ввезенням товарів на митну територію України, вивезенням товарів за межі митної території України або переміщенням їх митною територією України транзитом.

Підприємницька діяльність – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (*Господарський кодекс України*).

Підтверджений акредитив – форма акредитива, що містить відповідальність за платіж банку, у якому акредитив відкритий. Якщо акредитив є безвідкличним і підтвердженим, відповідальність перед експортером несуть обидва банки – банк, що відкрив акредитив, і банк, який його підтвердив.

Платіжний баланс – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. До платіжного балансу входять розрахунки за зовнішньою торгівлею, послугами, неторговими операціями, доходи від капіталовкладень за кордоном, торгівлі ліцензіями, від фрахтування та обслуговування кораблів, туризму, утримання дипломатичних і торгових представництв за кордоном, грошові перекази окремих осіб, виплати іншим країнам за позики, тощо.

Пластикова картка – це персоніфікований платіжний інструмент, який надає особі, що нею користується, можливість безготівкової оплати товарів або послуг, а також отримання готівки у відділеннях банків і банкоматах.

Податкова система – сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються в установленому законами України порядку. У широкому розумінні розглядається як сукупність податків і зборів та повноваження суб'єктів податкових правовідносин. Є найважливішим інструментом регулювання економіки.

Податковий контроль зовнішньоекономічної діяльності – контроль за сплатою податків та зборів юридичними та фізичними особами (суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності), які переміщують через митний кордон України товари та інші цінності, що підлягають митному оподаткуванню.

Позичальник – суб'єкт кредитних відносин, який отримав у тимчасове користування грошові кошти на умовах повернення, платності та строковості.

Політика регіональна (спрямована на поліпшення умов участі країни в системі міжнародної торгівлі) – комплекс заходів з боку держави з метою оптимізації розміщення експортного потенціалу та його збільшення. Передумовою такої політики є нерівномірність розміщення експортних виробництв, необхідність їх модернізації та приведення у відповідність до жорстких екологічних стандартів. Вона пов'язує завдання міжнародної та внутрішньої економічної політики, цілі отримання валютних надходжень та соціального розвитку.

Поліцентрична орієнтація (Р) – підкреслює важливість врахування специфіки соціально-культурного середовища бізнесу в різноманітних країнах і використання розроблених на місцях і адаптованих до локальних умов процедур оцінки і контролю.

Посередник – див. Агент.

Поставлено зі сплатою мита – базисна умова поставки, відповідно до якої експортери беруть на себе відповідальність і витрати на доставляння товару до місця, вказаного імпортером, яким може бути склад заводу-споживача товару, склад посередника чи будівельний майданчик об'єкта, що споруджується.

Поставлено на кордон – базисна умова поставки, за якою експортер зобов'язаний за власний рахунок поставити товар у встановлені строки до прикордонного пункту країни-імпортера, повідомити про це покупця, передати йому комплект документів (у тому числі транспортні документи), одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності й оплатити всі витрати до передання товару покупцеві.

Представник митного брокера – фізична особа, що перебуває у трудових відносинах з митним брокером і безпосередньо виконує в інтересах особи, яку представляє митний брокер, дії, пов'язані з пред'явленням митному органу товарів і транспортних засобів, а також документів, потрібних для їх митного контролю та митного оформлення, яка відповідає кваліфікаційним вимогам.

Представник суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – особа, зазначена в обліковій картці, чи інша особа, уповноважена керівником підприємства для здійснення дій, пов'язаних з постановкою підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на облік в регіональній митниці (довіреність керівника підприємства, договір з підприємством – митним брокером).

Принципал (від лат. principals – перший, головний) – фізична або юридична особи, яка у випадку необхідності за посередництвом уповноваженого представника бере на себе відповідальність за здійснення операцій міжнародного митного транзиту.

Протекціонізм – економічна політика держави, спрямована на обмеження міжнародної торгівлі, що знижує рівень життя та уповільнює економічне зростання у країні, яка впроваджує таку політику.

Прямі господарські зв'язки – неопосередковані виробничі, науково-технічні або невиробничі контакти, матеріально-технічні поставки, інформаційний обмін та інші форми співробітництва між підприємствами та організаціями різних країн.

Премії експортні – фінансово-економічні та цінові пільги, які держава, а також приватні та інші недержавні інститути надають національним експортерам під час вивезення продукції з метою стимулювання такої активності. Найтиповішою формою прямих експортних є податкові, митні пільги, звільнення від певних виплат, повернення акцизів на певні товари, що дає змогу продавати її за нижчими цінами.

Прямі іноземні інвестиції – набуття тривалого інтересу резидентом однієї країни у підприємстві-резиденті іншої країни внаслідок придбання власності за кордоном і вкладення капіталу.

Пули – монопольні об'єднання, за яких прибутки надходять до спільних фондів. Відтак здійснюється їх узгоджений розподіл відповідно до результатів експлуатації певної частини ринку, в задалегідь обумовленій пропорції.

Р

Рахунок-проформа – комерційний документ, який містить відомості про ціну товару, але не використовується для здійснення розрахунків за товар (бартер, консигнація, ордерні поставки, давальницька сировина, готова продукція, виставки, ярмарки, тощо). Він є основним документом, на підставі якого декларант визначає митну вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Рахунок-фактура (з англ. invoice, rechnung) – документ, який супроводжує переміщувані через митний кордон України товари й інші предмети, вказує їх вартість та дозволяє їх ідентифікувати. Цей документ використовується для здійснення взаєморозрахунків сторін-контрагентів угоди, а також він є основним документом, на підставі якого декларант визначає митну вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Ревальвація валюти – це підвищення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют.

Револьверний кредит – юридичне зобов'язання надавати кредит у межах встановленого обсягу протягом встановленого періоду; поки зобов'язання зберігає силу, банк повинен надавати кредит, у будь-який час,

за умови, що загальна його сума не перевищить визначеної максимальної величини.

Регіональна митниця – митний орган, який на території закріпленого за ним регіону в межах своєї компетенції здійснює митну справу та забезпечує комплексний контроль за дотриманням законодавства України з питань митної справи, керівництво і координацію діяльності підпорядкованих йому митниць та спеціалізованих митних установ і організацій.

Регіоцентрична (R) орієнтація – фокусується на регіональній організації повноважень і комунікаційних потоків.

Регулювання репатріації прибутку – методи впливу на повернення прибутків з-за кордону. Включає: вимогу обов'язкового створення резервного фонду, який зберігається у банках приймаючої країни; фіксацію розміру капіталу, який вивозиться (залежно від розміру інвестицій) та прибутку, що отримується (і регулюється як загальними правилами валютного регулювання та угодами про валютне співробітництво, так і спеціальними правилами).

Реекспорт – 1) продаж або передача на інших законних підставах іноземним суб'єктам господарської та іншої діяльності з вивезенням або без вивезення за межі України товарів, раніше імпортованих в Україну; 2) митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством термін з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту (*Митний кодекс України*).

Режим найбільшого сприяння – умова торговельних договорів між двома і більше країнами для захисту їх від тарифної дискримінації між собою, означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав-членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння.

Рекламація – претензія, яка пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості чи кількості товару, що постачається за умовами договору.

Ризик – кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них. Ризик економічної невизначеності, може виявлятися у зміні смаків споживачів чи зміні технології. Фінансовий ризик ґрунтується на невизначеності природного, людського і економічного чинників. Ризик перших двох типів невизначеності можна звести до мінімуму, але в умовах ринку немає достатніх гарантій щодо економічної невизначеності.

Рівні регулювання міжнародної інвестиційної діяльності – міжнародна інвестиційна діяльність має бути регульованою на національному, міжнародному і наднаціональному рівнях.

Роялті (з англ. royalties – авторське) – платежі за користування, котрі ліцензіат (отримувач ліцензії, патенту) сплачує ліцензіару (продавцю ліцензії, патенту) за поточне користування активами, найчастіше правами інтелектуальної власності. Роялті, як правило, виплачуються у відсотках від суми валового або чистого продажу, отриманої від використання активу або як фіксована ціна за одиницю проданого товару.

С

Сальдо платіжного балансу держави – різниця між переказами за кордон і надходженнями з зарубіжжя.

Санація – система заходів, які здійснюються для запобігання банкрутства і фінансового оздоровлення підприємств за допомогою держави і крупних банків.

Синдикат – форма об'єднання, за якої учасники зберігають виробничу самостійність, але відповідно до взаємних угод втрачають самостійність комерційну.

Синдикування – об'єднання підприємств у синдикати, договірні об'єднання підприємств окремих галузей виробництва, що створюються з метою захоплення ринку шляхом спільного збуту товарів за спільними цінами.

Сірий ринок – ринок, на якому рідкісні товари продаються (з умовою негайної поставки) за завищеними цінами через дефіцитно високий попит. Вважається, що сірий ринок скоріше неетичне явище економіки, ніж незаконне, як чорний ринок.

Соціальне партнерство – це такий тип відносин між працедавцями і найманими працівниками, при яких відбувається взаємоузгодження їхніх соціально-трудова інтересів і є цивілізованим (мирним) методом розв'язання соціальних конфліктів.

Спеціальна економічна зона – територія, у межах якої відповідним законом України встановлюється і діє спеціальний правовий режим господарської діяльності та спеціальний порядок застосування і дії законодавства України (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*).

Спеціальні права запозичення (англ. special drawing rights, SDR, SDRs) – резервний та платіжний засіб, що емітується Міжнародним Валютним Фондом (МВФ). Існує лише у безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках. Спеціальні права запозичення мають обмежену сферу використання таку, як резервний актив, також їх головна функція – служити як розрахункова грошова одиниця МВФ і деяких інших міжнародних організацій.

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 (Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»).

Стокіст (від англ. stock – запас, капітал, майно) – фірма країни-імпортера, що здійснює експортно-імпортні операції за спеціальною консигнаційною угодою, має власні склади, купує та продає товари від свого імені й за свій рахунок.

Стратегічний контролінг – обслуговує вищий (інституційний) рівень управління, вивчає та аналізує внутрішнє і зовнішнє середовище, проводить моніторинг підприємства.

Стратегія матеріально-технічного забезпечення – синхронізація виробничої і постачальницької системи у світовому масштабі.

Стратегія світового ринку – стратегія бізнесу, що забезпечує відповідну і різноманітну діяльність на визначених ринках для задоволення потреб клієнтів світового ринку.

Страхова фірма – здійснює страхування зовнішньоторговельних вантажів або морських, авіаційних, автомобільних чи інших перевезень. Відіграє суттєву роль на світовому ринку. Більшість страхових операцій зосереджена в руках монополій-гігантів, панівне становище серед яких займають монополії США.

Строк тратти – кредитна умова угоди. Експортер, який користується кредитом, зацікавлений у якомога коротшому терміні тратти, оскільки чим коротший цей термін, тим меншими будуть витрати на облік і ризик, пов'язаний із можливою неплатоспроможністю імпортера. Тратта є тут лише формою кредитування імпортером постачальника, і її термін не збігається зі строком наданого кредиту чи авансу. Тратта має бути оплачена акцептантом (імпортером) у зазначений у ній термін. Що ж до погашення авансу (чи кредиту), то воно здійснюється експортером шляхом відповідного зменшення вказаних сум за товари, що постачаються у терміни, передбачені контрактом, які можуть не збігатися зі строком тратти.

Субсидії (експортного виробництва) – виплати національним товаровиробникам, які експортують продукцію, з метою їх підтримки в конкурентній боротьбі та забезпечення у такий спосіб валютних надходжень. Здійснюються за рахунок бюджету у прямій (у випадках комерційної збитковості компенсується різниця між витратами та доходом) та у непрямій формі (у вигляді податкових пільг та вилучень, пільгових позик, тощо).

Т

Тариф – система ставок, що визначає розмір оплати за послуги (ціна послуг).

Тверда оферта – письмова пропозиція на продаж певної партії товару, послана оферентом тільки одному можливому покупцеві із зазначенням строку, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічної пропозиції іншому покупцеві. Якщо покупець згодний зі всіма умовами оферти, то він посилає продавцю письмове підтвердження, що

містить беззастережний акцепт, тобто свою згоду прийняти без змін усі умови твердої оферти продавця. Якщо покупець не згідний з однією або кількома умовами оферти, він посилає продавцеві контроферту, у якій вказує свої умови та термін для відповіді. Якщо продавець зацікавлений в укладенні угоди, то узгодження умов через обмін офертою та контрофертою продовжується доти, доки не буде досягнута повна домовленість, за всіма умовами.

Теорія Модільяні-Міллера – середньозважені витрати капіталу і вартість корпорації не залежать від структури капіталу (фінансового левериджа), а розмір дивідендів не впливає на вартість корпорації.

Товар – 1) будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) (*Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»*); 2) будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для відчуження, що переміщуються через митний кордон України та не можуть бути віднесені до особистих речей або транспортних засобів та окремих номерних вузлів до них (*Закон України «Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України»*).

Торги – спосіб продажу товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів на основі здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця торгів (конкурсних торгів) згідно з встановленими процедурами.

Торгівля – 1) форма обміну продуктами праці і послугами; 2) процес купівлі-продажу товару шляхом укладення двосторонньої угоди між продавцем і покупцем (в усній чи письмовій формі); 3) спеціалізована галузь господарства, яка забезпечує доведення товарів до споживача. Розрізняють оптову і роздрібну торгівлю, а також комісійну, закупочну та інші види торгівлі.

