

# **КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

**з дисципліни "Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності"**

**Тернопіль**

## ТЕМА 1.

# ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ: СУТЬ, ВИДИ, ЕЛЕМЕНТИ ТА ПРАВОВІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ.

1. Зовнішньоекономічна діяльність та її види.
2. Регулювання ЗЕД
3. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні

### *1. Зовнішньоекономічна діяльність та її види.*

**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.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

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

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), 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 законами України.

### **Види зовнішньоекономічної діяльності (ст.4)**

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами 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.

## **2. Регулювання ЗЕД**

Зовнішньоекономічна політика регулює усі види зовнішньоекономічної діяльності: міжнародну торгівлю товарами і послугами, а також міжнародне переміщення матеріальних, грошових, трудових і інтелектуальних ресурсів. За допомогою інструментів зовнішньоекономічної політики держава може робити активний вплив на формування структури і напрямків розвитку власних зовнішньоекономічних зв'язків, а в окремих випадках і зовнішньоекономічних зв'язків інших країн.

Відповідно до ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність" регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється 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.

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 мит, митних зборів, методів стягнення таких мита і зборів, 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.

#### **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.

### **3. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні.**

Згідно закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території.

Органами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

**1. Верховна Рада України.** В компетенцію Верховної Ради України входить:

- 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.

**2. Кабінет Міністрів України:**

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

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

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

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

**3. Національний банк України:**

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

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

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

- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;

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

- здійснює інші функції відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" та інших законів України. Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для зовнішньоекономічної діяльності України

#### **4. Міністерство економіки України:**

- 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.

#### **5. Державна митна служба України:**

- здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України.

#### **6. Антимонопольний комітет України:**

- здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

#### **7. 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.

#### **8. Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю:**

— місцеві Ради народних депутатів України;

— територіальні підрозділи (відділи) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

## **ТЕМА 2**

### **ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА: МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**

1. Організаційні форми торгівлі на світовому ринку.

2. Характеристика форм зовнішньоторгівельної політики

3. Рівні, види, інструменти і методи регулювання ЗЕД.

#### **1. Організаційні форми торгівлі на світовому ринку.**

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

В сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазначеного розподілу праці (у виді загального, часткового та

одиночного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

**Міжнародна торгівля** — це система економічних відносин країн, метою яких є ввезення або вивезення товарів та послуг.

За специфікою предмета торгівлі можна виокремити такі форми міжнародного торговельного обміну :

- **торгівля сировинними товарами;**
- **торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням**, у т. ч. товарами широкого вжитку та машинно-технічною продукцією (готовою, в розібраному вигляді, комплектним обладнанням);
- **торгівля продукцією інтелектуальної праці**, в т. ч. патентами і ліцензіями та інжиніринговими послугами;
- **торгівля послугами.**

### **Торгівля сировинними товарами**

До узагальненого поняття «сировинні товари», як правило, належать: мінеральна сировина, продукти її збагачення та переробки (чорні та кольорові метали); сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари; хімічна продукція (синтетичний каучук, штучні волокна, пластмаси та ін.).

Найчастіше під сировиною розуміють лише продукти добувної промисловості та сільського господарства, а під основними матеріалами — продукцію обробної промисловості.

Західними фахівцями пропонується ширше трактування сировини як комплексу, що об'єднує матеріали, які безпосередньо видобуваються з навколишнього середовища (нафта, руди, ліс тощо), та напівфабрикати, тобто матеріали, що були оброблені, але є непридатними до споживання як готові продукти. Вони, в свою чергу, слугують сировиною для виробництва готової продукції (метали, лісоматеріали, хімічна сировина, продукти первинної переробки сільськогосподарської продукції).

В цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку, його залежністю від сукупності різноспрямованих чинників, які можна поділити на дві групи:

- постійно діючі і
- тимчасові.

До **постійно діючих** можна віднести:

- науково-технічний прогрес у видобуванні, переробці, збереженні та транспортуванні;
- відносно нечутливий до цін попит на основні товарні групи сировини;
- циклічність ділової активності, що зумовлює зміну кількісних показників попиту;
- сезонність отримання та споживання, особливо сільськогосподарської продукції;
- коливання цін, спричинене змінами в попиті та пропозиції;
- достатньо високий рівень регулювання світових ринків сировини.

**Тимчасовими** є такі чинники, як

- стихійні лиха,
- соціальні конфлікти,
- політичні зіткнення,
- спалахи спекуляцій (споживачів і виробників),

але вони справляють великий вплив на кон'юнктуру світових сировинних ринків. Крім того, по групі сировинних товарів на світовому ринку спостерігається довготермінове перевищення пропозиції над попитом, що призводить до так званої сировинної кризи для країн, що розвиваються, і особливо тих із них, що мають вузьку сировинну спеціалізацію. Для цих країн торгівля сировинними товарами має вирішальне значення, оскільки експорт паливно-сировинних ресурсів, продовольства і напівфабрикатів забезпечує їм від 50 до 100 % експортних доходів. В останні десятиріччя спостерігається тенденція до зниження частки країн, що розвиваються, в світовому експорті продовольства та сільськогосподарської сировини при збереженні позицій в експорті мінеральної сировини і товарів паливно-енергетичної групи. За оцінками фахівців, країни, що розвиваються, забезпечують 40—50 % експорту продовольства, сировини та палива також 15—20% світового експорту напівфабрикатів, причому експорт напівфабрикатів з таких

країн має стійку тенденцію як до кількісного збільшення, так і до розширення номенклатури. На місткість світового ринку сировини впливають дві протилежні тенденції:

- зниження матеріало– та енергомісткості у виробництві, що зменшує місткість ринку;
- процес створення національної промисловості в більшості країн, що розвиваються, який збільшує місткість ринку.

### **Торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням.**

**Торгівля товарами широкого вжитку.** Промислові товари, призначені для задоволення індивідуальних потреб, тобто для особистого споживання, називаються товарами широкого (народного) вжитку. Товари широкого вжитку класифікуються за різними ознаками:

- за призначенням: одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфумерія та косметики аксесуари та прикраси тощо;
- за термінами використання (споживання): товари короткочасного використання (парфумерія, косметика, миючі засоби тощо) та товари тривалого користування (меблі, автомобілі, побутова техніка тощо);
- за характером попиту: товари повсякденного масового попиту (миючі та гігієнічні засоби, деякі види одягу, продукти харчування) та товари вибіркового (ексклюзивного) попиту (різні види апаратури, ювелірні та хутряні вироби).

Зовнішньоторговельний обмін товарами широкого вжитку масової особливості, що пов'язано з дуже широкою номенклатурою цих виробів і різноманітними послугами, що надаються в процесі виробництва, обміну та споживання готових виробів. Світовий ринок споживчих товарів поділяється на різноманітні сегменти які утворюються різними категоріями покупців з особливими національними або регіональними запитами, традиціями, уподобаннями, а також межами платоспроможного попиту. Тому умовою успішної торгівлі цією групою товарів є ретельне вивчення особливостей кожного із зарубіжних ринків та адаптація до потреб існуючих уже в номенклатурі виробництва товарів, аби розробка нових відповідно до існуючих вимог.

Успішний продаж товарів широкого вжитку на світовому ринку неможливий без відповідної рекламної підтримки. Причому реклама цих товарів повинна бути активнішою, ніж для сировинних товарів і навіть машин та обладнання. Вона має бути постійною та супроводжувати просування на ринок нових асортиментних позицій. У міжнародній торгівлі товарами широкого вжитку, як правило, перед початком масових поставок або укладанням довгострокової угоди, крім рекламної кампанії, проводять ще й тестові продажі товарів з метою виявлення реакції кінцевого споживача.

Основним каналом розповсюдження товарів широкого вжитку є роздрібна торгівля, де продавець (експортер) має можливість спілкування зі споживачами та отримання інформації щодо їх запитів, уподобань, рівня та динаміки попиту на товар тощо. За інших рівних умов визначальними для реалізації цих товарів на світовому ринку чинниками є їх якість, новизна та для більшості країн прийнятна ціна.

Переважає більшість товарів широкого вжитку на світовому ринку реалізується через незалежні торговельні компанії: агентські дома та їх фірми; багато профільні торговельні дома та компанії, що являють собою ТНК з банківськими, страховими, транспортними, оптово–роздрібними підрозділами; роздрібно–посилочні фірми. Частина виробників товарів широкого вжитку (а це, як правило, малі та середні підприємства) використовують можливості відповідних крупних ТНК, створюючи з ними стратегічні альянси. Сутність таких союзів полягає в координації на довгостроковій основі виробничої та комерційної діяльності її учасників з метою скорочення виробничих і збутових витрат та підвищення конкурентоспроможності.

Великі промислові концерни використовують для реалізації своєї продукції мережу власних торговельних філій. Це притаманно фірмам, що виробляють товари високодиференційованої номенклатури та з великою питомою вагою витрат на маркетингові заходи.

**Торгівля машинно–технічною продукцією.** Сучасна торгівля машинно–технічною продукцією характеризується такими особливостями, як:

- значне скорочення життєвого циклу більшості видів товарів Цієї групи, постійне оновлення номенклатури та асортименту пропонованих виробів, штучне моральне старіння, чому часто сприяє державна політика прискореної амортизації та податкових пільг для покупців нової та новітньої продукції;
- перехід від одиничних до системних продажів і створення відповідних товарів; при цьому



покупцеві пропонується не тільки основний товар, а й різноманітні комплектуючі, доповнюючі та супутні товари;

- підвищення вимог до економетричних, гігієнічних, екологічних параметрів товару та його дизайну;

- необхідність відповідності машин, обладнання, комплектуючих вимогам Міжнародної організації стандартів (ISO);

- динамічніший розвиток торгівлі товарами та машинне технічними комплексами виробничого призначення порівняно машинно–технічними виробами культурно–побутового призначення;

- вищі темпи зростання експорту машинно–технічної продукції порівняно з її виробництвом, що зумовлено процесами редустріалізації в світовій економіці;

- зосередження 80 % світового експорту продукції машинного будівництва у 12 індустриально розвинутих країнах (Японії, Німеччині, США, Франції, Великобританії, Італії, Канаді, Бельгії, Нідерландах, Швейцарії, Швеції, Кореї); при цьому 50 % світового експорту припадає на Японію, Німеччину та США;

- концентрація імпорту машинно–технічної продукції в індустриально розвинутих країнах: понад 60 % імпорту припадає на США, Німеччину, Великобританію, Францію, Канаду, Італію, Нідерланди, Бельгію, Японію, Іспанію та Швейцарію, а лідерами імпорту машин, обладнання і транспортних засобів є Сполучені Штати Америки, Німеччина та Великобританія — понад 35 світових закупівель;

- активна політика національних урядів щодо стимулювання експорту машинно–технічної продукції та захисту національних товаровиробників з метою збереження та/або розвитку конкурентоспроможності відповідних галузей національної економіки на світовому ринку.

Машини та обладнання в міжнародній торговельній практиці продаються і купуються: у вигляді готових до використання виробів (верстати, насоси, компресори, транспортні засоби тощо); у розібраному вигляді для подальшого складання в країні–імпортері; у вигляді комплектних об'єктів (цехи та дільниці) промислових підприємств, підприємства у закінченому вигляді, електростанції тощо; у вигляді вузлів, деталей та окремих агрегатів і межах коопераційних угод або як запасних частин для технічного обслуговування і ремонту придбаної раніше техніки. Кожна з цих форм торгівлі має свої особливості.

**Торгівля продукцією інтелектуальної праці.** Міжнародна торгівля патентами, ліцензіями та інжиніринговими послугами утворює специфічний сегмент світового ринку послуг, на якому продаються і купуються не стандартні види послуг (транспортні, посередницькі, фінансові тощо), а науково–технічні знання, що є результатами наукових досліджень, проектних, конструкторських робіт і досвіду їх промислового освоєння. Як товар тут виступають продукти інтелектуальної праці, що мають не тільки наукову, а й комерційну цінність, і втілені у формі патентів, товарних знаків, промислових зразків, різноманітної документації (технічної, конструкторської, комерційної, маркетингової).

Продукція інтелектуальної праці реалізується на світовому ринку або шляхом купівлі–продажу, або шляхом налагодження відносин, що виникають у зв'язку з отриманням тимчасового права користування результатами наукових досліджень і розробок на основі міжнародних ліцензійних угод, а також контрактів на надання технічних послуг типу інжиніринг. Залежно від характеру предмета та правової основи міжнародні операції з торгівлі продукцією інтелектуальної праці поділяються на дві форми: торгівля патентами та ліцензіями і торгівля науково–технічними послугами (інжиніринг).

**Торгівля послугами.** Торгівля послугами є важливою частиною світогосподарських зв'язків. Це пов'язано з досягнутим рівнем міжнародного розподілу праці, соціально–економічними і науково–технічними досягненнями та потребами окремих країн. Зростання потреб у послугах безпосередньо пов'язано з дією таких основних чинників:

- зумовленість розвитку багатьох виробничих галузей (промисловість, сільське господарство, будівництво) адекватним розвитком виробничих (транспорт, зв'язок, торгівля) і спеціальних послуг (банківських, страхових, юридичних, інформаційних, маркетингових тощо);

- зміни в структурі попиту (тенденція до збільшення споживання послуг при зростанні доходів як фізичних, так і юридичних осіб);

- розвиток науки і техніки, особливо інформаційних технологій, що призводить до появи нових видів послуг, пов'язаних зі збором, обробкою, збереженням та поширенням інформації;

– динамізація міжнародного конкурентного середовища, що спричиняє появу нових видів послуг і вдосконалення існуючих, а також активний обмін ними;

– соціальна орієнтація урядових політик більшості країн світу, яка зумовлює збільшення вільного часу та зростання добробуту населення, які, в свою чергу, стимулюють розвиток таких видів послуг, як туризм, освіта, спорт, оздоровлення, культура тощо.

Терміном «послуга» визначається трудова доцільна діяльність, результати якої мають корисний ефект, що задовольняє яку–небудь потребу людини. В той же час послуга — це економічна продукція (кінцева або проміжна), яка є непомітною. До послуг прийнято відносити такі види праці та виробництва, які створюють специфічні вартості у формі трудової діяльності. Вони корисні не як речі, а як діяльність певного призначення. Послуги мають усі ознаки товару: створюються працею, виробляються для інших, тобто мають громадську споживчу вартість і надходять у користування інших осіб або споживаються останніми в процесі обміну.

Міжнародна торгівля послугами має ряд специфічних рис порівняно з традиційною торгівлею товарами:

– на відміну від товарів послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами (це потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги);

– у міжнародній торгівлі товари фізично пересуваються через державні кордони і проходять митне очищення, а послуги, хоча і є товарами, через свою специфіку не проходять через митний контроль і не оформлюються вантажною митною декларацією;

– міжнародна торгівля послугами тісно взаємопов'язана з торгівлею товарами та має на неї зростаючий вплив (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування та логістика, передпродажне і післяпродажне обслуговування, страхування, реклама, банківське обслуговування тощо);

– купівля–продаж послуг на світовому ринку тісно взаємодіє з міжнародним рухом капіталу та міграцією робочої сили і, навпаки, розвиток світових ринків товарів, капіталів, робочої сили стимулює міжнародний попит і пропозицію на різноманітні послуги;

– ринок послуг функціонально пов'язаний зі світовим ринком робочої сили (найважливіші характеристики ринку послуг, і перш за все ціни, значною мірою визначаються станом ринку робочої сили, закономірностями та особливостями його розвитку);

– для послуг у значно більшому ступені, ніж для товарів, характерним є врахування конкретних умов виконання робіт і заздалегідь визначених вимог споживача у зв'язку з виконанням послуг на замовлення;

– сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, внаслідок чого в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами;

– не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

Галузі сфери послуг надзвичайно різноманітні. До них належить як державний сектор (біржі праці, суди, лікарні, військові служби, пожежна охорона, поліція, пошта, освітні установи), так і приватний безприбутковий сектор (музеї, церква, благодійні організації тощо). До сфери послуг належить і значна частина виробничого комерційного сектора (банки, готелі, авіакомпанії, страхові, інвестиційні та консалтингові фірми, кіностудії тощо). Поряд з традиційними галузями сфери обслуговування постійно виникають нові. Так, в останні десятиріччя з'явилися фірми, що надають послуги з фінансових питань, інформаційного забезпечення, добору працівників для постійної і тимчасової роботи та ін.

На сьогодні світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок поки що не являє собою органічної системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як незбалансованість протягом тривалого часу попиту та пропозиції в багатьох галузях послуг, значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, відсутність глобальної системи регулювання торгівлі послугами, а також єдиної класифікації послуг, як це існує по товарній торгівлі (Гармонізована система опису та кодування товарів).

У статистиці багато видів послуг, що надходять у міжнародний обіг, або фіксуються недостатньо, або включаються в експорт і імпорт товарів. Це стосується в першу чергу послуг з

обробки даних та обслуговування експортованих високотехнологічних виробів. Недостатньо обліковується також надання банківських, біржових і посередницьких послуг. Не завжди інженерно–консультаційні послуги відокремлюються від поставки комплектного обладнання при виконанні підрядних робіт за кордоном. При цьому витрати на монтаж, навчання персоналу, післяпродажне обслуговування можуть за вартістю становити 30—40 % вартості контракту.

На національному рівні існує багато методів регулювання зовнішньої торгівлі послугами. Це: введення кількісних обмежень на певні види послуг, що імпортуються; встановлення обов'язкових розцінок і тарифів; впровадження дискримінаційних стосовно експортуючих країн податків; встановлення спеціальних правил в'їзду в країну або заснування фірми з іноземним капіталом; введення системи ліцензування діяльності з надання послуг.