Торговельна країна (країна договору (контракту)) – країна, на території якої зареєстрована юридична або фізична особа, з якою вітчизняна особа уклала договір (контракт).

Торговельна фірма – здійснює в основному операції з купівлі-продажу товарів. Може входити або в систему збуту великих промислових монополій, або існувати незалежно (і в юридичному, і в господарському плані) від інших фірм і здійснювати торговельно-посередницькі операції. Торговельна фірма може бути вузькоспеціалізованою або торгувати широкою номенклатурою виробів.

Торгово-посередницькі операції – операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, які виконуються за дорученням фірм-виробників незалежним торговим посередником, на основі угоди чи окремого доручення, що укладається між ними.

Транснаціоналізація – процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій транснаціональних компаній.

Транснаціональна фінансова звітність – звітність, надана зацікавленим фізичним та юридичним особам за межами країни базування транснаціональної компанії.

Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) – різноманітні форми союзів транснаціональних компаній.

Транснаціональна корпорація – група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що: знаходяться і функціонують у різних країнах; контролюються штаб-квартирою, що розташована в одній конкретній країні; керуються загальною стратегією і скоординованою політикою; організують свою діяльність під впливом однієї чи кількох із цих компаній, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами; суттєво впливають на світовий ринок товарів і факторів їх виробництва.

Транспортна фірма – здійснює перевезення зовнішньоторговельних вантажів і пасажирів. Звичайно транспортні компанії спеціалізуються на окремих видах перевезень, у зв'язку з чим вони поділяються на судноплавні, автомобільні, авіаційні, залізничні.

Трансфертні ціни – внутрішньфірмові ціни, які використовуються на основі єдиної політики транснаціональних корпорацій з метою перерозподілу прибутків та мінімізації оподаткування.

Трест – форма об'єднання, у рамках якого учасники втрачають виробничу, комерційну, можливо – юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіляють прибутки відповідно до розмірів їх пакетів акцій. Реальний контроль за трестом здійснює правління або головна компанія.

У

Угоди – дії фізичних і юридичних осіб, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільних прав або обов'язків.

Угода–СПОТ (ринок–СПОТ) – угода (ринок), за якою (де) товари продаються за готівку і поставляються негайно. Ринок–СПОТ називають також фізичним, на ньому функціонують продавці, готові продати товар негайно, і покупці, що вимагають негайної поставки. Цей ринок відрізняється від ф'ючерсного ринку, на якому реалізуються майбутні поставки товарів. Існують два класи ринку–СПОТ: первинні (локальні) і центральні. Локальні ринки розвиваються у районах виробництва, а центральні – у транспортних вузлах.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) – товарна номенклатура Митного тарифу України, яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів.

Управління бізнесом – управління комерційними й господарськими організаціями, в тому числі, й тими, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Ф

Ф'ючерс (ф'ючерсний контракт) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення. Ф'ючерсний контракт виконується відповідно до його специфікації шляхом постачання базового активу та його оплати коштами або проведення між сторонами контракту грошових розрахунків без постачання базового активу.

Ф'ючерсна угода – це стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) кошти у визначений час і на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

Ф'ючерсний ринок – ринок, на якому угоди укладаються на поставку товарів чи іноземної валюти у визначений час у майбутньому. Самих товарів на ф'ючерсному ринку немає – продається лише обіцянка майбутньої поставки. Ф'ючерсний ринок звичайно є частиною організованої товарної біржі. Він передбачає поставку продавцем реального товару за ціною, зафіксованою у контракті у момент його укладення, у термін, обумовлений у контракті. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

Фектор – торговий посередник (фінансовий спеціаліст), що займається збиранням різноманітних фінансових надходжень та кредитів для своїх клієнтів.

Фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансової установи належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг.

Фінансовий кредит – кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають згідно з відповідним законодавством статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент (*Податковий кодекс України*).

Фінансовий лізинг – форма довгострокового кредитування, яка характеризується тривалим терміном контракту (від 5 до 10 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування.

Форвардна угода – угода між двома сторонами про майбутню поставку предмету контракту за наперед обумовленою ціною, яка укладається поза біржею й обов'язкова до виконання для обох сторін зазначеної угоди.

Франчайзінг – це спосіб діяльності, при якому франшизер (продавець) передає франшизі (покупцю) право на використання своєї торгової марки, яка важлива для бізнесу покупця і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцю у його бізнесі.

Франко-вагон (назва пункту відправлення) – базисна умова поставки, яка застосовується під час залізничних перевезень. Відправляючи товар, якого достатньо для завантаження цілого вагона, продавець зобов'язаний своєчасно замовити вагон, що відповідає вимогам перевезення, і завантажити в нього товар за свій рахунок у встановлений термін. Покупець бере на себе всі витрати на перевезення товару і весь ризик, якого може зазнати товар із моменту передання залізниці вагона із завантаженим товаром.

Франко-завод – базисна умова поставки, за якою продавець не має жодних зобов'язань щодо транспортування товару. Він повинен вчасно доставити товар у розпорядження покупця в місце, указане в контракті, для навантаження товару на надані покупцем транспортні засоби. Покупець бере на себе весь ризик і всі витрати, що виникають, коли товар перебуває у його розпорядженні на складі продавця, у термін і на умовах контракту.

Франко-склад покупця – базисні умови поставки, що передбачають оплату експортером усіх витрат на доставляння товарів на адресу покупця. Винятком є імпортне мито, яке і в цьому разі може оплачуватися покупцем, якщо це обумовлено контрактом. За такої умови покупець оплачує ціну товару тільки після поставки самого товару. Ризик випадкової втрати чи ушкодження товару переходить із продавця на покупця у момент прибуття на адресу вантажоодержувача (на склад).

Фрахт (з нім. *fracht*) – обумовлена договором або законом плата у торговельному мореплавстві за проведення вантажу або за надання судна у користування.

Фрахт і перевезення оплачені до... – базисні умови поставки, які передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар і надати документи, які підтверджують його відповідність умовам контракту, укласти договір про перевезення товару в указаний у контракті пункт і оплатити перевезення, передати товар перевізнику до встановленого контрактом терміну, повідомити імпортера та відіслати йому комплект документів, у тому числі квитанцію про прийняття вантажу до перевезення, одержати експортну ліцензію й оплатити вивізне мито, податки та збори. На прохання і за рахунок імпортера експортер зобов'язаний сприяти йому в одержанні інших документів для оформлення ввозу у країну імпортера.

Фрітредерство (з англ. free trade – вільна торгівля) – зовнішньоекономічна політика, за якої держава не втручається у торгівельні відносини з іншими країнами; відсутність штучних (створених урядом) бар'єрів на шляху торгівлі між окремими фірмами різних країн.

Функції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності – відносно відокремлені напрямки управлінської діяльності, які забезпечують управлінську дію при виході підприємства на зовнішні ринки.

Х

Хартія (від грецьк. charties – лист папірусу) – грамота, політичний документ з основними вимогами широкого народного руху. Хартія інколи називають окремі міжнародні акти та угоди.

Хартія прав людини – складається з трьох міжнародних правових актів: Загальної Декларації прав людини, що затверджена і проголошена Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 р., Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права та Міжнародного пакту про громадянські і політичні права. Норми поведінки, закріплені у Декларації, не є формально обов'язковими для дотримання членами ООН. Натомість норми, що закріплені у пактах, прирівнюються до міжнародних договорів і вважаються обов'язковими для дотримання державами, які до цих Пактів приєдналися. Україною ратифіковано всі документи, що складають хартію прав людини.

Хеджування – засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди, тобто така форма страхування вартості товару або прибутку, валютного ризику при здійсненні ф'ючерсних угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці.

Холдинг – фірма, яка є власником хоча б частини капіталу іншої компанії.

Ц

Центри відповідальності – частини підприємства, відділи, на чолі яких стоїть відповідальна особа, що приймає рішення і відповідає за них.

Цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам.

Ч

Чек – цінний папір, який оформлюється відповідно до законодавчо (нормативно) встановленої форми і містить письмовий наказ видати його пред'явнику негайно або протягом певного терміну зазначену в ньому

грошову суму або здійснити переказ коштів на банківський рахунок пред'явника. Згідно з принципом суб'єктності чеки можуть бути на пред'явника (виписуватися на будь-яку особу, котра може його пред'явити у банк, і передувати в обігу разом із готівковими грошима), іменними (виписуватися на певну особу, що унеможлиблює його передання іншій особі), ордерними (виписуватися на користь певної особи з можливістю передання іншій особі за наявності індосаменту) та дорожніми (виписуватися особі, яка проставляє свій підпис у момент продажу й отримує гроші після подання чека та повторного поставлення підпису).

Ю

Юридична адреса – місцезнаходження юридичної особи, яке визначається місцем її державної реєстрації, якщо інше не встановлено законом. Місцезнаходження юридичної особи вказується в її установчих документах.

Юридичний ризик – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання юридичною особою вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення. Юридичні особи наражаються на юридичний ризик через те, що мають відносини з великою кількістю зацікавлених сторін, наприклад, клієнтами, контрагентами, посередниками тощо, органами нагляду, податковими та іншими уповноваженими органами. Юридичний ризик може призвести до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, необхідності грошового відшкодування збитків, погіршення репутації, погіршення позицій на ринку, звуження можливостей для розвитку і зменшення можливостей правового забезпечення виконання угод.

Юрисдикція держави – обсяг і сфера дії державної влади. Виділяються такі види юрисдикції держави в міжнародному праві: повна – на території держави, її дипломатичних представництв поза її межами, на борту військових повітряних і морських суден держави поза її межами; часткова – на території консульських представництв держави поза її межами, на борту цивільних морських і повітряних суден прапора держави поза її межами; територіальна – на її території; екстериторіальна – поза її межами.

Я

Якість продукції – сукупність властивостей, які відображають безпеку, новизну, довговічність, надійність, економічність, ергономічність, естетичність, екологічність продукції, які надають їй здатність задовольняти споживача відповідно до її призначення.

Якість послуги – сукупність характеристик послуги, що визначає її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача.

АЛФАВІТНИЙ ПОКАЖЧИК

- А**
- Акредитив (с. 165, 301, 304, 354)
 - документарний (с. 352)
 - Акцепт (с. 183, 307, 309, 353)
 - банківський (с. 311)
 - Акції (с. 295)
 - Алонжі (с. 310)
 - Амортизація (с. 76, 291)
 - прискорена (с. 76)
- Б**
- Базис ціни (с. 164)
 - Базисні умови постачання (с. 17, 163)
 - Банк (с. 183, 282, 294, 298, 299, 312)
 - Банківська система (с. 294, 299)
 - Банківський переказ (с. 165, 302)
 - Банкрутство (с. 298)
- В**
- Валюта (с. 17, 36, 78, 79, 313)
 - платежу (с. 176, 182)
 - розрахунку (с. 17)
 - ціни (с. 164, 176, 182)
 - Валютна блокада (с. 314)
 - Валютне регулювання ЗЕД (с. 52, 313)
 - Валютні інтервенції (с. 52, 313)
 - Валютні застереження (с. 164)
 - Валютно-фінансова сфера (с. 36)
 - Вантажно-митна декларація (с. 57, 58)
 - Векселедавець (с. 307)
 - Векселедержатель (с. 307)
 - Вексель (с. 305, 307, 313)
 - бронзовий (с. 311)
 - дружній (с. 311)
 - забезпечуючий (с. 311)
 - зустрічний (с. 311)
 - комерційний (с. 310)
 - платіжний (с. 311)
- А**
- Антимонопольний комітет України (с. 244, 245, 247)
 - Анклав (с. 133)
 - Антидемпінгові розслідування (с. 348)
 - Арбітраж (с. 17, 167)
 - при комітеті Ллойда (с. 167)
 - Аудит
 - зовнішній (с. 232)
 - Аудиторська перевірка (с. 320)
- Б**
- Беніфіціар (с. 171, 304, 354, 355)
 - Бізнес-план (с. 362)
 - «Біла Книга» (с. 18)
 - Біржа (с. 312)
 - Біржові котирування (с. 179)
- В**
- простий (соло) (с. 183, 307, 308)
 - фіктивний (с. 311)
 - фінансовий (с. 310)
 - Верховенство закону (с. 19)
 - Верховна Рада України (с. 32, 244, 246)
 - Вивантажувальні документи (с. 168)
 - Використання активів з-за кордону (с. 90)
 - Винагорода посередників (с. 148)
 - Винаходи (с. 22)
 - Виробництво (с. 231)
 - Витрати
 - диференційовані (с. 252)
 - Відділ зовнішньоекономічних зв'язків (с. 145, 146)
 - Відділення
 - континентальне (с. 147)
 - міжнародне (с. 147)
 - регіональне (с. 147)
 - Вільні економічні зони (с. 391)
- Г**
- Гармонізована система опису та кодування товарів (с. 44, 56)
 - Гегемонія (с. 18)
 - Генеральна Асамблея ООН (с. 17)
 - Генеральна угода з тарифів і торгівлі (с. 18)
- Г**
- Геоцентризм (с. 126)
 - Глобалізація (с. 15, 36, 327)
 - Готівкові платежі (с. 182)
 - Грант (с. 365)
 - Гроші (с. 21)