## **2. Характеристика форм зовнішньоторгівельної політики**

Надзвичайне поширення торговельної діяльності потребує законодавчого встановлення певних умов і правил її функціонування. При цьому метою державного регулювання зовнішньоторговельних операцій є встановлення найбільш сприятливих умов для вітчизняних виробників, заохочення вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмеження ввезення іноземних товарів до своєї країни. Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють такі форми зовнішньої торговельної політики: **вільна торгівля, протекціонізм, автаркія.**

**Вільна торгівля** (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію. Саме вільна торгівля стимулює конкуренцію, примушує національні підприємства підвищувати якість своєї продукції та знижувати ціни.

**Протекціонізм** (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Проводячи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. З іншого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послаблюються стимули до технічного прогресу, що, своєю чергою, веде до падіння конкурентоспроможності національних товарів. За такої політики посилюється нелегальне ввезення товарів контрабандою. Крім того, торгові партнери можуть вжити відповідних заходів щодо експорту товарів цієї країни, що завдасть їй економічні збитки. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються.

Виділяють декілька форм протекціонізму:

- *селективний* – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- *галузевий* – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- *колективний* – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- *прихований* – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Стосовно того, що і для якої країни краще – політика вільної торгівлі чи протекціонізм, єдиної думки немає. Сучасний протекціонізм концентрується, в основному, у відносно вузьких галузях. Політика вільної торгівлі є привабливішою. Тому здебільшого країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.

**Автаркія** – політика держави щодо становлення замкнутого самодостатнього господарства у межах однієї країни чи групи країн за максимального обмеження імпорту і стимулювання експорту.

## **3. Рівні, види, інструменти і методи регулювання ЗЕД.**

В практиці міжнародної економіки розрізняють наступні **рівні регулювання міжнародної торгівлі:**

**Фірмовий** – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

**Національний** – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

**Міжнаціональний** – проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.

**Наднаціональний** – здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (Всесвітні торгові організації – ГАТТ/СОТ, міжнародна торгова палата – МТП).

Міжнародні торгові відносини регулюються за допомогою двох груп **інструментів**:

- 1) тарифне регулювання;
- 2) нетарифне регулювання.

Важливе значення в розвитку міжнародної торгівлі займає її регулювання.

Розрізняють такі **види** державного регулювання міжнародної торгівлі:

- 1) одностороннє;
- 2) двостороннє;
- 3) багатостороннє.

*Одностороннє* регулювання полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

*Двостороннє* регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами – торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджує свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм.

*Багатостороннє* регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Прикладом такого багатостороннього регулювання торговельних відносин країн світової співдружності є діяльність Всесвітньої торгової організації (ВТО), яка використовує структури Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) та положення про торгівлю між членами угоди. У рамках ГАТТ (ВТО) проводяться переговори з актуальних проблем зовнішньоторговельної політики та міжнародної торгівлі.

**Методи здійснення зовнішньоекономічної політики** можна розділити також на:

- економічні;
- адміністративні.

Економічні методи регулювання ЗЕД базуються на використанні економічних інструментів торгової політики. Під економічними розуміють інструменти, які діють через ринковий механізм, і певною мірою спрямовані на подорожчання імпорту і здешевлення експорту (мита податки і митні збори). Використовуючи ці інструменти держава впливає на економічні інтереси суб'єктів ЗЕД і на їхню поведінку.

До **економічних** інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносять:

- в межах імпорту: митні тарифи, податки і збори з товарів, які ввозяться, імпортні депозити;
- в межах експорту: податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків.

Адміністративні методи включають державні правила, норми, заборони за допомогою яких держава здійснює безпосередній вплив на суб'єктів ЗЕД, регулює різні сторони їхньої діяльності в інтересах суспільства. Найбільш суттєвим заходом адміністративного впливу є контроль, в тому числі митний. Отже під адміністративними є такі методи, які безпосередньо впливають на економічні відносини.

**Адміністративними** інструментами являються: ембарго (повна заборона зовнішньоекономічних операцій), ліцензування, квотування, специфічні потреби до товару, упаковки, добровільне обмеження експорту, бюрократичне ускладнення митних процедур.

Важливе значення серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю займають валютні обмеження, які виступають або фактором отримання розвитку зовнішньої торгівлі, або фактором, що стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни. Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями і являються часткою валютного контролю держави. Сферою застосування валютних обмежень можуть виступати зовнішня торгівля товарами і послугами, рух

капіталів і кредитів, податкових і інших платежів. В межах зовнішньої торгівлі дія валютних обмежень прирівнюється до кількісних обмежень імпорту, оскільки імпортер в такому випадку повинен отримати дозвіл на використання валюти для імпорту товарів і послуг, що негативно відбивається в цілому на зовнішній торгівлі країни.

Одним з найбільш важливих напрямів діяльності держави в області регулювання зовнішньоекономічної діяльності являється регулювання ввезення і вивезення капіталу. Це спрямовано на підвищення ефективності іноземних капіталовкладень для економіки в цілому. Регулювання потоку іноземних інвестицій носить подвійний характер. З однієї сторони, здійснюються заходи із створення в країнах сприятливого інвестиційного клімату за допомогою державних гарантій від націоналізації іноземної власності по відношенню пред'явлення різних податкових пільг і канікул, митних пільг, захисту від іноземної конкуренції і т.д. З іншої сторони, держави проводять політику обмеження впливу іноземного капіталу на економіку країни.

### ТЕМА 3

## МИТНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність митного регулювання
2. Суть, види тарифів та принципи їх побудови
3. Економічна роль тарифів. Рівень митного оподаткування
4. Економічні наслідки використання тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі
5. Оптимальний митний тариф. Оцінка оптимального тарифу

### 1. Сутність митного регулювання

Всі країни світу здійснюють державне регулювання ЗЕД, запроваджуючи в економічних відносинах з іншими країнами власну зовнішньоекономічну політику, яка суттєво впливає на формування стратегічних та поточних планів підприємств у цій галузі.

**Зовнішньоекономічна політика** – це система заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку та, одночасно, на захист внутрішнього ринку від іноземних товаровиробників. Митна політика є важливою складовою зовнішньоекономічної політики.

Звідси, **митна політика держави** – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки, за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Відповідно до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, **митне регулювання** - це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України. Основою митно-тарифного регулювання виступають ставки мита, які систематизовано в митних тарифах.

*Основними завданнями митного регулювання є:*

- ☞ Зробити вітчизняні товари більш конкурентоспроможними на світовому ринку;
- ☞ Допомогти вітчизняним товаровиробникам продати продукцію на світовому ринку;
- ☞ Обмежити імпорт, зробивши іноземні товари менш конкурентоспроможними на внутрішньому ринку;
- ☞ Не допустити неякісного імпорту товарів.

Митна політика, як форма правового забезпечення міжнародної торгівлі будь-якої країни, формується з трьох взаємопов'язаних складових:

1. *особливостей національної зовнішньоторгової політики* (правове забезпечення, уніфікація правил, комплексний характер);
2. *форми зовнішньоторгової політики* (протекціонізм та лібералізм);
3. *інструментів реалізації* (тарифні та нетарифні).

Наявність відповідного національного правового поля та уніфікованість його щодо правил міжнародної торгівлі створюють певні особливості у здійсненні зовнішньої торгівлі в кожній країні. Чим більше національна законодавча база, яка регулює зовнішню торгівлю, наближена до світової, тим менше чинників, пов'язаних з національними обмеженнями, впливає на розробку експортних та імпорتنих стратегічних рішень.

Залежно від ступеня втручання держави в процес міжнародної торгівлі розрізняють:

**Політику протекціонізму** – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів. Вона проводиться за допомогою тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

**Політику вільної торгівлі** (*лібералізм, фрітредерство*) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю і свободу конкуренції. Вона побудована на законах вільних ринкових сил – попиту і пропозиції.

## **2. Суть, види тарифів та принципи їх побудови**

**Митний тариф** — це систематизований перелік товарів, що підлягають обкладанню митом при ввезенні їх на митну територію країни або при вивезенні з неї. Отже, митний тариф — це систематизований за певною ознакою або ознаками перелік товарів, що підлягають митному обкладанню, проти кожного з яких зазначено одну або кілька ставок митних зборів.

Перші митні тарифи почали використовувати у XVIII ст. у Західній Європі. Вони розвивалися у двох напрямках. По-перше, збільшувалась кількість товарів, оподатковуваних митом, а по-друге — щодо кожного товару встановлювалося кілька ставок мита різної величини, що застосовувалися до товарів і які походили з різних країн.

**Розрізняють два типи митних тарифів:** простий і складний.

**Простий** (одностовпчиковий) тариф передбачає для кожного товару одну ставку митних зборів, що застосовується незалежно від країни походження товару. Такий тариф не забезпечує достатньої маневреності в митній політиці, а тому не відповідає сучасним умовам боротьби на світовому ринку.

**Складний** (багатостовпчиковий) тариф щодо кожного товару встановлює дві або більше ставок мита.

Складні митні тарифи багатьох країн часто передбачають і особливо пільгові, преференційні ставки мита. Вони застосовуються щодо певного кола країн з метою створення замкнених економічних угруповань, режимів асоціації, а також у торгівлі з країнами, що розвиваються. Преференційні ставки можуть і не виокремлюватися у стовпчик. У цьому разі у вступній частині, що пояснює правила користування тарифом, можна зазначити, що для перелічених в особливому списку країн мінімальна ставка знижується на певну кількість відсотків у певну кількість разів.

Крім ставок мита, розмір яких встановлюється заздалегідь, митні тарифи передбачають можливість введення додаткового, особливо високого антидемпінгового і карального мита. Їх розмір у кілька разів перевищує максимальні ставки.

Складний митний тариф значно краще, ніж простий пристосований до конкурентної боротьби на світовому ринку. Він дає змогу чинити тиск на одні країни, обкладаючи їх товари вищим митом, або надавати пільги іншим, “прив’язуючи” їх у такий спосіб до свого ринку.

В Україні в Митному тарифі використовуються 3 види ставок:

**Преференційна.** Преференції щодо ставок мита застосовуються до товарів, які походять з країн, з якими Україна разом ходить до Митного союзу, до спеціальних митних зон у разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму відповідно до міжнародних угод, в яких бере участь Україна.

**Пільгові** ставки мита застосовуються до тих товарів, що походять з країн або економічних союзів держав, яким в Україні надано режим найбільшого сприяння або право користуватися національним режимом, крім товарів з країн. З якими укладено угоди про вільну торгівлю.

**Повні** ставки застосовуються до товарів, що походять з інших країн, з якими не укладено договорів про вільну торгівлю або угод про надання режиму найбільшого сприяння, або ж надання їм національного режиму. Ці ставки завжди застосовуються до товарів, країни походження яких не встановлено.

Класифікація товарів у тарифах різних країн різна. В окремих державах на початковому етапі товари класифікувалися за їх найменуванням за алфавітом. У подальшому від цього принципу відмовились і почали застосовувати порядок угруповання, коли товари почали об’єднуватися або за принципом походження (наприклад, продукти рослинного походження, продукти тваринного походження, мінерали тощо), або за ступенем обробки (сировина, напівфабрикати, готові вироби).

Нині обидва методи, як правило, застосовують разом, крім того, використовують ще й інші. Водночас якоїсь одноманітності у класифікації товарів у митних тарифах тривалий час не було —

кожна країна дотримувалася власної системи. Крім того, розвиток зовнішньоторговельних відносин, ускладнення структури міжнародної торгівлі, підвищення внутрішньофірмових поставок та інші процеси змушували країни, що беруть участь у міжнародному розподілі праці, уніфікувати митні норми, зокрема й принципи класифікації товарів. Ця проблема постала ще до війни. Наприкінці 20-х років ХХ ст. економічна рада Ліги націй розробила єдину товарну номенклатуру, однак на практиці не застосовувалась. У повоєнні роки прагнення до уніфікації товарної номенклатури з перелічених об'єктивних причин посилювалося і розпочалася робота з розробки системи класифікації товарів у міжнародній торгівлі.

У 1983 р. роботу над Гармонізованою системою було завершено, і з 1 січня 1988 р. вона набрала чинності

### **3. Економічна роль тарифів. Рівень митного оподаткування**

При використанні тих чи інших елементів торгівельної політики необхідно враховувати їх сукупну дію на загальний характер торгівельної політики країни і на можливі відповідні міри, які можуть здійснюватися зі сторони її торгових партнерів. Тому в залежності від цілей державного регулювання існують різні інструменти торгівельної політики.

В цілому методи регулювання зовнішньої торгівлі можна розділити на:

- тарифні – напрямлені на використання митного тарифу;
- нетарифні – квоти, ліцензії, субсидії, демпінг і т.д.

Розглянемо економічні наслідки використання тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі.

Отже, найбільш поширеними засобами регулювання зовнішньої торгівлі служать митні тарифи, цілями використання яких є отримання додаткових фінансових коштів (як правило, для країн, що розвиваються), регулювання зовнішньоторговельних потоків (типовіше для розвинених держав) або захист національних виробників.

**Митний тариф** у вузькому сенсі є переліком товарів, оподатковуваних митними зборами, вживаними даною країною до товарів, що імпортуються, систематизованим відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності. Проте поняття митного тарифу в широкому розумінні може бути визначено, як інструмент зовнішньоторговельної політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії з світовим ринком, і як конкретна ставка митного збору.

**Мито** - обов'язковий внесок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і що є умовою імпорту або експорту.

Мито виконує такі основні функції:

1. **фіскальну**, яка відноситься і до імпортних, і до експортних мит, оскільки вони є однією із статей прибуткової частини державного бюджету;
2. **протекціоністську (захисну)**, таку, що відноситься до імпортних мит, оскільки з їх допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
3. **балансування**, яка відноситься до експортних мит, встановлених з метою запобігання небажаному експорту товарів, внутрішні ціни на які по тих або іншим причинам нижче за світових
4. **статистичну** – забезпечує достовірний облік та держаний контроль за переміщенням пасажирів та вантажів через митний кордон держави

Структура тарифів багатьох країн перш за все забезпечує захист національних виробників готової продукції, особливо не перешкоджаючи ввезенню сировини і напівфабрикатів.

#### **ТАРИФНА ЕСКАЛАЦІЯ – TARIFF ESCALATION**

Рівень митних ставок, як правило, зростає в міру підвищення ступеня обробки, науко- та техномісткості: сировина оподатковується низьким митом або взагалі не оподатковується ним, техномісткі, готові товари і послуги оподатковуються високим митом

**Тарифна ескалація** - підвищення рівня митного обкладення товарів у міру зростання їх обробки.

Встановлення тарифної ставки імпортного мита таким чином, щоб вона підвищувалася залежно від ступеня переробки товару. Такий підхід використовується для стимулювання імпорту товарів із низькою доданою вартістю з метою заохочення збільшення внутрішнього виробництва. Це майже завжди виправдується необхідністю створення робочих місць і сприянням передаванню технологій. Наприклад, сталь, що використовується у виробництві автомобільних корпусів може імпортуватися за ставкою імпортного мита в 5%, виготовлені з того ж самого сорту сталі складові

частини для корпусів – за ставкою 15%, а готові автомобілі – за ставкою 30%.

Чим вище процентне зростання ставки тарифу у міру просування від сировини до готової продукції, тим вище ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції.

**Тарифна ескалація** в розвинених країнах стимулює виробництво сировини в країнах, що розвиваються, і консервує технологічну відсталість, оскільки тільки сировинною продукцією, митницею обкладення якої мінімально, вони реально можуть пробитися на їх ринок. В той же час ринок готової продукції практично закритий для країн, що розвиваються, через існуючу тарифну ескалацію, яка має місце в більшості розвинених держав.

В результаті введення тарифу будь-якою країною виникає декілька економічних ефектів, серед них слід зазначити наступні:

- **Ефект доходів**, який є об'ємом збільшення доходів бюджету в результаті обкладення імпорту митом. Він обчислюється як розмір імпорту країни після введення тарифу, помножений на розмір митного збору. Ефект доходів не є втратою для економіки країни, але є втратою для споживачів, оскільки їх доходи вилучаються державою в дохід бюджету. Відбувається переміщення доходів з приватного в державний сектор;

- **Ефект переділу** є перерозподілом доходів від споживачів до виробників продукції, що конкурує з імпортом. Обчислюється як різниця між додатковим прибутком, що одержується виробниками в результаті введення імпортного тарифу, і його додатковими витратами на виробництво додаткової кількості товару.

- **Ефект захисту (виробників)** показує економічні втрати країни, що виникають в результаті необхідності внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при вищих витратах. У міру того як росте захист внутрішнього ринку за допомогою тарифів, все більше кількості ресурсів, не призначених спеціально для виробництва даного товару, задіюється для його виробництва. Це приводить до найбільш високих витрат виробництва в порівнянні з тими, які країна понесла б, купуючи товар за нижчою ціною у іноземного постачальника. Ефект захисту виникає в результаті того, що ефективніші у виробництві іноземні товари заміщаються на внутрішньому ринку менш ефективними у виробництві місцевими товарами.

- **Ефект споживання** виникає в результаті того, що скорочується споживання товару в результаті зростання його ціни на внутрішньому ринку.

Забезпечити деякий позитивний економічний ефект може лише країна яка вважається великою. Слід зазначити, що в світовій економіці країна вважається великою, якщо зміна попиту з її сторони на імпортні товари приводить до змін світових цін. Проте і в цьому випадку позитивний економічний ефект виникає, тільки якщо прибуток від поліпшення умов торгівлі перекриє втрати, що виникають із-за необхідності збільшувати менш ефективне внутрішнє виробництво товарів і із-за скорочення внутрішнього споживання. Ставка тарифу може виявитися настільки високою, що перекриє імпорт взагалі, зробивши експорт товару в дану країну не вигідним для іноземних постачальників. Тому виникає проблема знаходження оптимального рівня тарифу.

Розглянемо **"за і проти"** застосування митних тарифів.

Отже, аргументи на користь обмеження вільної торгівлі достатньо різноманітні і суперечливі. Набір аргументів на захист митних тарифів великий і кожна країна робить акцент на тих, які найбільше їй підходять. Головними аргументами "за" застосування митних тарифів є наступні:

- *тариф – захищає молоді галузі.* Галузі промисловості, які тільки що народжуються в одній країні, але вже достатньо розвинені в іншій, потребують тимчасового захисту з сторони держави. Даний аргумент має ряд недоліків. По-перше, важко точно встановити, коли нова галузь промисловості досягла зрілості. По-друге, важко визначити ті галузі, які протягом розумного проміжку часу зможуть під захистом тарифу розвинути так, щоби стати конкурентоспроможними на світовому ринку. По-третє, даний аргумент не можуть використовувати розвинені країни, яким важко посылатися на поганий розвиток окремих галузей, але є необхідність використання митних тарифів.
- *Митний тариф – засіб стимулювання вітчизняного виробництва.* Вітчизняна промисловість, яка ще не може конкурувати з більш дешевими імпортними товарами, які виробляються за допомогою передових технологій, потребує захисту. Відсутність обґрунтованих протекціоністських заходів може привести до втрати робочих місць в результаті скорочення виробництва.



- *Митні тарифи є важливим джерелом бюджетних доходів.* В більшості країнах, що розвиваються, відсутня належна податкова і фінансова дисципліна, що не дозволяє зібрати необхідні податки з населення та підприємств. Організувати збір митних платежів на початковому етапі, набагато легше ніж розробити ефективну податкову систему.

Але використовувати імпорتنі митні тарифи можна лише до тих пір, поки в країні не почнуть виробляти аналогів. Оскільки з ростом попиту на вітчизняну продукцію, доходи до бюджету будуть скорочуватися.

- *Митні тарифи дозволяють збільшити внутрішню зайнятість ресурсів і простимулювати сукупний попит,* що особливо важливо в період наближення циклічного спаду виробництва. В результаті обмежень імпорту відносно зростає величина чистого експорту як компоненту сукупного попиту, що сприяє зростанню зайнятості і випуску, а також поліпшенню стану платіжного балансу країни по рахунку поточних операцій;
- *Митні тарифи необхідні для захисту вітчизняних виробників від демпінгу - збуту імпоротної продукції за цінами, які нижче за внутрішні ринкові ціни в країні-виготівнику.* Звичайно демпінг є результатом монопольної ринкової влади і використовується в цілях її зміцнення.
- *Тариф і політика протекціонізму в цілому – захист національної безпеки, міжнародного престижу країни, її культури і традицій.* Це неекономічний аргумент, який час від часу виникає в окремих політичних колах. Які, або лобіюють чийсь інтереси, або створюють штучні монополії для отримання всього економічного вигаду. Митні тарифи дозволяють захистити оборонні галузі промисловості, які необхідно розвивати незалежно від критерію економічної ефективності розміщення ресурсів, оскільки у разі війни дуже важлива самозабезпеченість економіки їх продукцією

Противники введення тарифів як правило будують свою аргументацію на наступному:

- *Тарифи сповільнюють економічний ріст,* а отже знижують рівень добробуту в торгуючих країнах. Проведенні дослідження показують, що економічний добробут малої країни в будь-якому випадку знижується від введення митного тарифу. Економічний благоустрій великої країни теж знижується у всіх випадках, крім одного, коли ефект покращення умов торгівлі перебивається економічними втратами від введення тарифу. Але, оскільки імпорт великої країни одночасно являється експортом іншої групи країн, то умови торгівлі великої країни можуть покращитися тільки за рахунок погіршення рівня добробуту в країнах, що є її торговим партнером. В будь-якому випадку загальний вплив введення митного тарифу на світову економіку негативний.
- *Одностороннє введення тарифів нерідко приводить до торгової війни,* яка підриває стабільність міжнародної торгівлі.
- *Тарифи приводять до збільшення податкового тягаря на споживачів,* які змушені купувати як імпортні так і аналогічні вітчизняні товари. Тим самим частина доходів споживачів потрапляє в державну казну, що приводить до поглиблення соціальних диспропорцій. В будь-якому випадку, імпортні тарифи сприяють підвищенню рівня цін і, як наслідок, вартості життя в країні.
- *Тарифи на імпортні товари підривають експорт країни, ускладнюючи проблеми платіжного балансу.* В багатьох країнах товари що експортуються включають в себе імпортні деталі та вузли. Збільшення цін на них приводить до збільшення витрат на їх виробництво, а отже зменшує їх конкурентоспроможність на світових ринках. Тариф зменшує імпорт, що є експортом іншої країни. Тобто зменшує її експортні доходи і можливість імпортувати з першої країни.
- *Тариф веде до скорочення загального рівня зайнятості.* Захищаючи робочі місця на місцевих підприємствах, що проводять товари, що конкурують з імпортом, імпортний тариф в той же час приводить до скорочення зайнятості в експортному і інших пов'язаних з ним секторах. Скорочення експорту із-за обмеження імпорту може виявитися настільки значним, що позитивний вплив від введення тарифу на рівень зайнятості в галузях, що конкурують з імпортом, може бути перебито негативним впливом на зайнятість в експортних галузях.

Митні тарифи відносяться до найбільше активно застосовуваних форм регулювання експортно-імпортних операцій через різноманіття форм і задач, виконуваних ними. Найчастіше

використовуються імпорتنі мита, як протекціоністська міра.

#### 4. Економічні наслідки використання тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі

Розглянемо механізм дії імпортного мита на економіку країни. Допустимо, що в Україні здійснюється виробництво і споживання якого-небудь товару, наприклад цукру.

##### Вплив імпортного тарифу на вітчизняних споживачів

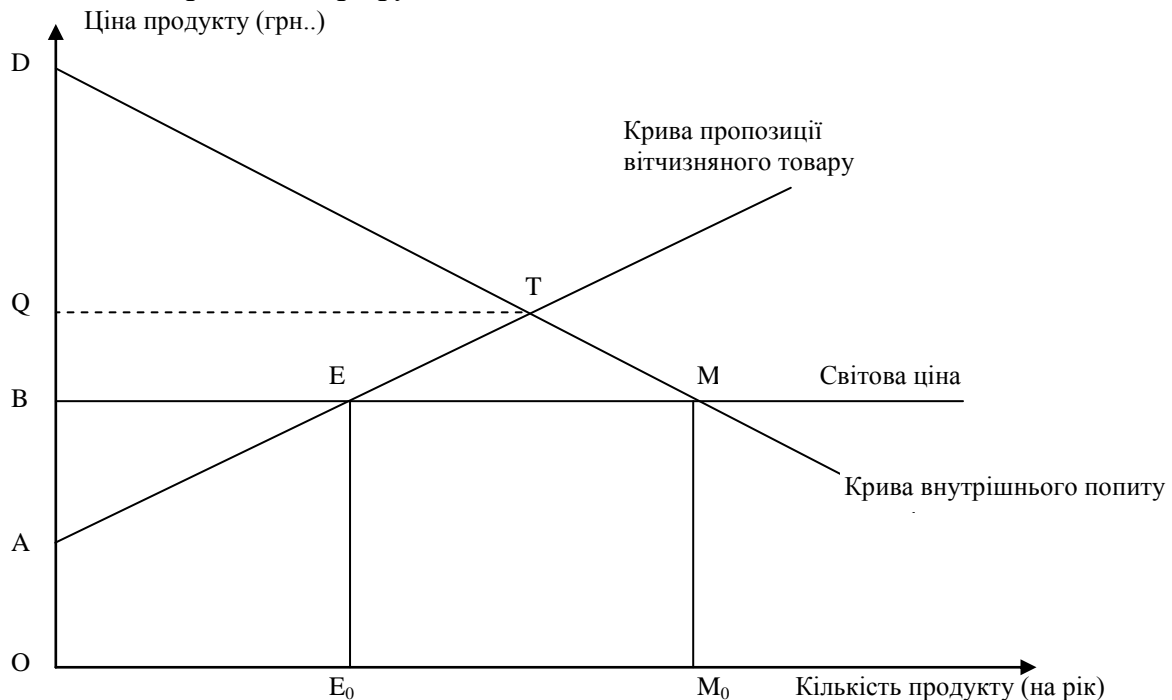


Рис.1

На рис.1 лінія S позначає пропозицію цукру, лінія D - попит, T - ціна внутрішнього ринку (ціна рівноваги). При цій ціні вироблена і спожита кількість цукру буде рівною. Ця ситуація може виникнути в автаркичній економіці.

За умов вільної конкуренції вітчизняної і імпортної продукції внутрішня ціна на товар встановлюється на рівні світової. Це ціна в т B світовою ця ціна є тому, що продавати товар нижче за світову ціну недоцільно, адже за цей товар на ринках можна отримати вищу, тобто світову ціну. А ціну, що перевищує світову, довго тримати не вдасться, оскільки конкуренти довідавшись, що в Україні цукор продають дорожче, ніж в інших країнах, завезуть в Україну ці самі товари, але вже за світовою ціною.

За умов реалізації вітчизняного та аналогічного імпортного продукту (того ж сорту, з тими ж якісними характеристиками) за однією, світовою ціною, вітчизняне виробництво спроможне за такою ціною виготовляти тільки кількість, що пропорційна відрізку BE, як диктує крива пропозиції вітчизняного товару. Але при цій ціні загальний попит на цукор в суспільстві визначається кривою попиту, який пропорційний відрізку BM. Таким чином, відрізок EM відображає кількість цукру закордонного виробництва, що імпортовані для повного задоволення попиту населення на даний вид продукції. Якби держава не здійснювала зовнішньоекономічну діяльність, а власна промисловість не спроможна виробити цукру більше, ніж відображено на рис. Відрізком BE, то величина EM свідчила про розмір дефіциту в країні.

Відкрита ринкова економіка сприяє конкуренції виробників, веде до зниження цін на вітчизняні товари в умовах зростаючої конкуренції вітчизняного та закордонного виробництва.

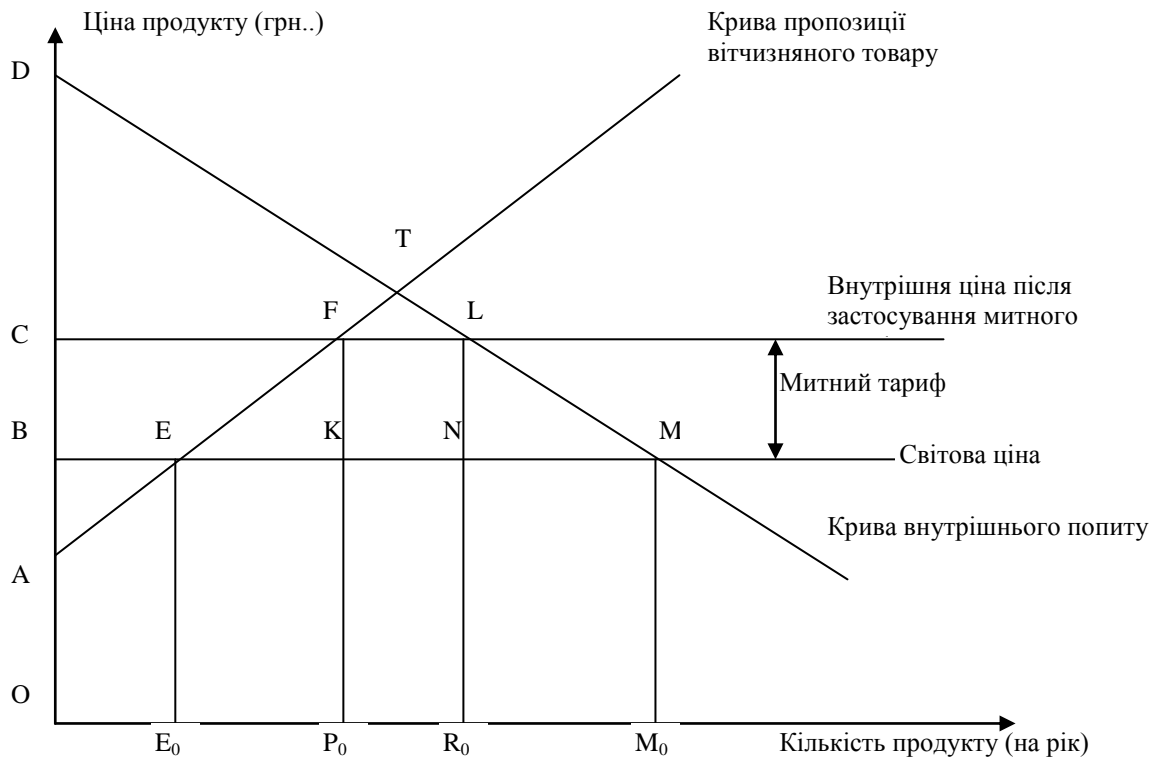


Рис 2

Розглянемо цю ж ситуацію, але в умовах, коли держава вирішила застосувати ввізне мито на товар (рис. 2). Якщо ціна імпортованого цукру до застосування мита дорівнювала В, за такою ж ціною змушені були реалізовувати аналогічну продукцію вітчизняні виробники. Тепер ціна імпортованого продукту підвищиться до С. Це пов'язано з тим, що імпортер цукру закордонному виробнику платить ту саму ціну, що платив раніше, але тепер він ще повинен сплачувати державі суму ввізного мита (ОС-ОВ). На вітчизняну продукцію ціна залишається попередньою. Але в нових умовах, коли аналогічні за функціями та якість імпортні товари ціна збільшується, а на вітчизняні залишається незмінною, відбувається зміна співвідношення попиту і пропозиції. Попит на дешевший вітчизняний товар значно збільшується, а на імпортні зменшується. Імпорт починає скорочуватися. Це призводить до загального скорочення попиту на ринку відповідно до кривої попиту. За таких умов підвищуються ціни на вітчизняні товари і вітчизняний виробник одержує можливість збільшити виробництво своєї продукції. Національне виробництво зростає, а його продукція реалізується за підвищеними цінами. Але поки ціна на вітчизняну продукцію залишається нижчою, ніж на аналогічну імпортну, попит на вітчизняний продукт буде більшим, ніж на імпортний і його ввезення далі скорочуватиметься. При цьому ціна на вітчизняні продукти зростатиме до рівня ціни на імпортні в умовах дії ввізного мита. Далі підвищувати ціну на свою продукцію вітчизняний виробник не зможе, бо споживачі купуватимуть імпортний продукт, який виявиться дешевшим.

Таким чином, в умовах дії ввізного мита на цукор його нова ціна встановлюється на рівні CFL як для вітчизняного так і закордонного виробника. За новою ціною імпортний продукт готові купити споживачі в кількості пропорційній відрізку FL, а вітчизняний – CF. В результаті введення імпортного тарифу загальна кількість споживачів у державі скоротилася з величини, що дорівнює відрізку OM<sub>0</sub> (BM) до величини OR<sub>0</sub> (CL), тобто споживачів цукру в Україні стало менше на величину OM<sub>0</sub>-OR<sub>0</sub> = R<sub>0</sub>M<sub>0</sub> (NM).

Висновок з графіка: загальне скорочення кількості споживачів відбулося виключно за рахунок зменшення кількості споживачів імпортних товарів NM. Одночасно видно, що загальна кількість споживачів імпортного товару скоротилася ще більше, тобто не тільки на величину NM, а ще й на величину EK. Але ця кількість споживачів імпортного продукту після введення в дію ввізного мита почала купувати вітчизняний замість імпортного. Виробництво вітчизняного продукту завдяки введенню в дію ввізного мита збільшилася з величини BE до величини CF (BK).

Площа трикутника BDM, показує загальний вигравш споживачів від придбання продукції за даною ціною. Цей вигравш (економія коштів) за змістом є різницею між сумою грошей, яку сукупні споживачі готові заплатити за певну кількість товару, і тією сумою, яку вони реально

витратили.

Після застосування мита і встановлення лінії нової вищої ціни CFL Аналогічно сукупна економічна вигода (виграш) споживачів дорівнює площі трикутника CDL. Трикутник CDL є вписаним у BDM і за величиною менший на площу фігури BCLM – це реальні втрати споживачів внаслідок підвищення ціни на товар, яка в свою чергу зросла через застосування ввізного мита

### **Вплив імпортного тарифу на вітчизняних виробників**

Вітчизняні виробники, які випускають конкуруючу з імпортом продукцію, отримують вигоду від застосування ввізного мита тільки тоді, коли його наслідком стане обмеження експорту. Чим менше буде на ринку імпорту, тим більша кількість споживачів звертатиметься до вітчизняного виробництва для задоволення своїх потреб.

З рис. 3 видно, що до застосування ввізного мита, коли ціна на продукт в державі була рівнозначною світовій (B), в Україні виготовлялося та реалізовувалося  $OE_0$  або (BE) продукту. Як відомо дохід виробника дорівнює ціні товару, помноженій на кількість проданої продукції ( $OB \times OE_0$ ). Одночасно це є площа прямокутника  $OBEE_0$ . Також відомо, що дохід (виручка від реалізації товару,  $OBEE_0$ ) складається з двох частин: витрати на виробництво (лежать нижче кривої граничних витрат, площа трикутника  $OAEE_0$ ) і прибутку (вище цієї кривої, площа трикутника  $ABE$ ).

Аналогічно після застосування ввізного мита загальний дохід наших виробників досяг величини ( $OC \times CF$ ). У той же час загальний прибуток зріс до площі трикутника  $ACF$ , яка складається з величини прибутку виробника до застосування ввізного мита (площа трикутника  $ABE$  і площі фігури  $BCFE = a$ ). Тобто прибуток вітчизняних виробників збільшився на величину  $a$ , а це є частиною загальних економічних втрат споживачів. Значить частина загальних економічних втрат споживачів, що дорівнює площі  $a$  повністю перейшла в прибуток вітчизняних виробників товару. Відбувся перерозподіл фінансових ресурсів за рахунок споживачів на користь виробників.