Девальвація валюти (с. 52, 313)
Декларанти (с. 58)
Делегування повноважень (с. 214)
Демпінг (с. 20, 52, 121)
Державна митна служба (с. 34)
Державні закупівлі (с. 51)
Дерево цілей (с. 110)
Диверсифікація (с. 77, 79, 110, 122, 246, 337)
Діяльність

Еквівалентність обміну (с. 20)
Еккаунтінг (с. 229)
Економічна концентрація (с. 247)
Експансія (с. 136)
Експорт (с. 15, 37, 51, 121, 342, 379)
Ембарго (с. 50)
Ефект (с. 204)
- масштабу (с. 15)
- соціальний (с. 69)

Європейська асоціація вільної торгівлі (с. 35)
Європейська економічна комісія (с. 35)
Європейська організація вищих
контрольно-фінансових органів (с. 243)

Женевська конвенція про чеки і векселі (с. 301)

Завдання (с. 115)
Засоби виробництва (с. 20)
Збут (с. 232)
Зворотний зв'язок (с. 94)
Знижки (с. 180)
- бонусні (с. 181)
- дилерські (с. 181)
- закриті (с. 181)

Ієрархія рівнів управління (с. 141)
Інвестиції (с. 36, 69, 70, 292, 295, 374, 388)
- іноземні (с. 122)
- міжнародні (с. 77, 78, 90)
Інвестор (с. 37, 70, 71, 77, 79, 375, 388)
Інвестиційна привабливість (с. 69, 73)

Д

- господарська: (с. 14, 68)
- некомерційна (с. 15)
- зовнішньоекономічна (с. 13, 14, 146, 388)
- інвестиційна (с. 68, 69, 83, 84, 297)
- міжнародна економічна (с. 119, 120)
Договір-доручення (с. 61)
Домінанти ринку (с. 247)
Доручення банку (с. 302)

Е

Ефективність (с. 144, 204)
- економічна (с. 189, 190, 204)
- соціальна (с. 189)
Ефективність управління персоналом (с. 204)
- економічна (с. 206)
- організаційна (с. 205)
- соціальна (с. 206)

Є

Європейський банк реконструкції і розвитку (с. 37, 299, 300, 326)
Європейський інвестиційний банк (с. 300)
Європейський Союз (с. 299, 300)

Ж

З

- прогресивні (с. 181)
- прості (с. 180)
- сезонні (с. 181)
- «сконто» (с. 181)
- спеціальні (с. 181)
Зовнішньоторговельний оборот (с. 38, 39)
Зразки (с. 162)
- промислові (с. 22)

І

Інвестиційний портфель (с. 79)
Інвестиційний процес (с. 69, 70, 72, 73)
Інвестиційні резерви (с. 76)
Інвойс (с. 354)
Індосамент (с. 171, 303, 310)
Індосат (с. 307)

Інкасація (с. 332)
Інкасо (с. 165, 301, 303)
- документарне (с. 303, 352)
- чисте (с. 303)
Інкотермс (с. 163, 172–174)
Інтеграція (с. 35, 121, 327, 374)
Інтерес (с. 202)
Інтернаціоналізація (с. 15, 122, 326, 374)
Інститут андерайтерів (с. 171)
Інститути регулювання ЗЕД (с. 28, 31)

- державні (с. 31)
- міжнародні (с. 31, 121)

Інструменти валютного регулювання ЗЕД (с. 52)

Інформаційна система (с. 254)

Інформаційні технології (с. 254)

Імпорт (с. 15, 38, 121, 147, 342, 346, 379)

Інфраструктура (с. 113)

- банківська (с. 299)

- ринку (с. 113)

Кабінет Міністрів України (с. 32, 52, 73, 244, 245, 274)

Квота

- глобальна (с. 50)
- групова (с. 50)
- індивідуальна (с. 50)

Квотування (с. 18, 50)

Клімат

- інвестиційний (с. 70)
- соціально-психологічний (с. 200)

Книжка

- АТА (с. 60)
- МДП (с. 60)

Коефіцієнт монополності домінанти (с. 247)

Комерційна таємниця (с. 22, 61)

Комерційні спори (с. 167)

Компанія

- багатонаціональна (с. 124)
- дочірня (с. 147)
- лізингова (с. 282)
- міжнародна (с. 124)
- наддержавна (с. 125)
- світова (с. 124)
- транснаціональна (с. 125)

Конвертованість валют (с. 52)

Конкуренція (с. 34, 112, 121, 244)

- недобросовісна (с. 348)

Коносамент (с. 31, 352)

- комбінований (с. 170)
- маршрутний (с. 170)
- морський (с. 60, 169)
- перевантажувальний (с. 170)
- скороченої форми (с. 170)
- чартер-партії (с. 170)

Консигнація (с. 304)

Консигнаційний склад (с. 350)

Консорціум (с. 324)

Контрагенти (с. 161, 355)

К

Контракт (договір) (с. 17, 90, 155, 159)

- відкритий (с. 155)
- гарантійний (с. 155)
- глобальний (с. 155)
- державний (с. 156)
- зовнішньоекономічний (с. 60, 157):
 підрядний (с. 156)
- компенсаційний (с. 156)
- міжнародний (с. 156)
- на майбутню поставку (с. 156)
- на управління (с. 157)
- облігаційний (с. 156)
- обмежувальний (с. 156)
- «під ключ» (с. 158)
- типовий (с. 156)
- форвардний (с. 156)
- ф'ючерсний (с. 156)

Контроль (с. 94, 198, 225, 226, 259)

- валютний (с. 260)
- ветеринарний (с. 260)
- внутрішній (с. 227)
- екологічний (с. 260)
- економічний (с. 240)
- за переміщенням культурних цінностей (с. 260)
- зовнішній (с. 229)
- митний (с. 57, 260)
- податковий (с. 260)
- радіологічний (с. 260)
- санітарно-епідеміологічний (с. 260)
- фітосанітарний (с. 260)

Контролінг (с. 261)

- оперативний (с. 263)
- стратегічний (с. 263)

Кредит (кредитування) (с. 294, 295, 305, 324)

- експортний (с. 69)
- інвестиційний податковий (с. 103)
- комерційний (с. 252, 460, 462)
- міжнародний (с. 324)

- разовий (с. 305)
- револьверний (с. 305, 324)
- фінансовий (с. 324)

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (с. 35)
Корисні моделі (с. 22)

Корпоративна культура управління (с. 115, 200)
Корпорації
- транснаціональні (с. 126, 135, 146, 383)
Кредо (с. 109)

Лендер (с. 336)
Лібералізація (с. 13, 15)
Лізинг (с. 90, 273, 274)

- зворотній (с. 277)
- майновий (с. 276)
- міжнародний (с. 277)
- оперативний (с. 276)
- пайовий (с. 277)
- фінансовий (с. 276)

Лізингодавець (с. 273, 280)
Лізингоотримувач (с. 274, 280)

Л

Лімітування (с. 18, 49)
Ліцензія (с. 50, 90)

- відкрита (с. 50)
- генеральна (с. 50)
- глобальна (с. 50)
- разова (с. 50)

Ліцензування (с. 18, 49)

- автоматичне (с. 49)
- неавтоматичне (с. 49)

Локальна мережа (с. 258)
Лонг (с. 156)

Майно (с. 21)
Маркування (с. 165, 166)
Менеджмент (с. 88)

- ЗЕД (с. 89, 91)
- фінансовий (с. 391, 292)

Ментальність (с. 200)
Методи регулювання ЗЕД

- митно-тарифні (с. 44)
- нетарифні (с. 48):
 - кількісні (с. 49)
 - приховані (с. 51)
 - фінансові (с. 51)

Митна вартість (с. 47)
Митний кордон України (с. 15, 57)
Мито (с. 44)

- адвалерне (с. 47)
- антидемпінгове (с. 47)
- ввізне (с. 46)
- вивізне (с. 46)
- комбіноване (с. 47)
- компенсаційне (с. 47)
- номінальне (с. 45)
- постійне (с. 46)
- реальне (с. 45)
- сезонне (с. 47)
- спеціальне (с. 47)
- специфічне (с. 47)

Митна територія України (с. 15)
Митна справа (с. 56)
Митний брокер (с. 61)
Митний перевізник (с. 61)

М

Митний тариф (с. 44)
Митниця (с. 57, 58)
Міжнародна організація вищих контрольно-фінансових установ (с. 242)
Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі (с. 34)
Міжнародна міграція робочої сили (с. 216)
Міжнародна організація зі стандартизації (с. 162)
Міжнародна організація праці (с. 208)
Міжнародна торгова палата (с. 167, 301, 303, 304)
Міжнародне співробітництво (с. 121)
Міжнародні розрахунки (с. 52, 301)
Міжнародні фінансові організації (с. 300)
Міжнародний банк реконструкцій та розвитку (с. 299, 313, 326)
Міжнародний бізнес (с. 324)
Міжнародний валютний фонд (с. 36, 286, 299, 312)
Міжнародний комерційний арбітражний суд (с. 167)
Міжнародний третейський суд (с. 167)
Місія (с. 109)
Модель «чотирьох фільтрів» (с. 126, 127)
Монополія (с. 133)

- природна (с. 248)

Монополізація (с. 247)
Монопольне становище (с. 246)
Мотив (с. 201)
Мотивація (с. 94, 198, 201, 202, 203, 378)

- Накладна
- авіаційна вантажна (с. 60)
 - залізнична (с. 60)
 - міжнародна автомобільна (с. 59)
 - товарно-транспортна (с. 58)

- Об'єкт
- ЗЕД (с. 20)
 - інвестиційної діяльності (с. 70)
 - лізингу (с. 274)

Облігації (с. 295)

Облік

- бухгалтерський (с. 227, 229)
- управлінський (с. 227, 229)

Обмеження

- валютні (с. 52, 314)
- добровільні (с. 50)

Одноманітний вексельний закон (с. 306)

Пакування (с. 165)

Персонал (с. 188, 191)

Перший отримувач (с. 307)

Підприємництво (с. 14, 122)

Підприємці (с. 14)

Планування (с. 94)

- довготривале (с. 106)
- ЗЕД (с. 104, 107)
- індикативне (с. 74)
- короткочасне (с. 105)
- середньотривале (с. 106)
- фінансове (с. 292)

Пластикова картка (с. 304)

Платіжний баланс (с. 314)

- активний (с. 38)
- пасивний (с. 38)

Поділ праці (с. 204)

Податки

- внутрішні (с. 51)

Показники

- динаміки ЗЕД (с. 38)
- результативності ЗЕД (с. 38)

Політика

- валютна (с. 312)
- інвестиційна (с. 69, 72, 292)
- кадрова (с. 198, 199)
- кредитна (с. 315, 332, 335)

Н

Національна служба посередництва і примирення (с. 215)

Національний банк України (с. 33, 52, 73, 282, 299)

Нематеріальні блага (с. 21)

Ноу-хау (с. 22, 90, 383)

О

Операції

- міжнародні (с. 123)
- торгово-посередницькі (с. 150, 295)

Оплата праці (с. 198)

Опціон (с. 183)

Організація взаємодії (с. 94)

Організаційна структура управління (с. 115, 140, 145)

Організація Об'єднаних Націй (с. 383)

Оренда (с. 274)

- відкрита (с. 277)
- закрита (с. 277)

Орендар (с. 285)

П

- облікова (с. 234)

- податкова (с. 74)

- управління персоналом (с. 189, 192)

- фінансова:

агресивна (с. 318)

консервативна (с. 317)

Постачання (поставки) (с. 231)

- зустрічні (с. 90)

Послуги (с. 21, 149)

Посередник (с. 61, 112, 145, 148–150, 351)

- біржовий (с. 149)

- маркетинговий (с. 150)

- фінансовий (с. 150)

- фондовий (с. 150)

Потреби (с. 201, 202)

Привабливість об'єктів інвестування (с. 71)

Принципи (с. 16)

- взаємовигідності ЗЕД (с. 17)

- ЗЕД (с. 16):

національні (с. 16, 19)

у ЄС (с. 18)

спеціальні (с. 16, 17)

- контролю (с. 226)

- науковості ЗЕД (с. 16)

- системності ЗЕД (с. 17)

- управління персоналом (с. 189)

Прибуток (с. 69, 292, 315)

Право
- інвестиційне (с. 68, 70)
Пріоритетність об'єктів інвестування (с. 71)
Протест по векселю (с. 310)
Предмет контракту (с. 17)
Проект
- інвестиційний (с. 71)
- розвитку експорту (с. 361, 365)
Протекціонізм (с. 28, 34)
- галузевий (с. 34)
- колективний (с. 34)
- прихований (с. 34)
- селективний (с. 34)

Рахунок
- відкритий (с. 304)
- консульський (с. 170)
- «лоро» (с. 183)
- «ностро» (с. 183)
- фактура (с. 60, 168, 355)
Ревальвація валюти (с. 52, 313)
Реекспорт (с. 342, 349)
Релевантна інформація (с. 249, 250)
Режим найбільшого сприяння (с. 18)
Реімпорт (с. 342, 350)
Реінжиниринг (с. 144)
Рекламація (с. 165, 167)
Ремітент (с. 307)
Реорганізація (с. 144)
Реструктуризація (с. 144)
Репатріація прибутку (с. 133, 286, 388)