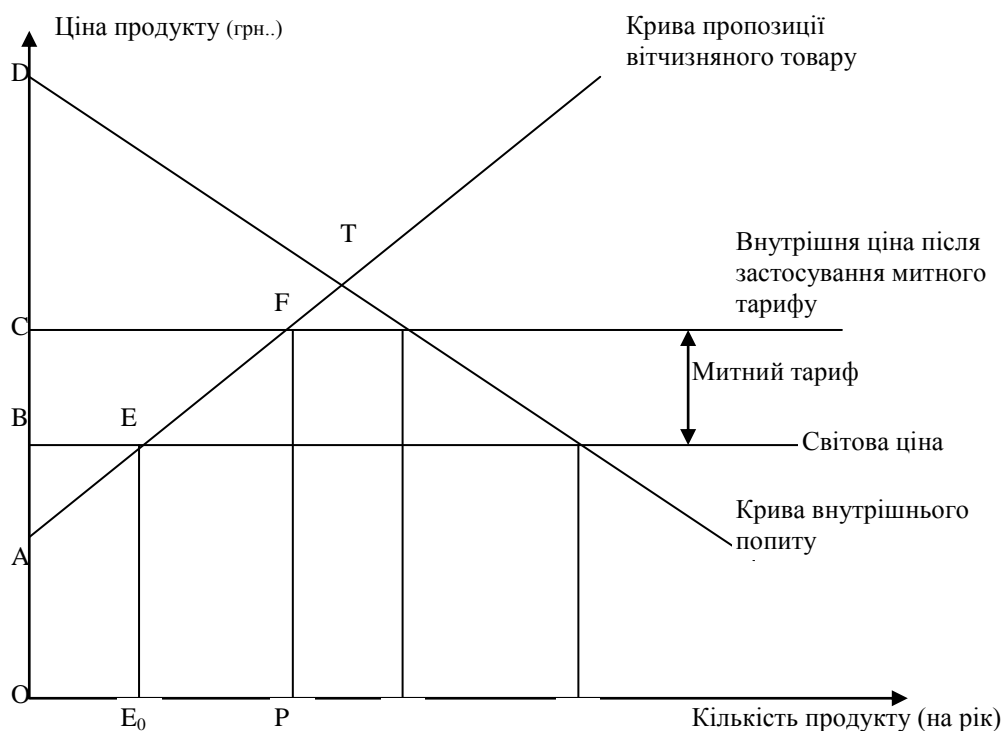


Рис. 3

Варто зазначити, що застосування ввізного мита призвело до значного збільшення доходу (виручки) вітчизняних виробників продукту, але не весь цей приріст виявився прибутком виробників. Частина додаткового доходу величиною площі фігури  $E_0EFL$  витрачається на приріст виробництва продукції і входить до складу собівартості продукції.

### **Вплив імпортного тарифу на державу**

Застосування ввізного мита є помітним джерелом поповнення бюджету держави. Величина таких надходжень визначається розміром митного тарифу та кількістю продукту, які обкладаються митом. Величина надходжень до бюджету рівна площі фігури  $FKNL$ .

Змінюючи ставу ввізного мита, держава регулює кількісні показники імпорту, а одночасно і величину надходжень до бюджету. Адже, коли ввізне мито буде занадто високим, коли ціна

імпорту досягне точки рівноваги попиту і пропозиції, тоді імпорт припинеться і обкладати митом буде нічого, отже, бюджет нічого не отримає. Таке мито називають заборонним, бо воно фактично забороняє мито. Якщо держава не ставить за мету заборонити імпорт, вона повинна встановити не заборонний а регулюючий митний тариф. Це тариф, що піднімає ціну імпортного товару в межах між ціною до застосування ввізного мита і точкою рівноваги. З рис.4 видно, що збільшення рівня митного тарифу KF призводить до зменшення імпортних надходжень (зменшується FL). Якщо держава має на меті отримати максимальні надходження від застосування ввізного мита, вона повинна ретельно прорахувати рівень ввізного мита KF, таким чином, щоб площа фігури FKNL була максимальною. З рис. Видно також, що частина загальних втрат споживачів величиною площі фігури FKNL надходить до бюджету держави.

З'ясуємо куди надійшли частини втрат споживачів, що виражаються площами трикутників NLM і KFE.

Трикутник NLM є частиною загальних витрат споживачів, виник за рахунок скорочення загальної кількості споживачів продукту в Україні. З іншого боку, якщо в результаті впровадження імпорتنних митних тарифів скорочується імпорт, то це означає, що на якусь певну величину скорочується обсяг міжнародної торгівлі. Але якщо торгівля скорочується, то зникає і економічний вигравш від існування торгівлі, яка і є джерелом існування економічного вигравшу споживачів. Площу трикутника NLM називають ефектом споживачів або споживацьким ефектом, що відображає переваги від міжнародної торгівлі і спеціалізації, що втрачені внаслідок застосування ввізного мита. Ці втрачені вигоди споживачів існували, коли частина споживачів у кількості NM могла купити продукцію і мати на цьому економію витрат величиною трикутника NLM. Після застосування ввізного мита ці колишні споживачі взагалі відмовилися від придбання продукту за вищою ціною. І втрати споживачів, що виникла в результаті загального скорочення споживання не стали ні чієм вигравшем, а перетворилися на абсолютні збитки, стали втратами всієї світової економіки, а не тільки України.

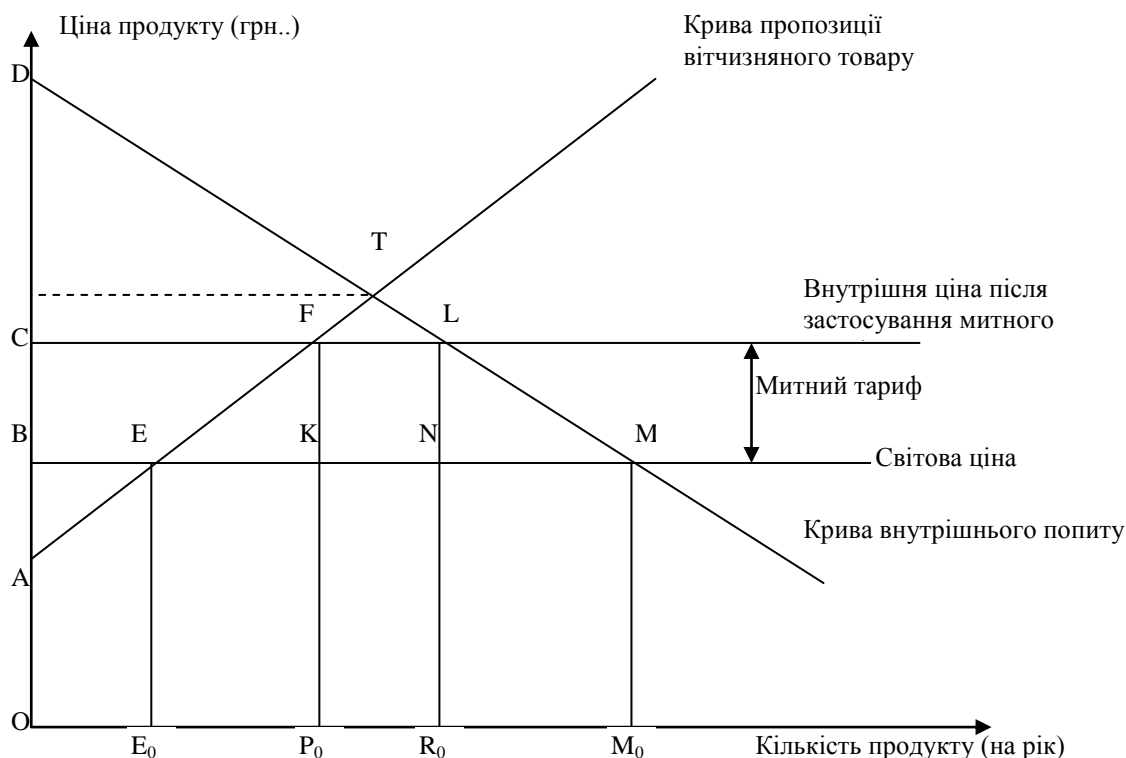


Рис. 4

Щодо фігури KFE, то ми звертали увагу на те, що частина доходу вітчизняних виробників, отриманого завдяки застосуванню ввізного мита відійшла до собівартості продукції, у витрати виробників, а не до їх продукту. Тобто введення ввізного мита примусило частину колишніх споживачів імпортної продукції купувати вітчизняну продукцію за вищою ціною. Для збільшення виробництва продукції вітчизняним виробникам доводиться витратити більше ресурсів, ніж їх закордонним колегам. Тому частина втрат споживачів величиною в область KFE була втрачена суспільством і споживачами внаслідок переходу на споживання частиною покупців менш

ефективної (більш затратної) вітчизняної продукції замість більш ефективної імпоротної. Область KFE називається виробничим ефектом.

Таким чином частина витрат споживачів, що дорівнює площам трикутників NLM і KFE не пішла нікому на користь і виявилася абсолютними втратами суспільства держави і для всієї світової економіки. Економічна вигода від зовнішньої торгівлі, що втрачена в результаті застосування ввізного мита виступає в двох видах: ефекту виробників і ефекту споживачів.

### **Застосування експортних тарифів та їх економічні наслідки**

Регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою митних тарифів може застосовуватись не тільки для імпорту, а й до експорту. Розглянемо ситуацію оподаткування експорту, наприклад зерна з України (рис. 5).

Криві попиту і пропозиції зерна на внутрішньому ринку визначають ціну однієї тони зерна в умовах рівноваги в точці Т.

За умов відкритої економіки вільно здійснюються експортно-імпортні операції із закордонними партнерами і на внутрішньому зерновому ринку встановлюється світова ціна на рівні С за тону (550 грн). За цією ціною в Україні купують зерно в кількості СЕ тонн на рік. Але в Україні виробляється в рік і пропонується на ринок відповідно до кривої пропозиції СМ тонн зерна. Кількість запропонованого зерна, що перевищує внутрішній попит на нього (ЕМ) експортується.

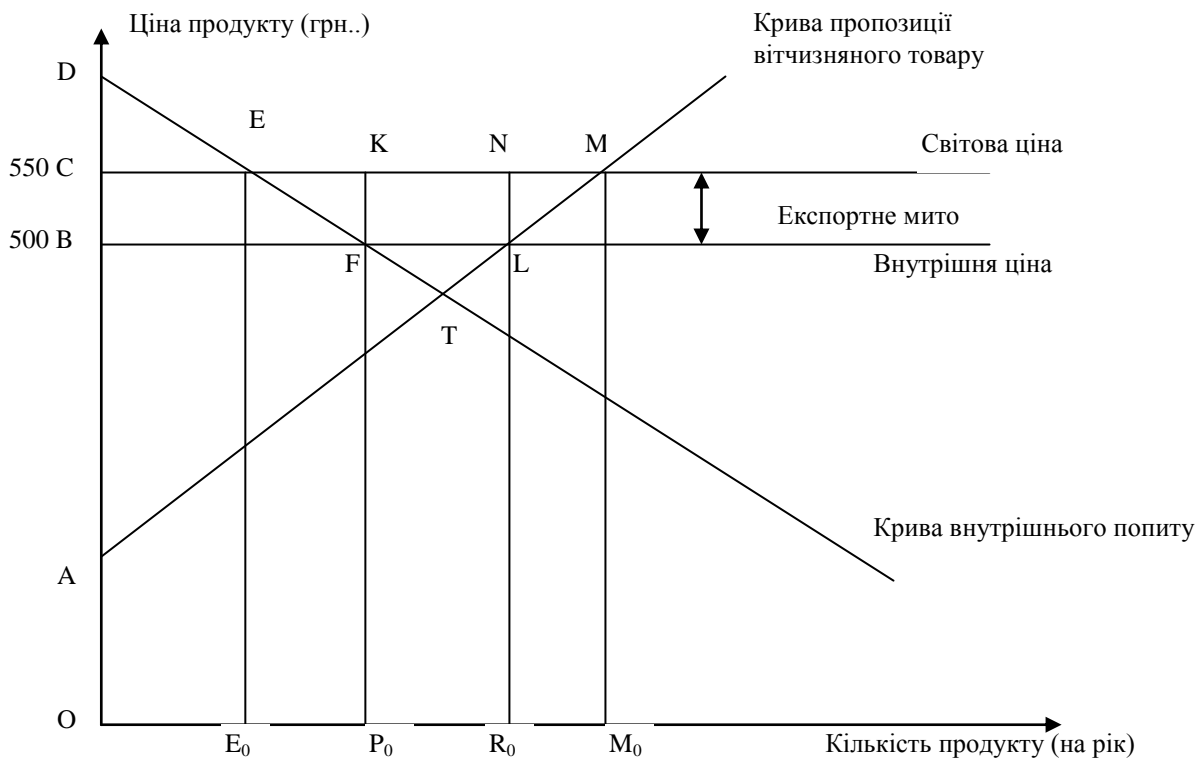


Рис. 5

Нехай держава встановила обмежуваче експортне мито, яке дорівнює 50 грн за кожен експортовану тону зерна. Експортне мито зменшує прибутковість експорту і виробники частину своєї продукції, яка йшла на експорт, залишають на внутрішньому ринку. Збільшується пропозиція пшениці на внутрішньому ринку і знижуються ціни на неї, поки нова внутрішня ціна не встановиться на рівні 500 грн. вищою вона бути не може. Адже експорт зерна здійснювався за світовою ціною – 550 грн за тону. І коли експортери з кожної експортованої тонни змушені 50 грн віддавати державі, залишаючи собі тільки 500 грн, їм стає вигідніше продавати це зерно на внутрішньому ринку за будь-якою ціною, що є меншою за 550 грн і вищою за 500 грн. таким чином на ринку як реакція втручання держави встановлюється нова внутрішня ціна на рівні 500 грн за тону.

З рис.5 видно, що в умовах нової ціни стали іншими і обсяги вітчизняного попиту зерна, і величина експорту. Внутрішнє споживання збільшилося з СЕ тону до СК тону на рік. А кількість експорту зменшилася з ЕМ до КН тонн. Внаслідок скорочення експорту на внутрішньому ринку виявився надлишок перевиробництва зерна в кількості МН тонн. Ця обставина змушує

виробників зерна перекинути частину ресурсів в іншу виробничу сферу замість вирощування зерна.

Таким чином, вплив митного оподаткування експорту на добробут виробників не важко підрахувати. Виробники пшениці потерпають від значних збитків, отримуючи 500 грн за кожен тону замість 550 грн до застосування експортного мита.

Загальні витрати виробників зерна в цілому дорівнюють площі фігури BCML.

Споживачі ж зерна у результаті зниження цін отримують вигоду у розмірі, що дорівнює площі фігури BCEF. Розмір надходжень до державної казни становить величину, що дорівнює площі фігури KFLN. Але економічна вигода споживачів зерна і державної казни в сумі менші, ніж витрати виробників продукції на величину, що дорівнює сумі площ фігур EKF і MNL. Це витрати виробників зерна, що нічим і ніким не компенсуються і нікому користі не приносять.

### 5. Оптимальний митний тариф. Оцінка оптимального тарифу

Велика країна, уводячи тариф і роблячи вплив на рівень світової ціни, за рахунок поліпшення своїх умов торгівлі може одержати односторонні переваги і підвищити рівень суспільного добробуту. У зв'язку з цим підводиться проблема перебування так званого «оптимального рівня» імпортного тарифу.

Тільки велика країна введенням імпортного мита може вплинути на рівень світових цін і забезпечити собі позитивний економічний ефект за рахунок покращення своїх умов торгівлі. Але такий позитивний економічний ефект виникає лише в тому випадку, коли прибуток від отриманого фіскального та захисного ефекту більший, ніж від торговельного та ефекту зменшення споживання. Ставка митного тарифу може виявитися зависокою, що призупинить імпорт взагалі. Тому, виникає необхідність знаходження оптимального рівня митного навантаження.

**Оптимальна ставка мита** – це рівень тарифу, що максимізує рівень економічного благоустрою країни. Визначення його є найбільш необхідним при невисокому номінальному рівні тарифу на імпортні товари.

Суть проблеми полягає в тому, що мито може бути встановлено в достатньо широкому діапазоні: від нульового значення, що забезпечує повну свободу торгівлі, до такого рівня, коли тариф починає носити заборонний характер і ввіз товарів у країну припиняється.

Оптимальною вважається така тарифна ставка  $t_0$ , при якій гранична вигода від поліпшення умов торгівлі точно дорівнює граничній ефективності втрат від уведення тарифу, що виникають у результаті скорочення внутрішнього споживання і нарощування малоефективного власного виробництва товарів.

При невисокому номінальному рівні тарифу на імпорту товару великою країною існує можливість знаходження його оптимальної ставки (рис.6.)