Сальдо платіжного балансу держави (с. 38)
Санація (с. 72)
Санкції (с. 167)
Світовий банк (с. 36)
Світова організація торгівлі (с. 35)
Свіфт (с. 184)
Сегмент міжнародного ринку (с. 114)
Селекція закордонного ринку (с. 126)
Середовище підприємства
- внутрішнє (с. 114)
- зовнішнє (с. 111)
Сертифікат
- ветеринарний (с. 59, 60)
- визнання (с. 60)
- відповідності (с. 60)
- карантинний (с. 61)
- походження товару (с. 59, 60, 171)
- фітосанітарний (с. 59, 60)
- якості (с. 60)
Синергія (с. 214)
Системи автоматизованого проектування (с. 257)
Системи регулювання ЗЕД (с. 28, 30, 32)

Р

Ресурси (с. 255)
- інформаційних систем (с. 257)
- фінансові (с. 291, 292)
Ризик (с. 34, 78, 295, 297, 303, 315, 376)
- відсотковий (с. 298)
- екологічний (с. 369)
- кредитний (с. 298)
- ринковий (с. 298)
Ринок
- валютний (с. 311)
- зовнішній (с. 145)
- праці (с. 197)
- цінних паперів (с. 72)
Робоча сила (с. 188, 197, 217)
Розвиток (с. 143)
- організаційний (с. 144)
- сталий (с. 36)

С

Соціальне партнерство (с. 190, 207)
Соціальна справедливість (с. 18)
Спеціалізація (с. 341, 373)
Спеціальні митні зони (с. 15)
Специфікація (с. 161, 171)
Співстрахування (с. 151)
Спільне підприємництво (с. 372, 373, 387)
Спільні підприємства (с. 372, 374, 378, 384)
Споживачі (с. 112)
Ставки ввізного мита
- пільгові (с. 46)
- повні (с. 46)
- преференційні (с. 46)
Стандарти (с. 162)
Стилі керівництва (с. 197)
Стимул (с. 203)
Стимулювання (с. 203)
Стокіст (с. 150)
Страховий поліс (с. 171)
Страхування (с. 151)
Стратегія
- диверсифікації виробництва (с. 108)
- диференціації продукту (с. 108, 195)

- ЗЕД (с. 106)
- зростання (с. 196)
- лідерства (с. 195)
- ліквідації (с. 196)
- насиченості ринку (с. 108)
- розвитку (с. 108)
- скорочення (с. 196)
- управління персоналом (с. 188, 191)

- фокусування (с. 195)
- Суб'єкти
 - ЗЕД (с. 22, 23, 28)
 - управління (с. 141)
- Сублізинг (с. 278)
- Субсидії (с. 51, 72)
- Суверенітет (с. 17, 19)

- Таймшит (с. 172)
- Тара (с. 166)
- «Тель-кель» (с. 162)
- Теорії мотивації
 - змістові (с. 201)
 - процесійні (с. 201)
- Термін поставки (с. 164)
- Технічні бар'єри (с. 51)
- Технічні умови (с. 162)
- Технологія (с. 115)
- Товар (с. 20, 60, 341)
- Товариство
 - акціонерне (с. 374)

- Угоди
 - «дабл діп» (с. 277)
 - клірингові (с. 302)
 - «допомога у продажі» (с. 278)
- Укрексімбанк (с. 366)
- Уніфікація (с. 19)
- Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі (с. 307)
- Уніфіковані правила по інкасо (с. 303, 353)

- Фектор (с. 150)
- Фінансові потоки (с. 315)
- Фізичні особи (с. 22, 24, 148)
- Фінансова система держави (с. 292)
- Фінансування (с. 362)
 - спільне (с. 362)
 - хеджируване (с. 316)
- Фірми
 - агентські (с. 150)
 - брокерські (с. 150)
 - комесійні (с. 150)
 - торгові (с. 150)
- Фіскальні бар'єри (с. 19)

Т

- з обмеженою відповідальністю (с. 374)
- командитне (с. 374)
- Торгівля (с. 341)
 - зовнішня (с. 37)
 - міжнародна (с. 89, 121)
- Торгово-промислова палата (с. 166, 167)
- Трасант (с. 307)
- Трасат (с. 307)
- Тратта (с. 183, 307, 308, 353)
 - документарна (с. 311)
 - торгова (с. 311)
 - фінансова (с. 311)
- Трипартизм (с. 212, 215)

У

- Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (с. 304)
- Умови
 - здачі / приймання товару (с. 165)
 - платежів (с. 164, 182, 301, 354)
 - розрахунків (с. 338)
 - транспортні (с. 163)
- Управління (с. 88)
 - персоналом (с. 188, 197)
 - ризиками (с. 79)

Ф

- Фонд
 - інвестиційний (с. 70)
- Форма платежів (розрахунків) (с. 17, 183, 338)
- Форс-мажорні обставини (с. 166)
- Фрахт (с. 169, 353)
- Фрітрідерство (с. 28, 34)
- Функції
 - менеджменту (с. 92)
 - мита:
 - протекціоністські (с. 44)
 - регулюючі (с. 45)
 - фіскальні (с. 45)

Х

Харгія економічних прав і обов'язків (с. 17) Холдинг (с. 374)
Хеджування (с. 316)

Ц

Центральний банк (с. 294)
Центральний орган виконавчої влади з питань економіки (с. 33)
Центри відповідальності (с. 263)
Цілі ЗЕД (с. 109, 110, 114, 142, 373, 378)
Цінні папери (с. 77, 79, 292, 295)
Цінності
- валютні (с. 21)
Ціна (с. 177)
- аукціону (с. 179)
- довідкова (с. 179)
- експортна (с. 179)
- з наступною фіксацією (с. 180)
- імпортна (с. 179)
- ковзаюча (с. 180)
- міжнародного контракту (с. 175, 176)
- опублікована (с. 177)
- попередньої угоди (с. 179)
- пропозицій великих фірм (с. 179)
- ринку (с. 177)
- рухома (с. 180)
- світова (с. 177)
- тверда (с. 180)

Ч

Чартер (с. 169)
Чек (с. 302)
- банківський ордерний (с. 302)
- дорожній (туристичний) (с. 303)
- на пред'явника (с. 303)
- євро (с. 303)
- іменний (с. 303)
- клієнтський (с. 303)
- ордерний (с. 303)

Ш

Шорт (с. 156) Штурманська розписка (с. 172)

Ю

Юридичні особи (с. 23, 24)

Я

Якість товару (с. 162, 167)

ЗАКОН УКРАЇНИ**Про зовнішньоекономічну діяльність**

(Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377)
зі змінами та доповненнями від 13.03.2012 }

Розділ I**ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ****Стаття 1. Визначення термінів**

У цьому Законі нижченаведені терміни вживаються в такому значенні:

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

Валютні кошти – валютні цінності:

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

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

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

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

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.

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

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

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

Іноземна валюта:

- валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що

знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу,

- платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав та міжнародних розрахункових одиницях,

- кошти у грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях та у діючій на території України валюті з вільною конверсією, які знаходяться на рахунках та вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами.

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

Іноземні суб'єкти господарської діяльності - суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України.

Квоти (контингенти) глобальні - квоти, що встановлюються по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Митне регулювання - регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

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

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

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

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

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

Обмежувальна ділова практика - здійснення індивідуальних або колективних заходів, спрямованих на обмеження конкуренції та монополізацію виробництва, розподілу, обміну, споживання товарів і одержання надприбутків.

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

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

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

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

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

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

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

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.

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

Товарна група - група однорідних товарів за гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Транзит товарів - переміщення товарів через територію України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.

Упущена вигода - доход або прибуток, який міг би одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності в разі здійснення зовнішньоекономічної операції і який він не одержав внаслідок дії обставин, що не залежать від нього, якщо розмір його передбачуваного доходу або прибутку можна обґрунтувати.

Стаття 2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

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

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

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;

- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;

Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

- обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

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

Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

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

Принципом верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

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

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

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

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

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

Принципом еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Стаття 3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультативні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

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

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

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

Стаття 4. Види зовнішньоекономічної діяльності

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультативних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

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

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України;

- створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення

спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

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

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

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

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

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

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

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

Стаття 5. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

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

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці. Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої

вони є. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Втручання державних органів у зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів у випадках, не передбачених цим Законом, в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення умови гірші від встановлених в цьому Законі, є обмеженням права здійснення зовнішньоекономічної діяльності і як таке забороняється.

До суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності може бути застосовано санкцію у вигляді тимчасового зупинення права здійснення такої діяльності у випадках порушення чинних законів України, що стосуються цієї діяльності, згідно із статтею 37 цього Закону.

Ніякі положення цієї статті не можуть тлумачитись як заборона фізичним, юридичним особам та іншим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності здійснювати між собою будь-які відносини, які не підпадають під визначення зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який одержав від цієї діяльності у

власність кошти, майно, майнові і немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за своїм розсудом.

Вилучення результатів зовнішньоекономічної діяльності у власника у будь-якій оплатній або неоплатній формі без його згоди забороняється, за винятком випадків, передбачених законами України.

Здійснення видів зовнішньоекономічної діяльності, зазначених у статті 4, за межами України підлягає регулюванню також законами відповідних держав.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з законами цих держав.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право на участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Акредитацію філій і представництв іноземних банків здійснює Національний банк України відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність". Реєстрацію представництв інших іноземних суб'єктів господарської діяльності здійснює центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики протягом шістдесяти робочих днів з дня подання іноземним суб'єктом господарської діяльності документів на реєстрацію. Для реєстрації представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності на території України необхідно подати:

- заяву з проханням про реєстрацію представництва, яка складається у довільній формі;

- виписку з торговельного (банківського) реєстру країни, де іноземний суб'єкт господарської діяльності має офіційно зареєстровану контору;

- довідку від банківської установи, в якій офіційно відкрито рахунок подавця;

- довіреність на здійснення представницьких функцій, оформлену згідно з законом країни, де офіційно зареєстровано контору іноземного суб'єкта господарської діяльності.

Документи, зазначені вище, мають бути нотаріально засвідчені за місцем їх видачі і легалізовані належним чином в консульських установах, які представляють Україну, якщо міжнародними договорами України не передбачено інше. За реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності з них стягується плата у розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України і який не повинен перевищувати фактичних витрат держави, пов'язаних з цією реєстрацією.

У разі відмови центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики зареєструвати представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності або неприйняття рішення з цього питання у встановлений шістдесятиденний строк іноземний суб'єкт господарської діяльності може оскаржити таку відмову в судових органах України.

Забороняється вимагати від іноземного суб'єкта господарської діяльності повторної реєстрації (перереєстрації) раніше зареєстрованого представництва на території України.

У разі зміни назви, юридичного статусу, юридичної адреси чи оголошення іноземного суб'єкта господарської діяльності неплатоспроможним або банкрутом його представництво на території України зобов'язане повідомити про це центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики у семиденний строк.

Господарська, в тому числі зовнішньоекономічна діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України, регулюється законами України щодо порядку здійснення іноземними особами господарської діяльності на території України. У разі, якщо зазначена діяльність пов'язана з іноземними інвестиціями, вона регулюється відповідними законами України.

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

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту), мають

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

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

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

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

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

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

Розділ II

РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 7. Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами, визначеними у статті 2 цього Закону, з метою:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

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

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою: законів України; передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх

компетенції; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України; рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України. Забороняється регулювання зовнішньоекономічної діяльності прямо не передбаченими у цій частині актами і діями державних і недержавних органів.

Нормативно-правові акти, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність 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" (1160-15).

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

- національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

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

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

В Україні згідно з цим Законом запроваджуються такі правові режими для товарів, що імпортуються з держав - членів Світової організації торгівлі (далі - СОТ): національний режим, який означає, що стосовно імпортованих товарів походженням з держав - членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів 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, який 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, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав - членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння.

Виключення щодо режиму найбільшого сприяння в формі преференцій можуть бути зроблені для товарів, що походять з держав, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю або митний союз чи проміжні угоди, що у майбутньому призведуть до створення зон вільної торгівлі або митних союзів у межах розумного періоду часу (10 років), чи угоди про прикордонну торгівлю та застосування генеральної системи преференцій.

Стаття 8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання

зовнішньоекономічної діяльності на її території. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати: захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з цим та іншими законами України.

Стаття 9. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є Верховна Рада України. До компетенції Верховної Ради України належать: прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності; затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України; розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами; затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України відповідно до статей 24, 25 цього Закону; затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється згідно із статтями 16, 17 цього Закону; прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом встановлення повної/часткової заборони (повного/часткового ембарго) на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму.

Кабінет Міністрів України: вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України; здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах; приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України; проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах; відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств - органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України; забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України; здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України; забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності; приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом запровадження режиму ліцензування.

Національний банк України: здійснює зберігання і використання золотовалютного

резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України; представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди; регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав; здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України; виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України; здійснює інші функції відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" (872-12) та інших законів України. Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для зовнішньоекономічної діяльності України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики: забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України; здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України; проводить антидемпінгові, антисубсидійні 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.

Державна митна служба України: здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України.

Антимонопольний комітет України: здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі: здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України; приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних 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.

Стаття 10. Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю

До органів місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю належать: місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи; територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Компетенція органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів визначається цим Законом та Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" (280/97-ВР). Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України можуть створювати свої територіальні підрозділи (відділення), якщо це впливає з їх компетенції, яка визначається законами України та положеннями про ці органи. Зазначені органи територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності 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 впливають із законів України.

Стаття 11. Принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

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

Забороняється одночасне застосування щодо одного й того ж товару податку на експорт і імпорт та режиму ліцензування і квотування експорту відповідно до статті 16 цього Закону, за винятком випадків встановлення режиму ліцензування і квотування як заходу у відповідь на дискримінаційні дії інших держав згідно із статтею 16 цього Закону та в разі застосування санкцій згідно із статтею 37 цього Закону при порушенні суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності встановлених правил цієї діяльності.

Стаття 12. { Дію статті 12 зупинено згідно з Декретом
N 15-93 від 19.02.93 } **Обов'язковий розподіл виручки від зовнішньоекономічної діяльності в іноземній валюті**

Стаття 13. Принципи митного регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Україна самостійно здійснює митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території. Митну політику України визначає Верховна Рада України. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно з цим Законом, Митним кодексом України (92-15), законами України про митне регулювання, Єдиним митним тарифом України (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14) та міжнародними договорами України. Територія України становить єдиний митний простір, на якому діють митні правила України, з додержанням зобов'язань, що впливають з міжнародних договорів України. Єдиний митний тариф України визначається згідно з відповідним законом України та міжреспубліканськими договорами України. Єдиний митний тариф України встановлює на єдиній митній території України оподаткування митом предметів, що ввозяться на територію України або вивозяться з неї. Ставки Єдиного митного тарифу України мають бути єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності і територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами.

Митний контроль та митне оподаткування на території спеціальних економічних зон регулюються спеціальними законами України та міжнародними договорами, які встановлюють спеціальний правовий режим цих зон у кожному окремому випадку.

До суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (іноземних суб'єктів господарської діяльності), які провадять демпінг, а також тих держав, які застосовують щодо України дискримінаційні дії, можуть вживатися митні заходи, передбачені статтями 29, 31 та 37 цього Закону.

Митні правила України, які повинні включати порядок декларування товарів,

сплати мита та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, надання митних пільг та інші умови проходження митного контролю, встановлюються законами України про митне регулювання. Єдиний митний тариф України та митні правила України мають бути офіційно опубліковані у загальнодоступних засобах масової інформації не пізніше як за 45 днів до дати введення їх у дію. В разі, якщо зазначені документи не будуть офіційно опубліковані, вони чинності не набирають. Якщо зазначені документи будуть опубліковані пізніше як за 45 днів до введення їх у дію, датою набрання чинності буде вважатися 46-й день з моменту офіційної публікації. Офіційною публікацією вважається публікація в періодичному офіційному виданні Верховної Ради України або Кабінету Міністрів України. Датою офіційної публікації вважається дата фактичного виходу в світ відповідного номера цього видання. Україна як держава несе відповідальність за дії своїх митних органів згідно із статтею 34 цього Закону.

Стаття 14. Ведення розрахунків та кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право:

- самостійно визначати форму розрахунків по зовнішньоекономічних операціях з-поміж тих, що не суперечать законам України та відповідають міжнародним правилам;
- безпосередньо брати і надавати комерційні кредити за рахунок власних коштів у діючій на території України валюті та в іноземній валюті як у межах, так і за межами України, самостійно приймати рішення у зазначених питаннях;
- вільно обирати банківсько-кредитні установи, які будуть вести їх валютні рахунки та розрахунки з іноземними суб'єктами господарської діяльності, користуватись їх послугами, з додержанням при цьому вимог чинних законів України.

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

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

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

Державне кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та гарантування державою комерційних кредитів, що надаються цим суб'єктам, в Україні здійснюються через банк для зовнішньоекономічної діяльності України та інші уповноважені банки.

Умови державного кредитування та гарантування державою комерційних кредитів визначаються кредитними угодами (договорами), що укладаються між відповідними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та банком для зовнішньоекономічної діяльності України.

Рішення про надання державних кредитів та гарантій приймається банком для зовнішньоекономічної діяльності України в межах лімітів державного кредитування зовнішньоекономічної діяльності у діючій на території України валюті та в іноземній валюті за поданням суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та за результатами експертної оцінки техніко-економічного обґрунтування об'єкта кредитування та умов окупності кредитів. Банк для зовнішньоекономічної діяльності України повинен повідомити про своє рішення подавця заявки на державний кредит (державну гарантію

комерційного кредиту) у місячний строк з дня подання зазначеної заявки. В разі відсутності вищезазначеної експертної оцінки об'єкта кредитування відмова у державному кредитуванні (гарантуванні державою комерційного кредиту) суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності з підстав недоцільності не дозволяється.

Розмір державного кредиту (державної гарантії комерційного кредиту), що надається у діючій на території України валюті та/або в іноземній валюті одному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності протягом одного року, не може перевищувати 5 процентів від відповідних річних лімітів державного кредитування зовнішньоекономічних операцій.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які надають кредити іноземним суб'єктам господарської діяльності або одержують у них кредити, повинні протягом трьох робочих днів надіслати у Національний банк України інформацію про зазначені кредити (загальна сума, валюта на строк кредиту) згідно з встановленою Національним банком України формою. Національний банк України може запроваджувати ліцензування одержання кредитів в іноземній валюті суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності від іноземних суб'єктів господарської діяльності в разі виникнення обставин, зазначених у статті 16 цього Закону, та ліцензування надання кредитів в іноземній валюті суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності в разі виникнення обставин, зазначених у статті 16 цього Закону.

Стаття 15. Страхування зовнішньоекономічних операцій

Страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні здійснюється комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до статутного предмету діяльності яких входять страхові операції (страхування). Вибір страхової компанії (страхувача) здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності самостійно. Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в Україні на договірних засадах і є добровільним, якщо інше не передбачено законами України. Страхування зовнішньоекономічних операцій здійснюється в Україні щодо ризиків, які існують у світовій практиці. Страхування експортних кредитів, позичок, окремих контрактів на поставку машин і обладнання, інвестицій як на території України, так і за її межами здійснюється спеціалізованим страховим акціонерним товариством, контрольний пакет акцій якого належить Кабінету Міністрів України.

Стаття 16. Ліцензування зовнішньоекономічних операцій

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів. Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування. Автоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження). Автоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії не справляє обмежувального впливу на товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню. Автоматичне ліцензування імпорту має бути скасовано в разі припинення обставин, що були підставою для його запровадження, а також у разі існування інших процедур, за допомогою яких можна розв'язати завдання, для вирішення яких запроваджується автоматичне ліцензування. Неавтоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження). Неавтоматичне ліцензування

експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії використовується в разі встановлення квот (кількісних або інших обмежень) на експорт (імпорт) товарів.

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

Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні в разі: значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, що мають вагомe значення для життєдіяльності в Україні, особливо сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується до моменту відновлення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку; необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки; експорту золота та срібла, крім банківських металів; необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника в разі обмеження експорту вітчизняних матеріалів, необхідних для забезпечення достатньою кількістю таких матеріалів вітчизняної переробної промисловості протягом періодів, коли внутрішня ціна на такі матеріали тримається на рівні, нижчому за світову ціну, за умови впровадження Кабінетом Міністрів України плану стабілізації та за умови, що такі обмеження не повинні призводити до зростання експорту товарів такої галузі вітчизняної промисловості. Такі заходи застосовуються виключно на недискримінаційній основі; необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав; необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі: різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи є неефективними); різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;

необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки; імпорту золота та срібла, крім банківських металів; необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту в Україну, що завдає значної шкоди або загрожує завданням значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується на строк, який дає змогу не допустити завдання значної шкоди або компенсувати завдану значну шкоду національному товаровиробнику і дає йому можливість відновити його прибутковість; необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав; необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України; необхідності застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

Рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів, у тому числі встановлення квот (кількісних або інших обмежень), приймається Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням переліку конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо

кожного товару. У разі застосування захисних заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством. Стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид ліцензії. Ліцензії видаються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, а також у межах наданих ним повноважень - відповідним республіканським органом Автономної Республіки Крим, структурним підрозділом обласної, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій.

У разі порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності порядку здійснення такої діяльності, встановленого цим Законом або іншими законами України, до нього може бути застосовано індивідуальний режим ліцензування відповідно до статті 37 цього Закону. Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що подаються за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики. Для одержання ліцензії заявники звертаються, як правило, до одного органу виконавчої влади. У разі необхідності в одержанні погодження можливе звернення до кількох органів виконавчої влади, але не більше ніж до трьох. Розгляд заявок на одержання ліцензій може здійснюватися в порядку їх надходження, який визначається за датами реєстрації заявок, або одночасно після закінчення оголошеного строку їх приймання.

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

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

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

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

У разі запровадження режиму неавтоматичного ліцензування: строк розгляду заявок не повинен перевищувати 30 днів від дати їх одержання, якщо заявки розглядаються в порядку їх надходження, та більше 60 днів від дати закінчення оголошеного строку приймання заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно; ліцензія видається на підставі заявки в межах квоти із зазначенням строку дії ліцензії; якщо на момент подання заявки (у разі застосування процедури розгляду в порядку надходження) встановлені квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпано, така заявка не розглядається. Про факт, що квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпані, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який подав відповідну заявку, повідомляється письмово протягом семи робочих днів від дати її одержання; рішення про видачу ліцензії приймається з урахуванням даних щодо використання раніше одержаних ліцензій за умови додержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства про

захист економічної конкуренції.

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

Неавтоматичне ліцензування не повинно справляти обмежувального або такого, що порушує торгівлю, впливу на товари на доповнення до того впливу, що виникає внаслідок запровадження режиму неавтоматичного ліцензування.

Забороняється обмеження імпорту товарів, щодо яких встановлюються певні квоти, до повного використання таких квот.

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

Рішення про відмову у видачі ліцензії повинно бути вмотивованим, прийнятим у строки, встановлені для розгляду заявок, і надсилається (видається) заявникові у письмовій формі. У разі відмови у видачі ліцензії заявник має право на оскарження рішення згідно із законодавством. За видачу ліцензії справляється збір (268-2005-п), розмір якого встановлюється Кабінетом Міністрів України з урахуванням фактичних витрат, пов'язаних із застосуванням процедури ліцензування. Митне оформлення товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, здійснюється тільки за наявності відповідної ліцензії.

У митному оформленні товарів, що ліцензуються та навантажуються навалом, не може бути відмовлено у разі, коли вартість, кількість або вага таких товарів незначною мірою відрізняються від тих, що зазначені у ліцензії. Гранична різниця таких значень встановлюється Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики щомісяця інформує центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи про видані ліцензії на експорт (імпорт) товарів, що підлягають ліцензуванню. Центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи щомісяця подає центральному органу виконавчої влади з питань економічної політики інформацію про обсяги експорту (імпорту) товарів за виданими ліцензіями. Ліцензування товарообмінних (бартерних) операцій здійснюється в тому разі, якщо предметом цих операцій є товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню. Ліцензування експорту (імпорту) дисків для лазерних систем зчитування, матриць, обладнання та сировини для їх виробництва здійснюється з урахуванням вимог законодавства з питань виробництва, експорту (імпорту) дисків для лазерних систем зчитування відповідно до процедури видачі ліцензій, встановленої цією статтею.

Ліцензування не поширюється на експорт та реалізацію компенсаційної і прибуткової продукції, одержаної інвестором у власність на умовах угоди про розподіл продукції, укладеної відповідно до вимог Закону України "Про угоди про розподіл продукції" (1039-14). Запровадження будь-яких обмежень щодо експорту та реалізації такої продукції, в тому числі кількісних, не допускається, якщо інше не передбачено угодою про розподіл продукції.

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

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

Публікація повинна включати таку інформацію: перелік товарів, що підлягають процедурам ліцензування; контактний пункт для надання інформації про право на

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

У разі якщо квота розподіляється серед держав-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших держав, заінтересованих у постачанні в Україну певних товарів. Офіційне опублікування здійснюється за 21 день до дати запровадження режиму ліцензування, але не пізніше зазначеної дати.

На запит заінтересованої держави - члена СОТ повинна надаватися відповідна інформація щодо: порядку застосування обмежень; кількості виданих за певний період ліцензій із зазначенням у разі необхідності обсягу та/або вартості товарів; розподілу ліцензій серед держав-постачальників; статистичних даних про обсяги та/або вартість товарів. Дія цієї статті не поширюється на операції Національного банку України, які здійснюються ним відповідно до Закону України "Про Національний банк України" (679-14). Здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічних операцій без відповідних ліцензій тягне за собою накладення штрафу згідно зі статтею 37 цього Закону у сумі 10 відсотків вартості проведеної операції, перерахованої у валюту України за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим Національним банком України на день здійснення такої операції. Штрафи стягуються органами державної податкової служби на підставі відповідних рішень центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики у порядку, визначеному Податковим кодексом України (755-17).

Стаття 17. Заборона окремих видів експорту та імпорту

В Україні забороняється: 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 (254к/96-ВР); експорт природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовуються до внутрішнього споживання або виробництва; експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності; експорт з території України товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідну державу.