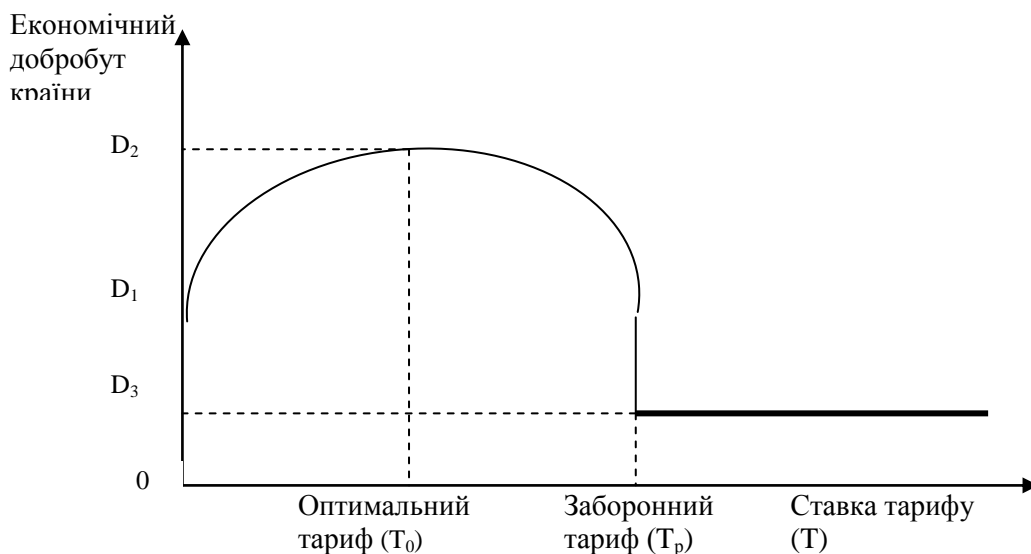


Рис. 6. Оптимальна ставка тарифу

За відсутності тарифу (T=0) економічний добробут великої країни знаходиться на рівні D<sub>1</sub>. Максимальна позитивна дія тарифу на економічний добробут досягається при оптимальному рівні

тарифу  $T_e$ , при якому за рахунок перевищення виграшу від поліпшення умов торгівлі над втратами від введення тарифу економічний добробут зростає до рівня  $D_2$ . Потім, у міру збільшення ставки тарифу, економічні втрати починають все більш перекривати одержуваний виграш до тих пір, поки рівень тарифу не стане настільки високим або заборонним ( $T_p$ ), що імпорт товару в країну втратить економічний сенс. Через відсутність дешевшого імпорту економічний добробут країни впаде на рівень  $D_3$ . Подальше збільшення ставки тарифу вже ніяк не зможе позначитися на економічний добробут оскільки імпорту просто не буде.

Слід зазначити, що ставка оптимального тарифу завжди позитивна і знаходиться в проміжку між 0 і заборонною ставкою тарифу. Оптимальний тариф веде до економічного виграшу однієї країни, але до втрат світової економіки в цілому, оскільки є лише перерозподілом доходів від однієї країни до іншої.

Максимальний позитивний вплив тарифу на благоустрій країни досягається при розмірі тарифу, що знаходиться в межах  $0-T_0$ . При ньому виграш від покращення умов торгівлі більший від втрат внаслідок введення митного тарифу. Тому, благоустрій країни зростає до рівня  $E_2$ .

По мірі збільшення розміру тарифу, економічні втрати починають все більше перекривати отримані виграші до тих пір, поки рівень тарифу не перетвориться із обмежувального в забороняючий ( $T_p$ ). В такому випадку імпорт товару в країну не має змісту. Із-за відсутності більш дешевого імпорту економічний благоустрій країни падає до рівня  $E_3$ . Подальше збільшення ставки мита ніяк не буде відображатися на економічному благоустрої країни, оскільки імпорт буде просто відсутній.

Оптимальний тариф має наступні ознаки, які необхідно враховувати при здійсненні державної зовнішньоекономічної політики:

- ✓ ставка оптимального тарифу завжди позитивна і знаходиться на проміжку між 0 та ставкою обмежувального мита;
- ✓ ставка оптимального мита завжди відносно невелика;
- ✓ ставка оптимального тарифу обернено пропорційна еластичності імпорту. Чим нижча еластичність імпорту по ціні, тим вищі ставки оптимального тарифу. Чим вища еластичність імпорту, тим нижчі ставки оптимального тарифу;
- ✓ оптимальний тариф веде до економічного виграшу однієї країни, але до втрат міжнародної економіки в цілому, оскільки є лише інструментом перерозподілу доходів від однієї країни до іншої.

Концепція так званого оптимального тарифу досить часто використовується прихильниками політики протекціонізму. Проте варто мати на увазі, що мова йде про порівняно невеличкі суми в масштабах великої країни, тому що на практиці ставка оптимального тарифу відносно невелика. Крім того, виграш великої країни виникає за рахунок її торгових партнерів, тобто в результаті перерозподільчих процесів. Виграш великої країни, отже, має місце на фоні втрат світового співтовариства, де нерационально використовуються виробничі ресурси.

Економічний виграш великої країни від введення оптимального тарифу може швидко зникнути, якщо за кордоном будуть прийняті відповідні міри у виді підвищення тарифів у торгових партнерів. Подібні захисні міри, як показує досвід, звичайно приймаються негайно. Війна тарифів, у свою чергу, може викликати загальний спад виробництва, збільшення безробіття та інші небажані для світового співтовариства процеси. Тому існуюча нині міжнародна правова система виключає можливість прийняття односторонніх заходів для зміни існуючих тарифів. Для зміни ставки тарифу потрібно проведення тривалих консультацій на міжнародному рівні. Правда, деякі з країн, що розвиваються, досить успішно обходять ці перепони, вводячи специфічні засоби регулювання, які мало чим відрізняються від тарифу. У Нігерії, наприклад, це збір за розширення національного експорту, у Пакистані, Ірані і Туреччині - муніципальний збір, у Марокко і на Ямайці - гербовий збір

#### **ТЕМА 4**

### **НЕТАРИФНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД**

1. Особливості нетарифного регулювання ЗЕД
2. Загальна характеристика кількісних обмежень як інструменту регулювання ЗЕД
3. Економічні санкції обмеження зовнішньої торгівлі



4. Приховані методи торгової політики
5. Фінансові (економічні) методи регулювання ЗЕД.

### **1. Особливості нетарифного регулювання ЗЕД**

Нові тенденції у світовій економіці, модифікація товарного виробництва, формування глобальної економічної сфери, розширення кризи економічного та політичного розвитку, відносно вирівнювання цін на аналогічні товари в різних країнах призвели до того, що митні збори вже не могли задовольняти вимоги, які висуваються до національної ЗЕП з питань регулювання зовнішньоторговельних зв'язків.

У цих умовах виникли засоби ЗЕП, що не входять у групу митно-тарифних обмежень, які в адміністративному порядку або внаслідок виконуваних ними функцій, часто безпосередньо не пов'язаних із зовнішньою торгівлею, почали відігравати роль регуляторів зовнішньоторговельного обороту. Вони дістали назву нетрадиційних обмежень.

Особливість використання нетрадиційних обмежень полягає в тому, що їх вводять, як правило, органи державної влади, вони мають автономний характер, тобто не пов'язані будь-якими міжнародними зобов'язаннями. Тому обсяг і методика їх застосування повністю регулюються національними органами і національними правилами. Це дає змогу стверджувати, що процес регулювання зовнішньої торгівлі з кордонів переноситься в середину країни, тобто внутрішнє господарське і технічне законодавство дедалі більшою мірою починають відігравати роль регулятора зовнішньоторговельного обороту.

Термін "**нетарифні обмеження**" охоплює велику групу адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших заходів, що утруднюють імпорт і експорт товарів та послуг. Іншими словами, він об'єднує різноманітні перешкоди для імпорту та експорту.

Нетарифне регулювання - це комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Мета нетарифного регулювання полягає:

1. В покращенні конкурентних умов в імпортуючій країні;
2. І головне - в захисті національної промисловості, здоров'я населення, охороні навколишнього середовища, моралі, релігії і національній безпеці.

Нетарифні обмеження являються заходами прихованого протекціонізму. На думку спеціалістів, у зовнішній торгівлі використовуються більше 50 таких заходів і можуть здійснюватися як через адміністративні, так і фінансові інструменти регулювання.

Чіткого, єдиного визначення поняття "нетарифні обмеження" і єдиної їх класифікації досі не вироблено. Однак найпоширенішою нині є класифікація, розроблена Секретаріатом ГАТТ. Вона передбачає п'ять груп заходів:

- 1) участь держави у зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва і експорту товарів, система державних закупівель товарів, державна торгівля у країнах з ринковою економікою);
- 2) митна, адміністративна імпортна формальність (антидемпінгове мито, методи оцінки митної вартості товарів, митна і консульська формальність, товаросупровідні документи, товарна класифікація тарифів);
- 3) стандарти й вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю і технікою безпеки (зокрема, промислові стандарти, вимоги до упаковки і маркування товарів, санітарно-ветеринарні норми);
- 4) кількісні обмеження імпорту і експорту;
- 5) обмеження, закладені в механізмі платежів (ковзні збори, імпортні депозити, прикордонний податковий режим).

Цю класифікацію широко застосовують у межах ЮНКТАД та інших міжнародних організацій, а також під час міжнародних торгових переговорів.

#### **До нетарифних методів відносяться:**

I. Кількісні обмеження (квотування (контингентування); ліцензування добровільне обмеження експорту; укладання торгових угод)

II. Приховані методи торгової політики (технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, політика державним закупок, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів).

III. Фінансові (економічні) методи (субсидування; кредитування; демпінг.)

## 2. Загальна характеристика кількісних обмежень як інструменту регулювання ЗЕД

Кількісні обмеження експорту та імпорту є традиційними методами кількісного обмеження в міжнародній торгівлі. Це пряма адміністративна форма державного регулювання зовнішньоторговельного обороту.

**Кількісні обмеження** – адміністративна форма нетарифного державного регулювання, яка встановлює кількість та номенклатуру товарів, що дозволяється імпортувати (експортувати) на митну територію країни.

Кількісні обмеження включають:

1. квотування (контингентування);
2. ліцензування
3. добровільне обмеження експорту;
4. укладання торгових угод.

Ліцензування — інструмент регулювання ЗЕД через видачу дозволу на експорт чи імпорт товарів у встановленій кількості за певний проміжок часу, тобто це заборона вільного ввезення або вивезення товарів. Імпорт (експорт) може здійснюватися лише за спеціальним дозволом — ліцензією.

Обмеживши кількість ліцензій держава може обмежити легальну кількість імпорту (експорту) з тієї чи іншої країни. Ліцензування є найпоширенішою формою нетарифних обмежень, на яку припадає майже половина випадків їх застосування. При цьому більш як на 80 % вони стосуються торгівлі промисловими товарами.

Нині застосовують такі **види ліцензій**: індивідуальні (разові), генеральні, глобальні та автоматичні.

Крім того, на практиці часто використовують численні проміжні форми, що поєднують окремі елементи кожного з цих видів ліцензій.

Індивідуальна(разова) ліцензія — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період не менше ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції. Ліцензії видає компетентний орган державної влади, що контролює зовнішню торгівлю, за заявою національної фірми-експортера або імпортера. Індивідуальна ліцензія є іменною, тобто її не можна передавати та дає право фірмі здійснити одну зовнішньоторгову операцію. Індивідуальна ліцензія регламентує всі найважливіші аспекти зовнішньоторговельної операції. У ній зазначається:

- кількість товару;
- вартість товару, дозволеного до імпорту (експорту);
- країна походження (країна імпорту) товару;
- фірма-експортер (імпортер);
- термін дії ліцензії.

Індивідуальна ліцензія є дуже жорсткою формою кількісних обмежень. Розвиток економічних зв'язків, умови конкурентної боротьби на ринку, а також складності (адміністративні й технічні) з отриманням індивідуальної ліцензії зумовили поширення розвитку практики видачі генеральних і автоматичних ліцензій.

Генеральна імпортна (експортна) ліцензія — це постійно діючий дозвіл, який надає право будь-якій особі або фірмі імпортувати перелічені в ній товари без будь-яких обмежень за кількістю або вартістю протягом усього часу дії ліцензії. Генеральна імпортна ліцензія дозволяє ввозити зазначені у ній товари:

- або з певних, перелічених у ній країн;
- або з будь-яких країн.

У цьому разі ліцензія називається *глобальною*, або *відкритою*, генеральною ліцензією (у разі потреби, в генеральній ліцензії зазначаються лише ті товари, ввозити або вивозити які забороняється). Генеральні ліцензії і перелік товарів, що належать до них, публікуються в офіційних виданнях.

З метою спрощення системи видачі ліцензій з кінця 50-х років стала практикуватися видача так званих автоматичних ліцензій. Особливість автоматичної ліцензії полягає в тому, що імпортер (експортер), подаючи заявку на отримання дозволу на імпорт (експорт), автоматично отримує дозвіл на ввезення (вивезення) товару за умови, звичайно, що він не дістав офіційну відмову.

При автоматичному ліцензуванні зберігається право держави в будь-який момент замінити ліберальний режим більш жорстким. Проте автоматичне ліцензування — це кращий вид

обмежувальної політики, тому в ГАТТ прийняте рішення, що закликає країни-учасниці, які практикують кількісні обмеження, по можливості перейти на цей вид ліцензування.

Ліцензійний порядок звичайно поєднується з контингентуючим порядком ввезення (вивезення) товарів. Хоча він охоплює відносно невелику частину товарної номенклатури, значення контингентів у торгівлі відчутне, оскільки до товарів, що контингентуються, входять, як правило, найважливіші сировинні й продовольчі товари, текстильні вироби, чорні та кольорові метали, медикаменти.

Квота (контингентуючий порядок) — це обмеження ввезення іноземних (вивезення національних) товарів певною кількістю, обсягом або сумою на встановлений період часу.

У торгово-політичній практиці найчастіше використовують **два види контингентів**. Розглянемо їх.

1. Глобальний контингент (глобальна квота). Встановлює розмір імпорту (експорту) у вартісних або натуральних одиницях на певний період часу (рік, півріччя, квартал), не залежно з якої країни цей товар імпортується, чи в яку експортується. Це найпоширеніший метод сучасного контингентуючого порядку. У цьому разі обсяг імпорту, що допускається квотою, по країнах не розбивається — глобальний контингент обмежує лише загальну кількість товару, дозволеного для ввезення, і залишає за імпортером право обирати країну, де здійснюються закупівлі в рахунок контингенту. Це саме стосується і контингентуючого експорту.

Розмір контингенту визначається як різниця між внутрішнім споживанням і внутрішнім виробництвом. Однак на практиці часто все відбувається дещо інакше, бо торгово-політична роль контингенту полягає в захисті національних виробників, підтримці на внутрішньому ринку певного рівня цін, а часто і в тиску на експортуючи країну.

2. Індивідуальний контингент (індивідуальна квота) — встановлюються в межах глобальної квоти для кожної країни окремо. Такі квоти встановлюються на основі двосторонніх угод, які дають переваги окремим країнам. Отже, індивідуальні квоти розподілені по країнах. Відомо такі види індивідуальних квот:

а) на базі *глобальної квоти*, коли товари в її межах розподіляються між країнами пропорційно їх частці в імпорті в попередній період;

б) часто перевага надається країнам, які беруть на себе зустрічні зобов'язання щодо імпорту товарів з певної країни. Такі зобов'язання закріплюються у відповідних угодах. Ці квоти називаються *двосторонніми квотами на договірній основі*;

в) іноді перевага надається так званим традиційним постачальникам, на користь яких виділяється значна *частина квоти*.

У торгово-політичній практиці часто використовують так звані *сезонні квоти*. Вони поширюються, як правило, на сільськогосподарські товари. Суть їх полягає в тому, щоб перекрити дорогу імпортом товарам у сезон (під час дозрівання врожаю) і надати право на ввезення в міжсезоння. Мета цих квот — забезпечити ринками збуту національних виробників.

Від контингентів, що встановлюють кількість товарів, дозволених до імпорту у країну, потрібно відрізнити так звані *тарифні контингенти (тарифна квота)*.

Тарифна квота — це дозвіл на ввезення у країну певної кількості товару за зниженим митом або безмитно. Товари, що ввозяться понад тарифний контингент, обкладаються звичайним митом. Тарифний контингент — це симбіоз кількісних обмежень і митно-тарифної політики. Він відкривається, як правило, для сировинних товарів, в імпорті яких за якомога нижчими цінами зацікавлені національні виробники. При цьому передбачається, що товар виробляється всередині країни, але в кількості, недостатній для покриття внутрішнього попиту.

Отже, кількісні обмеження щодо експорту значною мірою є вимушеними і визначаються об'єктивними причинами. Загострення конкурентної боротьби на світовому ринку викликало появу нового виду кількісних обмежень, а саме добровільних обмежень експорту.

**"Добровільні" обмеження експорту** — кількісне обмеження експорту, яке базується на зобов'язанні одного із торгових партнерів обмежити, або не розширювати обсяги експорту, взамін на вигідні умови. Їх відносять в особливу групу кількісних обмежень. Наприклад: в 60-их роках ХХ століття уряд Японії відмовився від частки ринку автомобілів США, взамін на збільшення її долі на американському ринку електроніки.

Тобто, **добровільні обмеження експорту** являють собою неофіційну домовленість між експортером та імпортером про обмеження ввозу певних товарів на ринок імпортера. Ще в кінці 50-х рр. США почали нав'язувати азіатським країнам угоду про добровільне обмеження в

односторонньому порядку в США текстилю, а пізніше - сталю прокату і ряду інших товарів. З 1969 р. система "добровільних" квот почала діяти на світовому ринку чорних металів, охопивши майже 2/3 світового ринку цих товарів. І таких прикладів можна навести багато. В даний час в світі країнами досягнуто більше 100 угод про "добровільне" обмеження експорту і про встановлення мінімальних імпорتنих цін.

Ці угоди в першу чергу торкаються торгівлі текстильної, швейної, взуттєвої промисловості, чорної металургії, молочними продуктами, побутовою електронікою, легковими автомобілями, металооброблюваними станками та ін.

**Укладання товарно-торгових угод** між експортерами та імпортерами відіграють важливу роль у координації політики та цін між виробниками та споживачами на окремих світових ринках.

### **3. Економічні санкції обмеження зовнішньої торгівлі**

Крайньою формою державного обмеження зовнішньої торгівлі є економічні санкції, наприклад, торгове ембарго - *Ембарго* (торговельне) — заборона експорту окремих товарів у дану державу або заборона імпорту окремих товарів з цієї держави. Має кілька видів, які можна класифікувати за такими критеріями:

- походження рішення щодо введення ембарго (державне і міжнародне);
- об'єкт впливу (на експорт, на імпорт, на транзит);
- умови застосування (у воєнний час, у мирний час);
- терміни дії (на визначений термін, на невизначений термін);
- охоплення товарної номенклатури (на один товар (товарну групу); на кілька товарів (товарних груп); на товари і послуги).