Впровадження заборони експорту або імпорту з інших підстав можливо лише, якщо це дозволено міжнародними договорами, учасником яких є Україна. Перелік товарів, експорт (імпорт) яких через територію України забороняється, визначається виключно законами України. Контроль за виконанням вимог, що містяться в цій статті, покладається на митні органи України та центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Стаття 18. Порядок застосування технічних регламентів, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних заходів, стандартів та вимог

Технічні регламенти, фармакологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні та

екологічні заходи, стандарти та вимоги до товарів, що імпортуються в Україну, застосовуються в порядку, встановленому законодавством України.

Стаття 19. Спеціальні імпорتنі процедури

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

- застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;
- режим попередніх імпорتنих депозитів, що вносяться у банки;

Державні закупки по імпорту комплексного устаткування або масових партій інших товарів з використанням коштів Державного валютного фонду України мають обов'язково провадитись з використанням процедури міжнародних торгів.

Режим попередніх імпорتنих депозитів запроваджується Національним банком України з метою регулювання платіжного балансу України. При цьому Національний банк України встановлює порядок здійснення операцій з попередніми імпортними депозитами та відносний розмір сум депозитів у процентах до вартості договору (контракту), який не може перевищувати 50 процентів.

Попередній імпорتنий депозит відкривається не пізніше як через три робочих дні з моменту набрання договором (контрактом) юридичної сили. В разі порушення зазначеного строку або інших умов відкриття попередніх імпорتنих депозитів до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності застосовуються санкції, які визначаються порядком, затвердженим Національним банком України.

Кошти, що надходять на рахунки попередніх імпорتنих депозитів, відображаються на зведеному спеціальному рахунку, який відкривається кожним комерційним банком, що веде операції з попередніми імпортними депозитами, на користь Національного банку України. Зазначені кошти знаходяться у розпорядженні Національного банку України.

Суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, що відкрив попередній імпорتنий депозит, відповідним банком видається довідка встановленої форми, яка є підставою для пропуску товару через митний кордон України. В разі передачі товару іноземними суб'єктами господарської діяльності через банківсько-кредитні установи України і відсутності перетину товаром митного кордону України зазначена в цьому пункті довідка є підставою для

проведення розрахунків з іноземним суб'єктом господарської діяльності через банківсько-кредитні установи України або для пропуску через митницю відповідної суми готівкою.

Забороняється застосування режиму попередніх імпорتنих депозитів щодо товарів, до яких запроваджується режим ліцензування і квотування імпорту.

Стаття 20. Заходи щодо захисту економічної конкуренції в галузі зовнішньоекономічної діяльності

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

Виключно уповноваженими Україною як державою суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності може здійснюватись експорт та імпорт озброєння, боєприпасів, військової техніки та спеціальних комплектуючих виробів для їх виробництва, вибухових речовин, ядерних матеріалів (включаючи матеріали у вигляді тепловипромінюючих зборок), технологій, устаткування, установок, спеціальних неядерних матеріалів та пов'язаних з ними послуг, джерел іонізуючого випромінювання, а також інших видів продукції, технологій і послуг, які в даний час використовуються при створенні озброєнь і військової техніки або становлять державну таємницю України, яка визначається законами України; дорогоцінних металів та сплавів, дорогоцінного каміння; наркотичних і психотропних засобів; експорт творів мистецтва і старовинних предметів з музейних фондів України.

Призначення уповноважених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які можуть здійснювати зазначені експорт та імпорт, і регулювання відповідних експортно-імпорتنих операцій належать до компетенції Кабінету Міністрів України (1228-99-п),

який має погоджувати свої рішення з відповідними Комітетами Верховної Ради України.

Встановлення у будь-якій формі державної монополії на експорт та імпорт інших видів товарів, не зазначених у цій статті, не дозволяється і може бути оскаржено у судовому порядку. Будь-які організації, в тому числі державні, не мають права здійснювати функції, що прямо чи побічно перешкоджають іншим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності вільно здійснювати таку діяльність або в іншій формі, за винятком випадків, прямо зазначених в цьому Законі.

Стаття 21. Державне замовлення

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

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності приймають державні замовлення виключно на добровільних засадах на умовах і в обсязі, які визначаються цивільно-правовими договорами (контрактами), що укладаються між цими суб'єктами та державним замовником. Іноземні суб'єкти господарської діяльності користуються рівними правами і повинні нести рівні обов'язки з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України в разі проведення конкурсу на розміщення державного замовлення.

Стаття 22. Облік зовнішньоекономічних операцій, звітність та аудит суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

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

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

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності самостійно визначають порядок аналітичного обліку зовнішньоекономічної діяльності, запроваджують відповідні субрахунки.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відображають цю діяльність та її результати у своїй річній фінансовій звітності окремо зазначеними показниками:

- у бухгалтерському балансі окремо виділяються кошти (активи), що знаходяться у зовнішньоекономічному обороті, - товари, документи, цінні папери, а також їх джерела (пасиви) - кредити, заборгованість, одержані прибутки тощо;

- у звіті про прибутки та збитки окремо відображаються виручка від зовнішньоекономічних операцій і відповідні витрати. У додатку (коментарі) до річного фінансового звіту робляться необхідні пояснення щодо наведених показників зовнішньоекономічної діяльності.

Державній податковій інспекції, крім річного фінансового звіту, надається також інформація про суми сплачених податків на імпорт та експорт - щомісяця, не пізніше 10 числа місяця, що слідує за звітним. Національному банку України (або за його дорученням - банку для зовнішньоекономічної діяльності України) надається інформація про суми по обов'язковому розподілу частини виручки в іноземній валюті - чотири рази на рік, не пізніше 15 числа місяця, що слідує за звітним періодом.

Банківсько-кредитні установи, що здійснюють кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, мають право на одержання необхідної інформації про фінансовий стан цих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх платоспроможність згідно з умовами письмових угод про кредитування.

Забороняється вимагати подання статистичної звітності з порушенням встановленого цим Законом порядку. Відомості, не передбачені державною статистичною звітністю, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності можуть бути подані на договірній основі органам державного управління або правоохоронним органам на їх вимогу у

встановленому законами України порядку.

Аудит зовнішньоекономічної діяльності, відображеної у річних фінансових звітах суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, здійснюється уповноваженими на це незалежними аудиторськими організаціями відповідно до чинних нормативних актів, які регулюють аудиторську діяльність на території України.

Податкова ревізія суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності провадиться органами державної податкової інспекції згідно з її компетенцією не частіше одного разу на рік.

Стаття 23. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на одержання будь-якої інформації, необхідної для здійснення цієї діяльності, що не становить державної або комерційної таємниці. Обсяг інформації, що становить державну таємницю, визначається згідно із законами України. Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на своєчасне ознайомлення з офіційними текстами законів та інших нормативних актів з наступною інформацією про зміни в них, що регулюють відносини, які прямо чи побічно стосуються зовнішньоекономічної діяльності. Державні органи, відомства та установи, що видають нормативні акти, зобов'язані офіційно публікувати їх у загальнодоступних засобах інформації України, причому зазначені акти не можуть набирати чинності до їх офіційної публікації. Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на безпосереднє одержання інформації від державних органів, які на вимогу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані на оплатній основі оперативно надавати їм повні офіційні тексти нормативних актів.

Зведення статистичної інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності здійснює Державний комітет статистики України на підставі даних, що в обов'язковому порядку надаються органами, які провадять державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (фінансові органи, органи державної митної служби, Національний банк України), а також суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Державний комітет статистики України щокварталу складає і публікує статистичну інформацію щодо стану і структури зовнішньоторговельного балансу України. Міністерство фінансів України складає відомості про стан і структуру зовнішньої державної заборгованості. Державний комітет статистики України зобов'язаний ознайомлювати суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності із статистичною інформацією, яка є в його розпорядженні, у порядку, встановленому законами України "Про інформацію" (2657-12) та "Про державну статистику" (2614-12).

Органи державного управління, юридичні, фізичні особи та інші суб'єкти господарської діяльності, яким було надано інформацію, що становить комерційну таємницю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, не мають права розпорядження такою інформацією без дозволу відповідних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і несуть за це відповідальність згідно з цим та іншими законами України.

Розділ III

СПЕЦІАЛЬНІ ПРАВОВІ РЕЖИМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 24. Спеціальні економічні зони

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

Стаття 25. Інші спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності

Україна може укласти з державами, які мають спільні з Україною морські та/або сухопутні кордони, двосторонні та/або багатосторонні договори, що встановлюють на основі взаємності спеціальні правові режими торгівлі, товарообігу (прикордонна, прибережна торгівля та інші) і передбачають пільгові умови для суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності України та суб'єктів господарської діяльності цих держав у відносинах з ними.

Розділ IV

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З ІНШИМИ ДЕРЖАВАМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ МІЖУРЯДОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Стаття 26. Економічні відносини України з іншими державами

Економічні відносини України з іншими державами регулюються відповідними міжнародними договорами та нормами міжнародного права. Україна укладає, виконує і денонсує міжнародні договори з питань зовнішньоекономічної діяльності, а також договори, які стосуються таких питань, відповідно до Конституції (Основного Закону) України та законів України. Правовий статус суб'єктів господарської діяльності інших держав на території України визначається чинними законами України та вищезазначеними договорами.

Стаття 27. Відносини України з міжнародними міжурядовими економічними організаціями

Україна самостійно набуває членства в міжнародних міжурядових економічних організаціях, установчі акти яких не суперечать цілям та принципам Конституції (Основного Закону) України. Україна може вступити у відносини з міжнародними міжурядовими економічними організаціями на основі відповідних міжнародних договорів та/або установчих актів зазначених організацій.

Розділ V

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

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

Україна зобов'язана здійснювати захист прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права. Такий захист здійснюється за зверненням зазначених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності через дипломатичні та консульські установи, державні торговельні представництва, які представляють інтереси України.

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

У разі якщо інші держави, митні союзи або економічні угруповання обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, у відповідь на такі дії можуть застосовуватися адекватні заходи. У разі якщо такі дії завдають шкоди або створюють загрозу її заподіяння державі та/або суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, зазначені заходи можуть передбачати її відшкодування. Заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань здійснюються відповідно до законів України, міжнародних договорів України, загальноприйнятих правил, стандартів та норм міжнародного права.

Такими заходами є: застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю; застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму; запровадження спеціального мита; запровадження режиму ліцензування зовнішньоекономічних операцій; встановлення квот; інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України.

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

У разі якщо Україна та митний союз або економічне угруповання, які застосували щодо України дії, що містять ознаки дискримінаційних та/або недружніх, є членами тієї самої міжнародної міжурядової організації, розгляд та врегулювання спірної ситуації здійснюються відповідно до правил і процедур такої організації.

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

Матеріали такого розслідування розглядаються Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі для прийняття рішення щодо наявності або відсутності факту (фактів) дискримінаційних дій. У разі прийняття позитивного рішення щодо наявності факту (фактів) дискримінаційних дій рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань приймаються органами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до їх компетенції.

За рекомендацією Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі на підставі матеріалів розслідування, які свідчать про наявність факту (фактів) дискримінаційних дій, центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики спільно з центральним органом виконавчої влади з питань формування та реалізації державної політики у сфері зовнішніх зносин України звертається до відповідних державних та/або компетентних органів інших держав або митних союзів чи економічних угруповань з пропозицією щодо розгляду та врегулювання спірної ситуації.

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

Заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань не застосовуються або припиняються в разі припинення відповідними державами, митними союзами або економічними угрупованнями таких дискримінаційних та/або недружніх дій щодо України, підписання відповідної угоди та/або відшкодування шкоди.

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

Стаття 30. Обмеження реекспорту

Забороняється реекспорт товарів, імпортованих за рахунок Державного валютного фонду України та валютних фондів місцевих Рад народних депутатів України. Орган, який є розпорядником Державного валютного фонду України або валютного фонду місцевої Ради народних депутатів України, може дозволити реекспорт в разі неможливості використання імпортного товару на території України за його призначенням.

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

Під недобросовісною конкуренцією при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється: здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи; здійснення субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи; здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

Під зростаючим імпортом розуміється здійснення імпорту в обсягах та/або за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів. За результатами антидемпінгового, антисубсидійного або спеціального розслідування відповідно до законів України

приймається рішення про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, яке може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження відповідних заходів у порядку, встановленому законами України.

Застосування режимів вільної торгівлі, преференцій, спеціальних пільгових режимів (прикордонної (прибережної) торгівлі, спеціальних (вільних) економічних зон та інших, передбачених законами України), а також податкових, митних та інших пільг, що діють при імпорті в Україну товарів, щодо яких застосовуються антидемпінгові, компенсаційні або спеціальні заходи, зупиняється на строк до закінчення застосування зазначених заходів.

Розділ VI

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 32. Загальні засади відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Україна як держава і всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності несуть відповідальність за порушення цього або пов'язаних з ним законів України та/або своїх зобов'язань, які випливають з договорів (контрактів), тільки на умовах і в порядку, визначених законами України. Україна як держава не несе відповідальності за дії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності не несуть відповідальності за дії України як держави. Якщо Україна бере участь у зовнішньоекономічній діяльності як суб'єкт такої діяльності згідно з статтею 3 цього Закону, вона несе відповідальність на загальних та рівноправних засадах з іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Всі справи та питання щодо визначення відповідальності, які виникають при застосуванні цього та пов'язаних з ним законів України, підсудні судовим органам України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності мають право на судовий розгляд зазначених справ та питань.