*Рішення щодо введення ембарго* може прийняти як міжнародна організація (міжнародне ембарго), так і окрема країна (державне ембарго). Але найчастіше міжнародна організація рекомендує використати ембарго, а країни вирішують самостійно питання щодо його застосування. Статутом ООН передбачена можливість вжиття ембарго як колективного репресивного заходу стосовно держави, дії якої загрожують міжнародній безпеці.

*За об'єктом впливу* ембарго можна поділити на заходи щодо заборони експорту, імпорту і транзиту. Воно може бути введено як у воєнний, так і мирний час. Ембарго у воєнний час фактично стає економічною блокадою. У мирний час застосовується як інструмент впливу, засіб економічного та фінансового тиску на інші країни.

*За термінами дії* ембарго може встановлюватися на визначений або невизначений термін — до досягнення мети, заради якої воно вводилось. Зрозуміло, що обмежувальні заходи можуть стосуватися одного товару, кількох товарів або послуг. Найчастіше ембарго встановлюється на експорт в певну країну озброєння, енергоносіїв або товарів подвійного призначення. В останнє десятиріччя Рада Безпеки ООН ініціювала ембарго щодо Лівії, Іраку, Югославії та деяких інших країн.

**Економічний бойкот** — повна або часткова відмова від економічних зв'язків з фізичною або юридичною особою чи державою. У міждержавних відносинах економічний бойкот зазвичай доповнює бойкот політичний і спрямований на обмеження і припинення торгівлі з небажаною країною, а також на заподіяння їй збитків внаслідок цього.

**Економічна блокада** — економічна ізоляція держави з метою підірвати її економіку шляхом припинення ввезення в країну товарів (сировини, готових виробів, напівфабрикатів тощо) і позбавлення її ринків збуту. При економічній блокаді зовнішньоторговельні, фінансові, кредитні та інші економічні зв'язки з державою, що блокується, забороняються (або від них відмовляються). Блокада може мати комплексний характер (тобто стосуватися всіх форм економічних відносин) або охоплювати тільки деякі форми (торговельна, кредитна, фінансова блокада тощо). Статут ООН передбачає можливість застосування економічної блокади як колективного заходу країн-членів щодо встановлення та підтримки миру. Економічна, і в першу чергу торговельна, блокада, як правило, пов'язана з політичною і нерідко поєднується з військовою.

### **4. Приховані методи торгової політики**

**Приховані методи торгової політики** – це різні торгові бар'єри, які створюють додаткові проблеми імпортерам (експортерам) при виході на нові товарні ринки. За деяким оцінками, існує декілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою яких держави в односторонньому порядку можуть обмежувати імпорт (експорт). Найпоширеніші з них

- Технічні бар'єри
- Внутрішні податки і збори
- Політика державних закупок
- Вимоги щодо вмісту місцевих компонентів

**Технічні бар'єри.** Це перешкоди для імпорту іноземних товарів, що виникають в зв'язку з їх невідповідністю до національних стандартів систем виміру та інспекції якості, вимог техніки безпеки, санітарно-ветеринарних норм, правил упаковки, маркування та інших вимог. Перевірка відповідності ввезеного в країну товару всім цим вимогам обумовлюється об'єктивними вимогами виробництва і споживання продукції. В той же час вони можуть виконувати протекціоністську роль.

За підрахунками, що характеризують структуру застосовуваних технічних бар'єрів, найпоширенішою їх групою є

- 1) стандарти й вимоги безпеки.
- 2) це вимоги до упаковки і маркування товарів,
- 3) Дотримання санітарно-гігієнічних, екологічних та інших норм
- 4) Обов'язкове отримання сертифікатів якості імпортової продукції
- 5) перешкоди через відмінності у вимогах до товаросупровідних документів.

Широке застосування технічних бар'єрів зробило їх об'єктом міжнародних переговорів у межах різних організацій, зокрема в ГАТТ і ЮНКТАД.

Значну увагу проблемам технічних бар'єрів у торгівлі було приділено під час "Токійського раунду" ГАТТ. У результаті було укладено угоду — так званий Кодекс зі стандартів. Мета цієї угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі полягала в усуненні дискримінаційного використання стандартів, вимог до упаковки і маркування товарів, систем сертифікації та випробування якості.

Останнім часом особливого значення набувають заходи з охорони навколишнього середовища. Їх можна поділити на дві групи:

- 1) будівництво очисних споруд, створення нових матеріалів і джерел енергії, розробка нових технологій виробництва;
- 2) законодавче регулювання, обмеження і заборона виробничих процесів, виготовлення промислових виробів і товарів, що спричиняють забруднення навколишнього середовища.

#### **Заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей.**

У сучасній зовнішній торгівлі застосовується понад 600 типів різних документів. Це товаровиробничі, транспортні й платіжні документи, що характеризують товар, містять дані про його походження, ціну, якість, кількість тощо. Сучасне діловодство обслуговує зовнішню торгівлю, і без нього вона не може існувати. Вимоги, пов'язані з оформленням різної митної документації, ускладнюють процедуру пропускання товару через кордон, затримують проходження вантажу, а через це підвищується вартість зовнішньоторговельних операцій

#### **До заходів пов'язаних з виконанням митних формальностей відносяться:**

- прикордонний податок, який накладається на товари за факт перетину кордону;
- платежі, пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товарів, перевіркою їх якості;
- інші платежі (портові, статистичні, фітосанітарні і т.д.). Наприклад, в Україні за митне оформлення товарів в залежності від митної вартості при перевищенні 1000дол. США береться митний збір в розмірі 0,2% від митної вартості.

**Внутрішні податки та збори** – методи, які спрямовані на збільшення внутрішньої ціни імпортного товару і тим самим зменшення його конкурентоспроможності. Вони відіграють дискримінаційну роль тільки в тому випадку, якщо справляються тільки з імпортних товарів. Можуть вводитися як центральними так і місцевими органами влади.

**Політика державним закупок** – вимагає від державних органів і підприємств купувати товари тільки у національного товаровиробника, не дивлячись на те, що вони можуть бути дорожчими від імпортних.

**Вимоги щодо вмісту місцевих компонентів** – метод, який законодавчо встановлює долю кінцевого продукту, яка повинна виготовлятися національним виробником, якщо такий продукт призначений для реалізації на внутрішньому ринку.

### **5. Фінансові (економічні) методи регулювання ЗЕД.**

Як зазначалося, інструменти державного регулювання ЗЕД за своїм характером поділяються

на **тарифні** – побудовані на основі митних тарифів, і **нетарифні** – всі інші.

Частина методів державної політики спрямовані на захист внутрішнього ринку від іноземних конкурентів – **адміністративні методи**. Друга частина методів направлена на стимулювання експортоорієнтованого виробництва в середині країни - **економічні методи**.

**Фінансові (економічні) методи торгової політики** необхідно відрізнити від фінансування та кредитування експортно-імпортних операцій, яке являє собою надання банками обігових коштів для проведення експортно-імпортних операцій.

Торгово-політичні методи розширення експорту товарів належать до засобів ЗЕП, за допомогою яких забезпечується щонайбільше можливих переваг для виходу національних виробників на зовнішній ринок.

**Найпоширенішими фінансовими методами є:**

1. субсидування;
2. кредитування;
3. демпінг.

## **ТЕМА 5**

### **ФІНАНСОВІ (ЕКОНОМІЧНІ) МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

1. Фінансові (економічні) методи торгової політики та стимулювання експорту
2. Експортні субсидії та їх застосування в міжнародній торгівлі
3. Захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту
4. Експортні кредити і страхування експорту
5. Податки і податкова політика як ефективний засіб регулювання зовнішньої торгівлі

#### **1. Фінансові (економічні) методи торгової політики та стимулювання експорту**

Як зазначалося, інструменти державного регулювання ЗЕД за своїм характером поділяються на **тарифні** – побудовані на основі митних тарифів, і **нетарифні** – всі інші.

Частина методів державної політики спрямовані на захист внутрішнього ринку від іноземних конкурентів – **адміністративні методи**. Друга частина методів направлена на стимулювання експортоорієнтованого виробництва в середині країни - **економічні методи**.

**Фінансові (економічні) методи торгової політики** необхідно відрізнити від фінансування та кредитування експортно-імпортних операцій, яке являє собою надання банками обігових коштів для проведення експортно-імпортних операцій.

Торгово-політичні методи розширення експорту товарів належать до засобів ЗЕП, за допомогою яких забезпечується щонайбільше можливих переваг для виходу національних виробників на зовнішній ринок.

**Найпоширенішими фінансовими методами є:**

1. субсидування;
2. кредитування;
3. страхування
4. податкове стимулювання
5. валютне регулювання
6. демпінг.

Якщо раніше до стимулювання експорту вдавалися передусім з метою антикризового регулювання господарства, боротьби з безробіттям, що посилювалось, або виходу з економічної депресії, то нині воно підпорядковане насамперед меті захоплення ринків.

Стимулювання експорту є важливою частиною торгової політики багатьох країн в сучасних умовах. Стимулювання експорту означає проведення активної зовнішньоторговельної політики. Останніми роками це торкається, перш за все, країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна.

**стимулювання експорту** – це сукупність інструментів та заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни.

Політика стимулювання експорту, як правило, є лише фазою торгової політики в певних

соціально-економічних і політичних умовах. У країнах, що розвиваються, політика стимулювання експорту здійснювалася на різних стадіях їх індустріалізації, що наклало глибокий відбиток на форми і методи здійснення цієї політики.

Стимулювання експорту тісно пов'язане з політикою у області імпорту. Низка заходів у області імпорту регулювання може надати пряму дію на ціну і якість вироблюваного на експорт товару через зниження імпорتنих мит, відміну кількісних обмежень імпорту.

Політика експортного просування зв'язана із промисловою політикою країн. Заходи торгової політики по стимулюванню експорту включають і заходи по розвитку національного, зокрема експортного виробництва. У свою чергу, держава може цілеспрямовано впливати на розвиток окремих експортних галузей, виробництв, регіонів.

Важливим напрямом стимулювання експорту і експортного виробництва є комплекс заходів, направлених на залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Політика залучення ПІІ передбачає створення спеціальних експортних зон, заохочення експорту через зниження податків для експортуючих підприємств з іноземними інвестиціями або включення як обов'язкової умови «експортної» складової.

Не існує єдиної успішної політики стимулювання експорту. Країни використовують різні стратегії відносно державного заохочення свого експорту. Багато в чому це залежить від стану економіки країни, етапу розвитку, на якому вона знаходиться, загальної економічної і політичної ситуації в світі. Проте, можна виділити ряд важливих рис в їх політиці, які привели до позитивних результатів в зростанні їх експорту і вдосконаленні його структури.

Стимулювання експорту – заохочення діяльності національних підприємств-експортерів. До основних засобів стимулювання експорту відносяться:

- державне субсидування;
- пільгове кредитування і страхування експорту;
- валютна політика;
- ввезення і вивіз капіталу;
- податкові пільги експортерам, їх транспортне забезпечення;
- інформування і консультоване керівництво підприємств;
- дипломатична підтримка експортерів;
- державна політика розвитку експортної бази;
- підготовка кадрів для зовнішньої торгівлі.

Фінансове заохочення (пільги) державними органами національних експортерів товарів і послуг за кордон надається на території країни-експортера (виробника) в будь-якій формі, передбаченій Генеральною угодою про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Компенсаційне мито вводиться у тому випадку, коли величина субсидії складає не менше 1% вартості товару, а наявність збитку або його загрози доведена.

Заходи по стимулюванню експорту вживаються як на державному рівні, так і в рамках регіональних утворень (в межах повноважень останніх).

Валютний курс украї важливий з погляду розподілу ресурсів в економіці. Багато країн, що успішно розвивають свій експорт (Чилі, Колумбія, Мексика, Тайвань, Китай, Південна Корея, Індонезія) для стимулювання експорту вдавалися до підтримки штучно заниженого курсу своїх валют. Вони використовували в цих цілях програми прогресивного знецінення національної валюти, іноді за допомогою «повзучої прив'язки» (система, при якій фіксується рівень валютного курсу з регулярною його зміною на певну величину), або проводили різкі девальвації своєї валюти. Зростання експорту при цьому було основним мірилом необхідного ступеня знецінення і одночасно ефективності такої політики.

Використання реального або заниженого курсу національної валюти в цілях стимулювання експорту, як правило, натрапляє на великий опір різних соціально-економічних сил в країні. Це пов'язано з тим, що вона завдає збитку виробникам, орієнтованим на внутрішній ринок, середньому класу і ряду інших учасників економічного процесу.

Всі з перелічені вище заходи стимулювання експорту в тому або іншому ступені використовуються в сучасній практиці стимулювання експорту різними країнами. Проте значення кожного з цих заходів в окремі періоди часу або в практиці окремих країн на різних етапах розвитку було далеко не рівноцінним. Так, в сучасних умовах широко поширено страхування експортних кредитів, тоді як декілька десятиліть тому не менш важливим було кредитне субсидування експорту.

## **2. Експортні субсидії та їх застосування в міжнародній торгівлі**

Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі може здійснюватися за допомогою різних фінансових методів торгової політики. найбільш поширеними серед них є - **субсидії, кредитування.**

З метою захисту національних виробників держава може не тільки обмежувати імпорту, але й стимулювати експорт. Однією з форм стимулювання експортних галузей є експортні субсидії, - грошові виплати, спрямовані на підтримку вітчизняних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

На практиці субсидування здебільшого застосовується щодо виробництва загалом, як на внутрішній, так і на зовнішній ринок, хоча деякі субсидії діють виключно щодо експорту

Субсидія - фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання подібного товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки).

**Внутрішня субсидія** - передбачає бюджетне фінансування національного виробника для підвищення конкурентоспроможності його продукції на внутрішньому ринку порівняно з імпортною.

**Експортна субсидія** - передбачає пільги фінансового характеру, що надаються державою експортерам для розширення вивозу товарів за межі країни. В результаті таких субсидій експортери дістають можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, чим на внутрішньому. Експортні субсидії в цілому по економіці звичайно не перевищують 1% вартості експорту оброблювальної промисловості індустріальних країн.

Експортні субсидії почали використовуватися з кінця XIX ст. як одна з форм конкурентної боротьби за зовнішні ринки. **Надання експортних субсидій – це спосіб державного стимулювання експорту за рахунок бюджету.** Експортне субсидування можливо у формі прямого фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт і експортного виробництва, а також шляхом надання сприятливих кредитів. Державні органи України в умовах хронічного дефіциту бюджету, спаду національного виробництва не мають в своєму розпорядженні достатніх фінансових ресурсів для надання експортної субсидії вітчизняним експортерам.

**Експортна субсидія** (export subsidy) – допомога, переважно в грошовій формі, надана державою виробнику або продавцю експортного товару, що відшкодовує частину витрат виробництва або обігу, з метою підвищення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку шляхом надання підприємствам можливості знижувати експортні ціни без скорочення прибутку.

Експортні субсидії можуть бути **прямими і непрямими** (прихованими).

**Прямі фінансові субсидії** надаються у вигляді виплат з державного бюджету при продажі товарів і послуг за кордоном за цінами нижче, ніж у конкурентів, або навіть нижче за середньосвітові ціни.

Прямі експортні субсидії, безпосередньо виплачувані державою експортерів, можуть надаватися в трьох формах:

- виплата деякої суми у визначеній пропорції до експорту;
- повернення експортерів різниці між внутрішньою і світовою цінами, якщо перша вище;
- фінансування державою деяких витрат експортера, наприклад, витрат на дослідження зовнішніх ринків, рекламу, транспорт і т. д.:

**Непрямі (приховані) субсидії** означають фінансові пільги окремим галузям народного господарства чи економіки в цілому на отримання кредитів, сплату податків тощо (при сплаті акцизів, зменшенні або звільненні від внутрішніх податків, митних зборів і інших зборів і надання різних кредитних пільг).

Непрямі субсидії, що надаються у вигляді різних пільг з метою зниження витрат експортера або одержання їм додаткових доходів в інших сферах, можуть надаватися у наступних формах:

- **податкові пільги** (держава може надавати різні пільги по податку на прибуток, по податку з доходів фізичних осіб, по виплатах із заробітної плати; виключати деякі витрати із суми, що підлягає оподаткуванню; дозволяти прискорену амортизацію, повертати мита на імпорту сировину при подальшому експорті продукції, зробленої з цієї сировини);



- **державне кредитування** (держава може надавати кредити експортерам на пільгових умовах по відсотках і терміна, кредити закордонним державам для закупівлі товарів на вітчизняному ринку, а також здійснювати державне страхування експортних кредитів по знижених ставках. У цьому випадку держава бере на себе ризик неплатежу. Ризики в даному випадку бувають комерційними і політичними (неотримання платежу від імпортера, затримка постачання товару, зміна умов валютного і ліцензійного контролю в країні-імпортері, зміна курсу валют, експропріація, державний переворот і т. д.). У ряді країн для цих цілей створені спеціальні установи, наприклад, у США – Експортно-імпортний банк, у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. До цієї групи непрямих субсидій також відносяться різного роду пільги, що надаються в кредитній сфері, особливо коли в країні мають місце певні обмеження.

Прямі субсидії мають занадто явний характер, що істотно підвищує імовірність прийняття країнами-імпортерами відповідних мір. Тому зазвичай експортерам надаються непрямі субсидії.

Субсидії є таким самим істотним елементом протекціонізму, як і мита, але якщо останні встановлюються для захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку з метою розширення виробництва в імпортозаміщуючому секторі економіки, то експортні субсидії – на зовнішньому.