Стаття 33. Види та форми відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності

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

Майнова відповідальність застосовується у формі матеріального відшкодування прямих, побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а також майнових санкцій. Якщо порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або іноземними суб'єктами господарської діяльності цього або пов'язаних з ним законів України призвели до виникнення збитків, втрати вигоди та/або моральної шкоди у інших таких суб'єктів або держави, суб'єкти, що порушили закон, несуть матеріальну відповідальність у повному обсязі. Кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності запроваджується тільки у випадках, передбачених кримінальним законодавством України.

Стаття 34. Відповідальність України як держави

Україна як держава несе майнову відповідальність у повному обсязі перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності за всі свої дії, що суперечать чинним законам України і спричиняють збитки (прямі, побічні), моральну шкоду цим суб'єктам та призводять до втрати ними вигоди, а також за інші свої дії, в тому числі й ті, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність і прямо не передбачені в цьому Законі, що спричиняють зазначені збитки (шкоду) та призводять до втрати вигоди, крім випадків, коли такі дії зумовлені неправомірними діями зазначених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Україна як держава відповідає за дії, зазначені в цій статті, всім своїм майном. Дії державних органів та офіційних службових осіб цих органів вважаються діями України як держави в цілому. Держава несе за них відповідальність, як зазначено у цій статті. Будь-

який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності або іноземний суб'єкт господарської діяльності має право подати позов до України як держави. Зазначені позови підсудні судам України відповідно до статті 39 цього Закону. Зазначений позов подається суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності за місцем їх постійного знаходження або проживання, іноземними суб'єктами господарської діяльності - за місцезнаходженням державного органу та/або службової особи, що вчинили дії, зазначені у цій статті. Позов подається у загальному порядку, визначеному цивільно-процесуальним законодавством України. Від імені України як держави в процесі виступають державний орган та/або службова особа, вказані у позові, та/або один з прокурорів України. Україна як держава має право на регресне відшкодування своїх збитків, що виникли у результаті задоволення зазначеного позову з боку державних органів та/або службових осіб за рахунок їх майна (відповідно балансового або власного).

Стаття 35. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність у видах та формах, передбачених статтями 33 і 37 цього Закону, іншими законами України та/або зовнішньоекономічними договорами (контрактами).

Стаття 36. Порядок здійснення відповідальності

Порядок притягнення до відповідальності, здійснення відповідальності та звільнення від відповідальності визначається процесуальними законами України. Порядок притягнення до цивільно-правової відповідальності, здійснення такої відповідальності та звільнення від неї може визначатися зовнішньоекономічними договорами (контрактами), якщо це не суперечить чинним законам України.

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

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

- накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх обов'язків згідно з цим або пов'язаних з ним законів України. Розмір таких штрафів визначається відповідними положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;

- застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування у випадках порушення такими суб'єктами цього Закону та/або пов'язаних з ним законів України, що встановлюють певні заборони, обмеження або порядок здійснення зовнішньоекономічних операцій;

- тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності у випадках порушення цього Закону або пов'язаних з ним законів України, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Санкції, зазначені у цій статті, застосовуються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики за поданням органів державної податкової та контрольно-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України, національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національного банку України або за рішенням суду. Санкції, зазначені у цій статті, можуть бути застосовані до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності протягом трьох років з дня виявлення порушення законодавства.

Подання щодо застосування санкцій повинно містити такі дані: найменування та реквізити суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (для іноземних суб'єктів господарювання - мовою країни їхнього місцезнаходження), відомості про зміст порушення з посиланням на конкретні положення законодавства України, вид спеціальної

санкції, яку пропонується застосувати, найменування та реквізити контрагента, при виконанні контракту з яким порушено законодавство, іншу доцільну інформацію.

Застосуванню спеціальних санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарювання може передувати офіційне попередження центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики.

Індивідуальний режим ліцензування діє до моменту усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання цього Закону та/або пов'язаних з ним законів України та скасовується центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики.

Тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності діє до моменту усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання цього Закону та/або пов'язаних з ним законів України, але не більше трьох місяців з дати винесення відповідного рішення центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики. Після тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності або іноземні суб'єкти господарської діяльності переводяться центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики на індивідуальний режим ліцензування.

Подовження дії тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності здійснюється виключно за рішенням суду. Для подовження дії тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики на підставі інформації ініціатора застосування даної санкції звертається з позовною заявою до суду.

При прийнятті рішення щодо подовження дії тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності суд зазначає термін, на який подовжено дію цієї санкції.

Якщо суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або іноземними суб'єктами господарської діяльності, до яких застосовано санкції, усунуто допущені порушення законодавства України або вжито практичні заходи, що гарантують виконання цього Закону та/або пов'язаних з ним законів України, ініціатори подання щодо застосування санкцій можуть направляти центральному органу виконавчої влади з питань економічної політики матеріали про їх скасування (зміну виду, тимчасове зупинення).

У разі виникнення форс-мажорних обставин, подання позову до суду країни розташування контрагента чи Міжнародного комерційного арбітражного суду, Морської арбітражної комісії при Торгово-промисловій палаті України про визнання або стягнення з іноземного суб'єкта господарської діяльності боргу, пов'язаного з невиконанням умов зовнішньоекономічного договору (контракту), а також у разі вжиття заходів щодо усунення порушень законодавства дію санкцій центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики може бути тимчасово зупинено. Після закінчення строку зупинення санкції дія її поновлюється без додаткового рішення центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики.

У разі усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання цього Закону та/або пов'язаних з ним законів України, і приведення своєї зовнішньоекономічної діяльності у відповідність із законами України або надання достатніх доказів неможливості (безперспективності) застосування практичних заходів, що гарантують виконання закону, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності, до яких застосовано санкції, мають право подавати до центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики відповідні матеріали та виходити з клопотанням про скасування (зміну виду, тимчасове зупинення) дії санкцій.

Клопотання повинно містити такі документи: лист-звернення з викладенням причин, що призвели до порушення, та про вжиті заходи щодо приведення своєї діяльності у відповідність із нормами законодавства України; оригінали або завірені в установленому порядку копії матеріалів (довідки) від державних органів, що здійснюють

контроль за зовнішньоекономічною діяльністю чи валютний контроль, та/або агентів валютного контролю, які засвідчують вжиті суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності практичні заходи щодо приведення своєї діяльності у відповідність із нормами законодавства України.

Загальний термін розгляду цих клопотань не повинен перевищувати тридцяти календарних днів. З метою уточнення інформації центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики може звертатися до державних органів, що здійснюють контроль у сфері зовнішньоекономічної діяльності, валютний контроль, та агентів валютного контролю із запитом про одержання додаткових матеріалів (інформації) щодо діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які звернулися до нього з клопотанням про скасування (зміну виду, тимчасове зупинення) дії санкції.

Відповідальність за недостовірність інформації, зазначеної в поданнях, щодо застосування (скасування, зміни виду, тимчасового зупинення дії) санкцій, на підставі яких приймаються відповідні рішення центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики, несе ініціатор подання у порядку, передбаченому законом.

Відповідальність за недостовірність відомостей, поданих до центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики, несуть суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Застосування санкцій, зазначених у цій статті, може бути оскаржено в суді. Представництво інтересів держави при розгляді таких судових спорів забезпечується центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики та державними органами, які внесли подання про застосування санкцій. Оскарження застосування санкцій у судовому порядку до винесення судом відповідного рішення не зупиняє їх дію.

Розділ VII

ПОРЯДОК РОЗГЛЯДУ СПОРІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Спори, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, 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.

Стаття 39. Спори, що виникають при застосуванні цього Закону

Будь-які спори щодо застосування положень цього Закону та законів, прийнятих на виконання цього Закону, можуть бути предметом розгляду: в суді України, якщо одна із сторін у справі - фізична особа та/або держава; в господарських судах, якщо сторонами у справі виступають юридичні особи. Міждержавні спори, які можуть виникнути в результаті дій України при застосуванні цього Закону, вирішуються у погодженому сторонами порядку згідно з нормами міжнародного права.

Голова Верховної Ради України
м. Київ, 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ

Л.КРАВЧУК

Джерело: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

ДОГОВІР ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ

м. _____ "_____" _____ 20__ р.

_____, яке у подальшому іменується
(повна назва підприємства)
"Лізингодавець", в особі _____,
(прізвище, ім'я по-батькові)
який діє на підставі Статуту, з іншого боку, і _____,
(повна назва підприємства)
у подальшому іменується "Лізингоодержувач", в особі _____,
(прізвище, ім'я, по-батькові)
який діє на підставі Статуту, з іншого боку, далі - Сторони, керуючись чинним
законодавством України, уклали цей договір (далі - Договір) про таке:

1. Предмет договору

1.1. Лізингодавець передає Лізингоодержувачу, а Лізингоодержувач одержує від
Лізингодавця у платне користування на основі фінансового лізингу (далі - лізинг) майно
_____ (далі - Устаткування).
(назва майна)

1.2. Устаткування, передане у лізинг, придбано на підставі наданого
Лізингоодержувачем "Замовлення на устаткування" і відповідно до Договору постачання
Устаткування № __ від "_____" _____ 20__ р., який укладено між лізингодавцем,
Лізингоодержувачем і _____.
(повна назва Постачальника)

1.3. Вартість устаткування, переданого у лізинг, складає
_____ гривень, без ПДВ.
(сума прописом)

2. Загальні положення

2.1. Устаткування передається Лізингоодержувачу у лізинг по цільовому
призначенню, а саме - для реалізації інноваційного проекту "_____" по інноваційному
договору № __ від "_____" _____ 20__ р., що укладений між _____
Лізингодавцем і Лізингоодержувачем.
(повна назва відділення Держсінфонду)

3. Термін лізингу

3.1. Термін лізингу - із моменту передачі Устаткування у лізинг, яким є дата
підписання Сторонами "Акта приймання-передачі устаткування у лізинг" по
"_____" _____ 20__ р.

4. Лізингова плата

4.1. Устаткування передається Лізингодавцем і приймається у лізинг
Лізингоодержувачем на умовах сплати Лізингоодержувачем Лізингодавцю лізингової

плати за користування Устаткуванням шляхом перерахування лізингових платежів Лізингодавцю.

4.2. Розмір, терміни і порядок сплати Лізингоодержувачем платежів Лізингодавцю встановлюються у "Розрахунку лізингової плати", що підписується сторонами одночасно з договором. Лізингові платежі сплачуються у безготівковій формі.

4.3. Перший лізинговий платіж вноситься через _____ місяця з моменту передачі Устаткування у лізинг, обумовленого у п. 3.1 цього договору, а наступні лізингові платежі вносяться послідовно з інтервалами у _____ місяця з дати, коли повинний був бути сплачений перший лізинговий платіж.

4.4. Лізингоодержувач зобов'язаний своєчасно сплачувати передбачені цим договором лізингові платежі. У випадку прострочення Лізингоотримувачем сплати Лізингодавцю лізингових платежів, Лізингоотримувач сплачує пеню у розмірі _____% від належної до сплати суми за кожний день прострочення. Сплата пені не звільняє Лізингоотримувача від проведення передбачених Договором розрахунків.

4.5. Лізингоотримувач не може жадати від Лізингодавця ніякого відшкодування або зменшення суми лізингових платежів у випадку перерви у експлуатації Устаткування, по який би причині це не відбулося, включаючи форс-мажорні обставини.

4.6. Лізингоотримувач не має права затримувати лізингові платежі, термін оплати котрих уже наступив, навіть за умови ушкодження Устаткування або внаслідок виникнення форс-мажорних обставин.

4.7. Відповідальність за ризик випадкового знищення або випадкового ушкодження Устаткування несе Лізингоотримувач. У випадку повного знищення Устаткування сума таких лізингових платежів, а також усі прострочені суми, що належать до сплати Лізингоотримувачем, повинні бути сплачені Лізингодавцю в терміни і на умовах

(терміни й умови сплати лізингових платежів)

5. Передача устаткування в лізинг

5.1. Передача Лізингодавцем і прийом Лізингоотримувачем Устаткування в лізинг засвідчується "Актом приймання-передачі устаткування в лізинг".

5.2. На момент передачі Устаткування в лізинг воно знаходиться

(місцезнаходження устаткування)

6. Використання, технічне обслуговування і ремонт Устаткування.

6.1. Лізингоотримувач зобов'язується сумлінно додержуватися під свою відповідальність норм і правил експлуатації, технічного обслуговування і ремонту устаткування, які установлені чинним законодавством і інструкціями виробника.

6.2. У випадку виходу Устаткування з ладу Лізингоотримувач протягом п'ятьох днів зобов'язаний письмово повідомити про це Лізингодавця, якщо до цього часу несправності не будуть усунуті.

6.3. Лізингоотримувач за свій рахунок, без подальшої компенсації Лізингодавцем і за узгодженням із Лізингодавцем проводить технічне обслуговування і усі види ремонту, модернізації і реконструкції Устаткування.

6.4. У випадку заміни в процесі експлуатації Устаткування яких-небудь деталей і вузлів або їхнього удосконалення вони стають невід'ємною частиною Устаткування і переходять у власність Лізингодавця.

6.5. Лізингоотримувач відповідає за відповідність рівня кваліфікації персоналу складності виконаних робіт з експлуатації й обслуговування Устаткування і зобов'язаний провести відповідне навчання робітників.

6.6. Одержання необхідних дозволів на експлуатацію Устаткування покладається на Лізингоотримувача.

6.7. Лізингодавець звільняється відповідно до умов цього договору від будь-яких обов'язків і відповідальності у відношенні технічної гарантії на Устаткування. Всі розрахунки по витратах, позовам і компенсаціям, пов'язані з вищевказаною гарантією, провадяться безпосередньо між Лізингоотримувачем і Постачальником.

7. Передача ризику. Страхування

7.1. Лізингоотримувач за свій рахунок зобов'язаний застрахувати Устаткування від передбачених Договором ризиків, про що Лізингоотримувач зобов'язується укласти зі страховою компанією "Договір страхування", у якому передбачити відшкодування можливого заподіяного збитку в межах страхової суми на користь Лізингодавця. Дія страхового договору повинна охоплювати весь період дії даного Договору.

7.2. За договором страхування Устаткування повинно бути застраховане від фізичного знищення або ушкодження, включаючи випадки пожежі, повіні, фізичного ушкодження, сутички, вибуху, удару блискавки; пограбування, знищення, розкрадання та інших протиправних дій третіх осіб, _____.

(інші види страхових ризиків)

7.3. Устаткування повинно бути застраховане в місячний термін із моменту передачі Устаткування в лізинг, обумовленого в п. 3.1. цього договору. До моменту страхування відповідальність щодо збитків, заподіяних у зв'язку з будь-яким ушкодженням або знищенням Устаткування, покладається на Лізингоотримувача.

7.4. При настанні страхового випадку Лізингоотримувач зобов'язаний у триденний термін із моменту настання страхового випадку направити Лізингодавцю телеграмою або по факсу повідомлення про страховий випадок. У випадку відмови страхової компанії сплатити страхове відшкодування Лізингоотримувач зобов'язується вжити необхідні заходи для розв'язання суперечки в претензійному-позовному порядку відповідно до законодавства України.

7.5. Лізингоотримувач зобов'язується нести матеріальну відповідальність за будь-які додаткові ушкодження цього Устаткування, що виникнуть у результаті його використання до початку відшкодування збитків відповідно до розпорядження страхової компанії або рішення суду.

8. Право власності на Устаткування

8.1. Протягом усього терміну дії цього договору Устаткування є власністю Лізингодавця. Лізингоотримувач зобов'язується закріпити на чільному місці і берегти там протягом усього терміну дії Договору оголошення: "Це устаткування є власністю _____".

(повна назва Лізингодавця)

У відповідних реєстраційних і бухгалтерських документах повинно бути попередження: "Власник - _____, користувач - _____".

(повна назва Лізингодавця)

8.2. Протягом усього терміну дії даного Договору Лізингоотримувачу забороняється без згоди Лізингодавця здавати Устаткування в суборенду, давати в борг

третій стороні, віддавати його в заставу або відчужувати будь-яким іншим засобом, використовувати на інші, не передбачені інноваційним проектом, цілі.

8.3. Умови переходу права власності на Устаткування:

8.4. У випадку переходу прав власності на Устаткування Лізингоотримувачу оформлюються всі необхідні, передбачені чинним законодавством документи.

9. Дострокове припинення дії договору

9.1. Дія договору може бути достроково припинена:

9.1.1. По взаємній згоді Сторін, про що укладається додаткова угода до цього Договору;

9.1.2. У передбачених чинним законодавством випадках;

9.1.3. З ініціативи Лізингодавця, якщо Лізингоотримувач не виконує будь-яке зі своїх зобов'язань по цьому Договору. У такому випадку Лізингодавець висуває вимогу Лізингоотримувачу про припинення дії цього Договору відповідно до чинного законодавства.

9.2. У випадку дострокового припинення дії цього Договору відповідно до пп.9.1.3 договору Лізингоотримувач зобов'язаний протягом _____ банківських днів із дати одержання претензії Лізингодавця перерахувати йому суму належних до сплати лізингових платежів і штрафних санкцій, передбачених цим договором.

10. Інші умови

10.1. Якщо надалі будуть збільшені ставки чинних на момент укладення Договору податків, зборів і інших передбачених чинним законодавством платежів, що мають відношення до Устаткування або до визначення розміру лізингової плати, або будуть введени нові їхні види, то розмір лізингової плати підлягає перегляду, про що сторони укладають додаткову угоду до цього договору.

10.2. Умови переоцінки Устаткування: _____.

10.3. Лізингоотримувач має право на промислове використання Устаткування тільки за умови його страхування.

10.4. Лізингодавець має право на: безперешкодний доступ до Устаткування; здійснення перевірки умов його збереження, обслуговування, експлуатації та ін.

10.5. Інші умови: _____.

11. Форс-мажор

11.1. До форс-мажорних обставин відносяться: обставини непереборної сили або події надзвичайного характеру, такі як війна, пожежа, повінь, землетрус; міри, що забороняють, вищих законодавчих і/або виконавчих органів державної влади, що виникли після укладення цього Договору і які сторони не могли передбачити або запобігти їм прийнятними мірами, якщо ці обставини вплинули на виконання ними своїх зобов'язань по даному Договорі.

У такому випадку термін виконання зобов'язань по цьому договору змінюється по взаємній згоді, про що сторони укладають додаткову угоду до цього договору.

11.2. У випадку виникнення зазначених у п.11.1 договору обставин сторони протягом п'ятьох календарних днів письмово повідомляють один одного про наявність даних обставин, підтверджуючи це відповідними офіційними документами. Якщо сторони без поважних причин не повідомили в зазначений термін про виникнення форс-

мажорних обставин, то вони надалі не мають права вимагати зміни термінів виконання термінів умов цього договору.

11.3. Якщо форс-мажорні обставини тривають більше _____ місяців, то сторони можуть прийняти рішення про зміну термінів виконання умов цього договору або про його припинення, про що укладається додаткова угода.

12. Розв'язання суперечок

12.1. Всі можливі суперечки і розбіжності, що виникли під час дії цього Договору або в зв'язку з ним, сторони будуть намагатися розв'язувати за домовленістю, шляхом переговорів.

12.2. Якщо Сторони не зможуть досягти згоди за домовленістю, то для розгляду і розв'язання суперечки зацікавлена Сторона звертається в арбітражний суд.

13. Заключні положення

13.1. Даний Договір набирає сили з моменту підписання його уповноваженими особами Сторін Договору.

13.2. Термін дії Договору обумовлений терміном лізингу. Договір втрачає свою силу після виконання Сторонами своїх зобов'язань по ньому.

13.3. Зміни і доповнення в цей Договір можуть бути зроблені тільки в письмовій формі.

13.4. Сторони зобов'язані своєчасно повідомляти один одного про зміни юридичної адреси, місцезнаходження, банківських реквізитів, номерів телефонів, телефаксів і телекса, керівників підприємства, статутних документів, зміни форми власності і про всі інші зміни, що спроможні вплинути на реалізацію Договору і виконання зобов'язань по ньому. Підписання цього Договору зв'язує не тільки його Сторони, а і їхніх правонаступників.

13.5. Цей Договір складений у двох примірниках, що мають однакову юридичну чинність, по одному для Лізингодавця і Лізингоотримувача.

13.6. Всі додатки і доповнення до даного Договору є його невід'ємною частиною.

Реквізити і підписи сторін

Лізингодавець

Лізингоотримувач

Приклад заяви на акредитив

bank <i>ABC</i>	ЗАЯВА НА АКРЕДИТИВ 40А: Просимо Вас відкрити, безвідзивний документарний акредитив <input type="checkbox"/> переказний	
31С: Дата відкриття 01.04.10	31D: дата і місце проходження 20.04.10 <i>FRANKFURT</i>	номер: 01
50: Наказодавець: <i>ТОВ «ABC»</i> <i>252011 КИЇВ, вул. НАХИМОВА, 15</i> тел. № 252 – 04 – 19 ____		59: Бенефіціар і номер його рахунку: рахунок номер 703 212223 00 <i>“LNM GMBH”, THEATERSTR. 15, POB 1385</i> <i>D – 5100 ACHERN, GERMANY</i>
57А: Банк бенефіціара (якщо ізв. SWIFT) <i>BADEN-WUERTEMBERGISCHE BANKAG</i>	49: Підтвердження <input checked="" type="checkbox"/> підтверджений <input type="checkbox"/> не підтверджений підтверджуючий банк: <i>COMMERZBANK AG, FRANKFURT</i>	32Б: Сума <input checked="" type="checkbox"/> точно 5000 USD <input type="checkbox"/> +/- 10% <input type="checkbox"/> макс.
43Р: Часткові відвантаження <input type="checkbox"/> дозволені <input checked="" type="checkbox"/> не дозволені 43Т: Перевантаження <input type="checkbox"/> дозволені <input checked="" type="checkbox"/> не дозволені 44А: Навантажування із _____GERMANY_____	41А: Акредитив виконується: <input type="checkbox"/> банком ABC <input checked="" type="checkbox"/> підтверджуючим банком <input type="checkbox"/> банком бенефіціара шляхом: <input type="checkbox"/> платежа за пред'явленням <input type="checkbox"/> платежа з відстрочкою _____ днів від дати _____ <input checked="" type="checkbox"/> Проти представлення нижчепозначених документів	
44В: Транспортування в _____UKRAINE, KIEV____		
44С: Дата останнього відвантаження _____10.04.10____ або 44D: період відвантаження _____		
45А: Опис товару (короткий опис без надмірної деталізації) <i>SHOCOLATE PRODUCTS 20 TON</i> Умови поставки: <input type="checkbox"/> FOB _____ <input type="checkbox"/> CIP <i>KIEV</i> <input type="checkbox"/> CIF _____ <input type="checkbox"/> DAF _____ <input type="checkbox"/> інш. _____ порт навантаження порт призначення пункт призначення кордон		

46A: Перелік документів:		<input checked="" type="checkbox"/> Страховий сертифікат __1__ ориг., __1__ копії
<input checked="" type="checkbox"/> Комерційний рахунок-фактура		плюс ____% CIF вартост., покриваючий
<input type="checkbox"/> Повний комплект коносаментів		слідуючі ризики:
<input type="checkbox"/> простих <input type="checkbox"/> ордерних		<u>на 110% від суми рахунка-фактури</u>
з повідомлення по прибутті (ім'я, адреса) _____		<input checked="" type="checkbox"/> Сертифікат походження __1__ ориг., __1__ копії
з відміткою		<input type="checkbox"/> Пакувальний лист __1__ ориг., __2__ копії
<input type="checkbox"/> "фрахт сплачений" <input type="checkbox"/> "фрахт сплачується по прибутті"		<input type="checkbox"/> Фітосанітарний лист ____ ориг., __ копії
<input checked="" type="checkbox"/> Автодорожна накладна __1__ оригінал, __2__ копії		<input type="checkbox"/> Сертифікат кількості ____ ориг., __ копії
<input type="checkbox"/> Залізнична накладна __ дублікат, ____ копії		<input type="checkbox"/> Сертифікат якості __1__ ориг., ____ копії
<input type="checkbox"/> Авіа накладна _____ оригінал, ____ копії		<input type="checkbox"/> _____
<input type="checkbox"/> _____		<input type="checkbox"/> _____
48: Документи повинні бути представлені протягом __10__ днів після дати відвантаження, але в межах строку дії акредитиву		
47A: Додаткові інструкції	(напр. зміст і підписи на документах, детальні інструкції по представленню документів)	
71B: Комісії іноземн. банків з рахунку <input type="checkbox"/> нашого <input checked="" type="checkbox"/> бенефіціара	Комісії АВС з рахунку <input checked="" type="checkbox"/> нашого <input type="checkbox"/> бенефіціара	
<input type="checkbox"/> Ми уповноважуємо Вас списати покриття, комісії і витрати по акредитиву з нашого валютного рахунку № 070055/001		
<input type="checkbox"/> Відкрити акредитив за рахунок залучених коштів на підставі розпорядження _____ Управління АВС		
<i>По закінченні угоди зобов'язуємося представити в банк ввізну митну декларацію</i>		

Керівник _____

М.П.

Гол. бухгалтер _____

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ПІДРУЧНИК

**МЕНЕДЖМЕНТ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

ГУТКЕВИЧ доктор економічних наук, професор
Світлана Олександрівна

КОРІНЬКО доктор економічних наук, професор
Микола Данилович

ПУГАЧОВ доктор економічних наук, професор
Микола Іванович

РУДЕНКО-СУДАРЄВА доктор економічних наук, професор
Лариса Володимирівна

СОЛОХА кандидат економічних наук, доцент
Дмитро Володимирович

КНЯЗЕВИЧ кандидат економічних наук, доцент
Анна Олександрівна

Друкується за редакцією професора С.О. Гуткевич
Відповідальний за випуск Д.В. Солоха

Підписано до друку 08.11.2012 р. Формат 60x84 1/12.
Ум. друк. арк. 20,00. Друк лазерний. Зам. № 631. Накл. 500 прим.

Надруковано в ТОВ «Цифрова типографія»
Адреса: м. Донецьк, вул. Челюскінців, 291а, тел.: (062)388-07-31, 388-07-30.