Найважливіші з форм експортних субсидій:

- прямий переказ грошових коштів;
- зобов'язання по переказу грошових коштів;
- відмова від отримання доходів, що належать державі;
- пільгове або безвідплатне надання товарів і послуг;
- пільгове придбання товарів;
- доручення неурядової організації виконати одну або декілька з вище перелічених функцій.

У світовій практиці експортні субсидії, як правило, застосовуються у формі повного або часткового звільнення фірм-експортерів від сплати тих або інших податків, імпортних мит, повернення акцизних зборів, або у вигляді прямого субсидування експорту, як це, наприклад, робиться в США в процесі продажу зернових на світових ринках, щоб підтримати тим самим своїх вітчизняних фермерів. У ЄС експортні субсидії застосовуються у вигляді повернення податку при експорті.

Використання експортних субсидій частково регламентується положеннями ГАТТ – Генеральною угодою за тарифами і торгівлею, яка з січня 1995 р. одержала назву Всесвітньої торгової організації (ВТО). До складу ВТО входять більше 150 країн світу.

У 1993 р. в Уругваї була прийнята Угода по субсидіях і компенсаційних заходах – «Кодекс по субсидіях». Головна мета цього Кодексу – створити нормальні умови конкуренції на світовому ринку. Досягнення цієї мети забезпечується наступними заходами:

- надання прямих субсидій підприємствам або галузям, що виконують експортні замовлення;
- надбавки (премії) за експорт;
- пільгові транспортні або фрахтові тарифи;
- податкові пільги експортерам.

Крім того, експортні субсидії регламентуються правилами антидемпінгової процедури.

### **3. Захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту**

Кожна держава аби захистити вітчизняного товаровиробника визначає механізми захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань, регулює засади і порядок порушення та проведення антисубсидиційних розслідувань, а також застосування компенсаційних заходів. В Україні це здійснюється на основі Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»,

**Субсидований імпорт** - ввезення на митну територію країни імпорту товару (товарів), що користується пільгами від субсидії, яка надається для виробництва, переробки, транспортування або експорту такого товару

Відповідно до Закону можуть застосовуватися компенсаційні заходи щодо субсидованого імпорту в Україну з метою усунення наслідків субсидії, що безпосередньо або опосередковано надається для виробництва, переробки, транспортування або експорту товару, ввезення якого на митну територію України заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Ввезення в Україну товару вважається об'єктом компенсаційних заходів, якщо відповідно до Закону цей імпортований товар користується пільгами від нелегітимної субсидії.

Субсидія нелегітимна - субсидія, що дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

Субсидія легітимна - субсидія, що не дає підстав для застосування компенсаційних заходів.

### **Порушення антисубсидиційної процедури**

Розслідування з метою встановлення наявності, величини та впливу субсидії, про яку стверджується, що вона має місце, розпочинається Міністерством економіки з порушення антисубсидиційної процедури за скаргою, поданою національним товаровиробником або від його імені

Під час проведення антисубсидиційного розслідування Мінекономіки України керується положеннями Закону України „Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” (далі-Закон). Цей закон визначає механізм захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту з інших країн. Він регулює засади і порядок порушення та проведення антисубсидиційних розслідувань і застосування компенсаційних заходів.

Проведення антисубсидиційного розслідування в Україні здійснюється органами виконавчої влади - Мінекономіки України, Державною митною службою України, а також Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі (пункт 1 ст.4 Закону).

На засіданнях комісії приймаються рішення: 1) про порушення антисубсидиційного розслідування; 2) про наявність позитивних або негативних висновків щодо наявності нелегітимної субсидії та методів, що дають можливість визначити її суму; 3) про наявність шкоди та її розмір; 4) про наявність причинно-наслідкового зв'язку між субсидованим імпортом та шкодою; 5) про застосування компенсаційних заходів.

### **Підстави для подання (ч.10, ст. 15 Закону)**

Якщо національний товаровиробник має **підстави** вважати, що імпорт, який здійснюється в Україну є субсидованим та такий імпорт заподіює йому шкоду, він може подати до Міністерства економіки України відповідну письмову скаргу. У цій скарзі національний товаровиробник повинен навести інформацію та докази стосовно наявності субсидування, шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між субсидуванням та нанесенням йому шкоди.

### **Ким подається скарга (ч.1, ст. 15 Закону)**

Скарга стосовно запровадження сплати компенсаційного мита може подаватись відповідним заявником. Заявником може бути національний товаровиробник, фізична чи юридична особа, що діє від імені національного товаровиробника. Тобто не тільки заінтересований український виробник може подати скаргу, це можуть зробити також їх об'єднання, асоціації, юридичні фірми, адвокати, професійні спілки працівників підприємств національного товаровиробника тощо.

Таким чином, в антисубсидиційних розслідуваннях скаргу може подавати:

- 1) національний товаровиробник;
- 2) професійна спілка працівників підприємств національного товаровиробника;
- 3) фізична чи юридична особа, що діє від імені національного товаровиробника.

В яких випадках вважається, що скарга подана від імені національного товаровиробника (ч.8, ст. 15 Закону)

Скарга вважається поданою від імені національного товаровиробника, якщо вона підтримується українськими виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50 відсотків загального обсягу виробництва подібного товару, виробленого тією частиною підприємств національного товаровиробника, яка підтримує скаргу або висловлює заперечення. Розслідування не порушується, якщо сукупне виробництво виробників, які підтримують скаргу, становить менше ніж 25 відсотків загального обсягу виробництва подібного товару національним товаровиробником. У цьому разі, якщо на дату подання до Міністерства скарги заявника підтримують виробники, сукупне виробництво яких становить 25 або більше (*але менше ніж 50*) відсотків загального виробництва подібного товару національним товаровиробником, цей заявник повинен протягом антисубсидиційної процедури одержати підтримку (або безпосередні чи опосередковані заперечення) інших українських виробників для того, щоб до дати порушення антисубсидиційного розслідування було встановлено, чи підтримується або ні скарга виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50 відсотків загального виробництва подібного товару національним товаровиробником.

Після отримання скарги, поданої відповідно до вимог законодавства, Міністерство розпочинає відповідне розслідування шляхом порушення антисубсидиційної процедури, у ході якої розглядає докази, що містяться у скарзі, з метою визначення, чи є ці докази достатніми для порушення антисубсидиційного розслідування відповідно до частини тринадцятої цієї статті

Після прийняття Комісією цього рішення Міністерство починає зазначене розслідування

У процесі антисубсидиційної процедури Міністерство одночасно розглядає докази наявності субсидії та шкоди, які містяться у скарзі, оцінює їх достатність та обґрунтованість з метою прийняття рішення про порушення антисубсидиційного розслідування або про відмову в його порушенні.

Скарга відхиляється, якщо докази наявності нелегітимної субсидії або шкоди є недостатніми для обґрунтування продовження антисубсидиційної процедури.

Скарга може бути відкликана заявником під час проведення антисубсидиційної процедури до порушення антисубсидиційного розслідування. У цьому разі вона вважається такою, що не подавалася.

Міністерство подає до Комісії звіт про результати проведення антисубсидиційної процедури. Рішення про порушення антисубсидиційного розслідування приймає Комісія за поданням Міністерства, як правило, в 30-денний строк від дати подання скарги. Таке рішення приймається на підставі доказів, що підтверджуються фактичними даними антисубсидиційної процедури. У рішенні про порушення антисубсидиційної процедури Комісія доручає Міністерству:

1) негайно розпочати антисубсидиційне розслідування;

2) опублікувати повідомлення про його порушення в друкованому органі Кабінету Міністрів України (далі - газета).

У разі, якщо Комісія за поданням Міністерства приймає рішення про припинення антисубсидиційної процедури у зв'язку з недостатністю доказів для обґрунтування скарги, Комісія доручає Міністерству повідомити заявника про таке рішення в 45-денний строк від дати подання скарги до Міністерства.

У повідомленні про порушення антисубсидиційного розслідування повинні міститися:

1) інформація про порушення антисубсидиційного розслідування;

2) визначення товару, що є об'єктом розслідування, та заінтересованих країн;

3) короткий виклад (далі - резюме) відомостей, отриманих Міністерством;

4) відомості про те, що корисна для розслідування інформація повинна передаватися до Міністерства;

5) строки, протягом яких: заінтересовані сторони можуть повідомити Міністерство про свою заінтересованість; письмово викласти свої коментарі щодо цього антисубсидиційного розслідування та подати іншу необхідну інформацію. Зазначені коментарі та інша інформація враховуються Міністерством у ході антисубсидиційного розслідування, якщо ці коментарі та інформація подаються до Міністерства у строки, встановлені у цьому повідомленні; заінтересовані сторони можуть вимагати проведення слухань у Міністерстві відповідно до Закону.

Проведення антисубсидиційного розслідування не повинно створювати перешкод для здійснення митного оформлення товару, що є об'єктом цього розслідування.

Антисубсидиційне розслідування проводиться з метою встановлення наявності субсидування та шкоди.

Строк проведення антисубсидиційного розслідування не повинен перевищувати одного року з дня прийняття рішення про його порушення, але може бути продовжений за рішенням Комісії, але не може бути більшим, ніж 14 місяців.

За результатами антисубсидиційного розслідування можуть застосовуватися компенсаційні заходи - попередні або остаточні заходи, що

#### **Попередні компенсаційні заходи**

Попередні компенсаційні заходи можуть застосовуватися за наявності сукупності таких умов:

1) порушено антисубсидиційну процедуру в встановленому порядку,

2) порушено антисубсидиційне розслідування в встановленому порядку,

3) у газеті було опубліковано повідомлення про порушення антисубсидиційного розслідування;

4) заінтересованим сторонам було надано відповідні можливості щодо подання відомостей і

коментарів;

- 5) у ході антисубсидійного розслідування Міністерство зробило попередній позитивний висновок, що товар, який імпортується в Україну, користується пільгами від нелегітимної субсидії, внаслідок чого національному товаровиробнику заподіюється шкода;
- 6) національні інтереси вимагають застосування антисубсидійних заходів з метою запобігання заподіяння зазначеної шкоди.

Попередні компенсаційні заходи застосовуються за рішенням Комісії не раніше ніж через 60 днів і не пізніше ніж через дев'ять місяців від дати порушення відповідного антисубсидійного розслідування.

У разі відмови експортерів, імпортерів або виробників товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування, у проведенні Міністерством перевірок інформації, які проводяться ним відповідно до Закону, не пізніше ніж через 75 днів від дати порушення відповідного антисубсидійного розслідування встановлюється, чи є подані відомості достатньо обґрунтованими для попередніх висновків про надання нелегітимної субсидії та заподіяння шкоди.

Не пізніше ніж за 10 днів до можливої дати застосування попередніх компенсаційних заходів заінтересовані сторони можуть бути поінформовані Міністерством про підстави, з яких Міністерство вважає за необхідне внести на розгляд Комісії пропозицію про застосування зазначених заходів. Заінтересовані сторони можуть подати до Міністерства свої коментарі з цього питання. Коментарі заінтересованих сторін розглядаються Міністерством лише у разі, якщо вони надійдуть до Міністерства не пізніше ніж за 5 днів до дати прийняття Комісією рішення про застосування попередніх компенсаційних заходів. Мотиви відмови у врахуванні коментарів повинні зазначатися у відповідному рішенні Комісії.

У цьому разі на підставі зазначених пропозицій Міністерства Комісія може прийняти рішення про застосування попередніх компенсаційних заходів не пізніше ніж через 90 днів від дати порушення антисубсидійного розслідування.

Антисубсидійне розслідування може зупинятися без застосування попереднього або остаточного компенсаційного мита у разі прийняття добровільного та достатнього зобов'язання, відповідно до якого:

1) державні органи погоджуються:

ліквідувати субсидію;

або обмежити цю субсидію;

або застосувати інші заходи, пов'язані із впливом зазначеної субсидії;

2) Міністерство одержало задовільне добровільне письмове зобов'язання від експортера про перегляд його цін або припинення експорту до регіону України, що є об'єктом розгляду, товарів, які користуються нелегітимною субсидією, таким чином, щоб Міністерство та згодом Комісія були впевнені, що вплив субсидії відповідно до цього Закону буде ліквідовано;

3) Міністерство подає до Комісії зобов'язання експортера разом з відповідними пропозиціями про перегляд експортером цін. Рішення про прийняття зобов'язання експортера приймає Комісія. Підвищення цін, яке здійснюється відповідно до зобов'язань експортера щодо припинення субсидованого імпорту:

не повинно бути вищим, ніж це необхідно для компенсування суми нелегітимної субсидії;

але може бути меншим за суму зазначеної вище субсидії, якщо зазначене підвищення є достатнім для ліквідації шкоди, яка заподіюється національному товаровиробнику субсидованим імпортом.

Зобов'язання можуть пропонуватися заінтересованими сторонами лише за умови, що Комісія прийняла відповідне рішення про застосування попередніх компенсаційних заходів..

**Остаточні компенсаційні заходи застосовуються за таким принципом:**

1) остаточні компенсаційні заходи застосовуються, якщо Міністерство зробило остаточний позитивний висновок стосовно наявності нелегітимної субсидії та шкоди, яка є її наслідком, та відповідно до Закону національні інтереси потребують застосування компенсаційних заходів;

2) при застосуванні попередніх компенсаційних заходів Міністерство подає Комісії пропозиції про застосування остаточних компенсаційних заходів за місяць до закінчення строку застосування зазначених попередніх заходів;

3) за пропозицією Міністерства Комісія приймає рішення про застосування остаточного компенсаційного мита та встановлює розмір ставки остаточного компенсаційного мита, який не

повинен перевищувати попередньо розраховану загальну суму нелегітимної субсидії та бути нижчим, ніж ця сума, за умови, що така ставка є достатньою для запобігання шкоді, що заподіюється національному товаровиробнику;

4) остаточні компенсаційні заходи можуть застосовуватися як остаточне компенсаційне мито.

#### **4. Експортні кредити і страхування експорту**

Експортні субсидії нерідко набувають форми кредитів, що субсидуються, національним експортерам, видаваних державними банками під ставку відсотка нижче за ринкову, або державних кредитів іноземним імпортерам за обов'язкової умови закупівлі товарів тільки у фірм країни, що надала такий кредит.

Кредит відіграє важливу роль у розвитку міжнародних економічних відносин. Стимулюючи додатковий попит на ринку з боку позичальників, він сприяє збільшенню обсягів світової торгівлі. Умови кредитування експорту є важливим чинником конкурентної боротьби окремих підприємств і держав за ринки збуту. З початку 60-х рр. ХХ ст. експортний кредит став нормою міжнародної торгівлі багатьма видами товарів. За деякими оцінками, довгостроковий міжнародний кредит у тій чи іншій формі обслуговує в наш час до 80 % експорту машин і обладнання.

Зовнішньоекономічна діяльність, особливо зовнішня торгівля, потребують значних джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. Експортер намагається отримати повний розрахунок одразу ж після відвантаження товару, а імпортер намагається купити товар у кредит, з оплатою після його реалізації. Тим самим кредит стає органічною складовою міжнародних економічних зв'язків

З точки зору стимулювання експорту **кредит** – це фінансова операція, яка полягає у наданні в тимчасове користування підприємству-експортеру матеріальних ресурсів та грошових коштів на умовах платності, строковості та повернення.

**Кредитування експортерів** — надання фірмам-експортерам через державні банки або спеціальні органи короткострокових і довгострокових кредитів. Такі методи державного заохочення експортного виробництва та експортування за сучасних умов стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце серед них належить прямому державному кредитуванню зовнішньоторговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приватного кредитування. Серед основних форм участі держави в кредитуванні експорту слід виокремити:

- надання прямих експортних кредитів;
- рефінансування експортних кредитів, наданих комерційними банками;
- використання фондів допомоги для поліпшення умов кредитування експортних угод;
- виплата бюджетних субсидій з метою підтримання пільгових відсоткових ставок по експортних кредитах;
- страхування експортних кредитів шляхом надання державних гарантій на них

Експортні кредити бувають:

- короткостроковими - на строк до 1 року, використовуються для кредитування експорту споживчих товарів і сировини;
- середньостроковими - на термін від 1 до 5 років, використовуються для кредитування експорту машин і устаткування;
- довгостроковими - на термін більше 5 років, використовуються для кредитування експорту інвестиційних товарів і великих проектів.

Однією з найстаріших і найпоширеніших форм фінансового заохочення вивезення товарів є **страхування експорту**, яке найчастіше здійснюється через надання державних гарантій на експортні кредити. У більшості країн світу операції страхування експорту виконують спеціальні установи. Наприклад, у США — це Експортно-імпортний банк, у Великобританії — Департамент гарантій експортних кредитів, у Німеччині, Бельгії та деяких інших країнах функції державного страхування експорту виконують приватні страхові компанії, що здійснюють ці операції за рахунок коштів, які надає держава.

Основна відмінність сучасного державного страхування експорту від того, що застосовувався до Другої світової війни, полягає в розширенні покладених на них функцій, захисті фірми від можливого ризику, наданні пільгового банківського кредиту і отриманні експортного контракту. Водночас страхування експорту раніше було надто обмежене щодо термінів, видів

ризиків, країн і експортерів. Нині воно стало різнобічнішим, що сприяє збільшенню кількості підприємців і фірм, які звертаються до послуг страхових компаній.

У системі державного страхування найважливішими є два види гарантій:

видача гарантій щодо кредитів безпосередньо банкам, що фінансують експорт. Ці гарантії стали неодмінною умовою отримання банківського кредиту;

у доповнення до традиційних гарантій щодо більш-менш традиційних комерційних ризиків (стихийні лиха, відмова від товару, неплатоспроможність імпортера тощо) страхування охопило й багато інших видів політичних ризиків (військові дії, революція, експропріація, націоналізація тощо). Нині комерційні й політичні ризики покриваються, як правило, на 70–80 %. Надання державних гарантій на експортні кредити має першорядне значення для його отримання. Тому роль державного страхування у зовнішній торгівлі постійно зростає, що дає змогу здешевити експортні операції.

Внаслідок вже згадуваних причин сучасна зовнішня торгівля практично немислима без надання експортних кредитів. Це пояснюється також підвищенням вартості товарів на світовому ринку, насамперед високотехнологічних виробів і комплектного обладнання. Отже, постала потреба у створенні не лише пільгових, як раніше, умов кредитування зовнішньоторговельних заходів, що в сукупності створило сучасну систему кредитного заохочення експорту. **Якісно новими елементами** стали такі:

орієнтація передусім на найперспективніші вироби машинобудівної продукції в кожній країні;

- поширення державної допомоги на короткострокове кредитування;
- порівняно широке використання міждержавних банківських організацій для збуту національної продукції.

Одним з найважливіших аспектів формування преференційних умов кредитування стало підвищення ролі державного страхування, що значною мірою пом'якшило для експортерів гостроту проблеми з'ясування платоспроможності їх зовнішньоторговельних партнерів.

За фінансової підтримки уряду розвиток кредитування експорту в багатьох країнах стимулювався й іншими методами заохочення, наприклад зниженням або заморожуванням процентних ставок на експортні кредити нижче за ставки, що діяли на внутрішньому ринку. Крім того, подовжувався термін кредитування, зменшувалися штрафні ставки за прострочення платежу, збільшувалася частка фінансування за рахунок пільгового кредиту, полегшувалась і спрощувалась процедура його отримання.

З метою максимального надання національним виробникам реальних можливостей у торгівлі з країнами, що розвиваються, уряди створювали спеціальні фонди і навіть установи для кредитування таких поставок, а також розробляли особливо пільгові умови кредитування щодо процентних ставок, первинного внеску й форм погашення кредиту.

Важливим засобом форсування експорту насамперед у країни, що розвиваються, за допомогою кредитів стали кредити міжнародних банківських організацій, головними фінансовими донорами яких є найбільші промислово розвинені країни. Основною міжнародною організацією в цій галузі є Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) разом з його організаціями, так звана Група світового банку. Важливу роль у кредитуванні країн Східної Європи і СНД відіграє Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Крім названих фінансових організацій діють також інші регіональні фінансові інститути, такі як Міжамериканський банк розвитку, Фонд розвитку і Інвестиційний банк ЄС, Азіатський та Карибський банки розвитку.

Зауважимо, що значна частина державних кредитів має, як правило, так званий пов'язаний характер, тобто в угоді про надання кредиту зазначається, що одержувач бере на себе зобов'язання витратити кошти, які надаються на придбання товарів і послуг, у країні-кредиторі або навіть у конкретних фірмах.

Серед різних форм сучасного стимулювання експорту найбільш всеохоплюючою і поширеною є звільнення експортерів від сплати непрямих і деяких прямих податків, до чого вдаються майже всі розвинені держави.

## ***5. Податки і податкова політика як ефективний засіб регулювання зовнішньої торгівлі***

Основним завданням податкової політики є мобілізація державою фінансових ресурсів. Водночас податки, що впливають на ціни і прибутки, широко застосовуються державою.

Податкові надходження забезпечують перерозподіл через державний бюджет значної частки національного прибутку. Надходячи до уряду, суми активно використовуються для економічного впливу на різні сфери господарства, зокрема на зовнішню торгівлю.

Податкові пільги, звільнення від сплати чи відстрочення у сплаті податків або їх частини широко застосовують як засіб підвищення конкурентоспроможності товарів, що виробляються на експорт.

Водночас диференційовані методи стягування внутрішніх податків, відмінності в їх структурі перетворили податкову систему на могутній, добре замаскований бар'єр, що доповнює і посилює митну систему, яка тісно переплетена з іншими нетарифними бар'єрами.

Митна політика і податки — найважливіші інструменти прямого впливу на ціни імпортованих товарів. У зв'язку з тим, що останніми роками ставки митних зборів істотно знизилися, роль податків як регулятора цін зросла.

Як правило, взаємні товари поряд з митними зборами на кордоні обкладаються податками й зборами, а всередині країни — різними внутрішніми податками і зборами, що призводить до загального підвищення цін.

При цьому регулюючий вплив податків на ціни імпортованих товарів, а отже, і на обсяг їх ввезення, тим більший, чим нижчі ставки митних зборів. Про те, що в сучасних умовах податки дедалі ширше використовуються як активна торгово-політична зброя, свідчить аналіз так званої вартості ввезення товару на ринок.

В основу оподаткування товарів при експорті та імпорті покладено один з двох принципів: товари обкладаються податками або у країні походження, або у країні споживання (призначення). Мета такої практики — уникнути оподаткування у країні експортера і у країні імпортера. Для цього укладаються спеціальні міждержавні угоди про уникнення подвійного оподаткування товарів, відповідно до яких податки стягуються лише в одній з країн.

Найпоширенішим є принцип стягування податків у країні споживання. Відповідно до цього принципу всі споживані у країні товари обкладаються однаковими податками незалежно від того, імпортовані вони чи вироблені всередині країни. При цьому з імпортованих товарів податок стягується під час перетину кордону, а з товарів національного виробництва — при продажу. Такий розрив під час сплати податків надає значні переваги національним виробникам. Товари, що експортуються, звільнюються від сплати непрямих податків, тобто експортери, по суті, отримують субсидії на суму несплаченого (поверненого) податку. При ввезенні цього товару у країну імпорту покупець сплачує податки за ставками, що діють у цій країні, тобто формально з імпортованого товару стягується той самий податок, що і з національного.

Податкові пільги застосовуються, як правило, однаковою мірою до всіх учасників міжнародної торгівлі. Однак оскільки переважна частка обсягу світового експорту припадає на взаємний оборот розвинених країн, ці пільги практично сприяють реалізації продукції передусім у найрозвиненіших країнах.

Прагнення максимально використати переваги національної податкової системи в інтересах зовнішньоторговельної експансії спричинилося до безлічі пільг, внаслідок чого урахування і оцінка їх ефективності стала складною проблемою.

Податкове заохочення експорту здійснюється переважно в такі способи:

- у всіх країнах вживаються заходи в межах діючих національних систем оподаткування, що передбачають додаткові пільги, наприклад звільнення експортних товарів від непрямих податків;
- розширюється номенклатура товарів, відповідно до яких стягнуті раніше митні збори повертаються (повернення мита);
- передбачається звільнення від сплати податків на матеріали, використані у виробництві експортних товарів;
- знижується пряме оподаткування підприємців для часткової компенсації їх витрат як експортерів;
- дозволяється створювати неоподатковувані грошові форми для розвитку експорту;
- передбачається відстрочення сплати податків;
- запроваджується система умовного безмитного ввезення.

Поряд з непрямим оподаткуванням у багатьох країнах експортерам надаються пільги у формі часткового звільнення від сплати прямих податків, знижується податок з фірм, що створюють зарубіжні філії.

## ТЕМА 6

### АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ ТА ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ

1. Суть та форми демпінгу як порушення правил міжнародної торгівлі.
2. Антидемпінгова процедура
3. Антидемпінгове розслідування
4. Застосування попередніх та остаточних антидемпінгових заходів

#### ***1. Суть та форми демпінгу як порушення правил міжнародної торгівлі.***

У міжнародній зовнішньоторговельній практиці іноземні компанії, що виробляють масову продукцію і не знаходять її збуту на традиційних ринках, нерідко вдаються до спроби розширити свою ринкову частку (Market share) на ринках інших країн за рахунок демпінгу. Під демпінгом розуміють навмисне заниження цін на товари, що конкурують із товарами, виробленими національними підприємствами, з метою придбання більшої частки ринку і витіснення інших (національних) виробників. Існують також і приховані форми демпінгу, коли імпорتنі товари продаються із застосуванням усіляких знижок, відстрочок платежів, бонусів і т. п., що також завдає шкоди іншим постачальникам на даному ринку

Антидемпінгові процедури та заходи як інструменти екстреного правового регулювання торговельно-економічних відносин передбачають доказ факту демпінгу, порушення антидемпінгової процедури (розслідування), визначення шкоди від факту демпінгу та застосування антидемпінгових і компенсаційних мит. У деяких випадках сам факт порушення антидемпінгового розслідування призводить до «добровільного» обмеження експорту або застосування експортером інших заходів, що нормалізують торговельні відносини.

Випадки та умови вжиття антидемпінгових заходів регулюються Угодою про застосування ст. VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р., що міститься у Марракеській угоді про заснування СОТ. Однак цей документ регулює тільки прямиий демпінг.

Економічна наука взагалі розглядає демпінг як один з видів обмежувальної ділової практики, що в окремих випадках може кваліфікуватися як недобросовісна конкуренція. До демпінгу вдаються експортери з метою проникнення на ринок, розширення обсягів продажу, витискування існуючих і потенційних конкурентів, встановлення домінуючого положення на ринку. Існує кілька видів демпінгу, які різняться за методом дискримінації ціни, джерелами компенсації шкоди експортера, мотивами і термінами застосування.

*За методами дискримінації світових цін* демпінг поділяється на прямиий, зворотний і валютний.

***Прямиий демпінг*** — це продаж товару однієї країни на ринку іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість цього товару. При цьому згідно із ст. VI ГАТТ слід вважати, що товар потрапляє на ринок імпортуючої країни за вартістю, меншою за нормальну, якщо ціна товару, що експортується з однієї країни в іншу: нижча за порівнянну ціну при звичайному ході торгівлі на аналогічний товар, призначеного для споживання в експортуючій країні; або за відсутності такої внутрішньої ціни нижча за найвищу порівнянну ціну на аналогічний товар, призначений для експорту до будь-якої третьої країни при звичайному ході торгівлі; або нижча за вартість виробництва товару в країні походження. До якої додані помірні додаткові витрати на продаж і прибуток.

***Зворотний демпінг*** — закупівля (скупівля) іноземним покупцями (імпортерами) товару за цінами вищими, ніж можуть заплатити внутрішні покупці.

***Валютний демпінг*** — продаж на зовнішньому ринку товару за заниженою ціною внаслідок значнішого падіння курсу національної валюти, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни. Купуючи товари, сировину, комплектуючі або товари за низькими внутрішніми цінами, експортери реалізують їх на міжнародних ринках за демпінговими цінами, але за твердішу валюту, обмінюючи згодом останню на знецінену національну валюту та отримуючи внаслідок цього курсовий прибуток. Прийнятий у рамках ГАТТ Міжнародний антидемпінговий кодекс передбачає можливість застосування санкцій (підвищеного мита, штрафу тощо) при доведенні наявності валютного демпінгу.

*За мотивами і термінами застосування* демпінг поділяється на спорадичний, хвилястий та постійний.



**Спорадичний демпінг** — реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими за внутрішні або видатки виробництва, упродовж дуже короткого проміжку часу. Такий демпінг, як правило, не може заподіяти суттєвої шкоди або її дуже важко довести. Однак він вигідний споживачам, які мають можливість купувати товари за досить низькими цінами, хоча й обмежений період часу.

**Хижацький демпінг** — реалізація товарів на закордонних ринках за цінами, нижчими за видатки, з метою витіснення з ринку національних виробників. У такий спосіб іноземні фірми намагаються завоювати ринок конкретного товару та, посівши пріоритетні позиції на ньому, підняти в майбутньому ціни. Оскільки хижацький демпінг є, як правило, самостійним, а реалізація стратегії захоплення зарубіжного ринку за допомогою низьких цін вимагає великих коштів, то він не може продовжувати ся протягом тривалого періоду.

**Постійний (стійкий) демпінг** — реалізація товарів за цінами, нижчими за внутрішні або видатки виробництва упродовж тривалого періоду. Цей вид демпінгу може досить серйозно вразити певну галузь, тому виробники цієї галузі активно вимагатимуть захисту від іноземної конкуренції.

*За джерелами відшкодування збитків експортера.* Демпінг може здійснюватися як за рахунок фірми-експортера, так і за підтримки держави, тобто шляхом субсидування (прямого чи опосередкованого) експортних поставок. Але в будь-якому разі втрата частини прибутку у зв'язку з продажем за заниженими цінами повинна бути скомпенсована. Таке відшкодування можливе за рахунок завищення цін на інші товари фірми або на ці ж товари, але на інших ринках, в т. ч. внутрішньому. За такої ситуації демпінг називають **самостійним**. Якщо витрати від демпінгування компенсує не сама фірма, а держава, то демпінг називають **субсидійним**, тобто за рахунок державних експортних субсидій. У випадках доведення факту демпінгу, шкоди від нього та джерела компенсації збитків експортера, застосовуються антидемпінгові і компенсаційні мита, які вже є джерелом компенсації збитків імпортера .

## **2. Антидемпінгова процедура та антидемпінгове розслідування**

При розгляді питання про антидемпінгові заходи слід диференціювати поняття **антидемпінгової процедури та антидемпінгового розслідування**. Різниця між ними полягає в тому, що антидемпінгова процедура передую антидемпінговому розслідуванню і є початковим етапом, на якому приймається рішення про достатність наявних даних для відкриття антидемпінгового розслідування. Таким чином, **антидемпінгова процедура** — це розгляд відповідних документів скажника стосовно достатності цих документів для порушення і проведення антидемпінгового розслідування.

Вжиття антидемпінгових заходів, послідовність антидемпінгових процедур і механізми антидемпінгових розслідувань регулюються національними законодавствами. Основні з них мають відповідати ст. VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі, прийнятої в 1947 р., Міжнародному антидемпінговому кодексу, прийнятому в 1967 р. на Женевській конференції ГАТТ, та Угоді про застосування ст. VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року

**ЗАКОН УКРАЇНИ "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту"** регулює засади і порядок порушення та проведення антидемпінгових розслідувань і застосування антидемпінгових заходів. Цей Закон застосовується щодо імпорту товару, який є об'єктом демпінгу, якщо такий імпорт заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Товар вважається об'єктом демпінгу, якщо в країні імпорту його експортна ціна є нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту в звичайних торговельних операціях

Проведення антидемпінгового розслідування в Україні здійснюється на засадах, визначених цим Законом, уповноваженими на це центральними органами виконавчої влади - Міністерством, Державною митною службою України (Службою), а також Комісією (Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі), яку очолює Голова, яким за посадою є Міністр економіки та з питань європейської інтеграції України.

На засіданнях Комісії приймаються рішення:

- 1) про порушення антидемпінгового розслідування;
- 2) про позитивні або негативні висновки стосовно наявності демпінгу та методи, що дають можливість визначити демпінгову маржу;
- 3) про позитивні або негативні висновки щодо наявності шкоди та її розмір;

- 4) щодо визначення причинно-наслідкового зв'язку між демпінговим імпортом та шкодою;
- 5) про застосування антидемпінгових заходів;
- 6) з інших питань в межах повноважень, передбачених цим Законом.

#### **Порушення антидемпінгової процедури**

Розслідування з метою встановлення наявності та впливу демпінгу, про який стверджується, що він має місце, а також величини демпінгової маржі розпочинається Міністерством з порушення антидемпінгової процедури за скаргою. Скарга подається у письмовій формі заявником - національним товаровиробником чи фізичною або юридичною особою, що діє від імені національного товаровиробника

В антидемпінгових розслідуваннях скаргу може подавати:

- 4) національний товаровиробник;
- 5) професійна спілка працівників підприємств національного товаровиробника; фізична чи юридична особа, що діє від імені національного товаровиробника

Скарга **вважається поданою** національним товаровиробником або від його імені, якщо вона підтримується українськими виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50 відсотків загального обсягу виробництва подібного товару, виробленого тією частиною підприємств національного товаровиробника, яка підтримує скаргу або висловлює заперечення.

**Розслідування не порушується**, якщо сукупне виробництво виробників, які підтримують скаргу, становить менше ніж 25 відсотків загального обсягу виробництва подібного товару національним товаровиробником. У цьому разі, якщо на дату подання до Міністерства скарги заявника підтримують виробники, сукупне виробництво яких становить 25 або більше (*але менше ніж 50*) відсотків загального виробництва подібного товару національним товаровиробником, цей заявник повинен протягом антидемпінгової процедури одержати підтримку (або безпосередні чи опосередковані заперечення) інших українських виробників для того, щоб до дати порушення антидемпінгового розслідування було встановлено, чи підтримується або ні скарга виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50 відсотків загального виробництва подібного товару національним товаровиробником.

Скарга стосовно запровадження сплати антидемпінгового мита має надсилатися заявником до Міністерства економіки України. Скарга надсилається до Міністерства рекомендованим листом або здається до Міністерства під розписку про її одержання.

Після отримання скарги, поданої відповідно до встановлених вимог Міністерство порушує **антидемпінгову процедуру**, в ході якої розглядає докази, що містяться у скарзі, з метою визначення, чи є ці докази достатніми для порушення антидемпінгового розслідування. Комісія може прийняти рішення про порушення розслідування за скаргою, за умови, що у ній містяться достатні докази наявності демпінгу, шкоди і причинно-наслідкового зв'язку. Після прийняття цього рішення Міністерство починає зазначене розслідування.

У процесі антидемпінгової процедури Міністерство водночас розглядає докази наявності демпінгу та шкоди, які містяться у скарзі, оцінює їх достатність та обґрунтованість з метою прийняття рішення про порушення антидемпінгового розслідування або про відмову в його порушенні.

Проведення антидемпінгового розслідування не повинно створювати перешкод для здійснення митного оформлення товару, який є об'єктом цього розслідування.

#### **3. Антидемпінгове розслідування.**

Спричинене антидемпінговою процедурою **розслідування має три основні етапи:**

- порушення антидемпінгового розслідування;
- проведення антидемпінгового розслідування (встановлюється факт наявності демпінгу, робиться попереднє визначення розмірів шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між нею і демпінгом, приймається рішення про застосування антидемпінгових заходів, остаточно виявляється наявність демпінгу та шкоди, приймається остаточно рішення);
- завершення антидемпінгового розслідування (через застосування або незастосування остаточно антидемпінгових заходів на підставі даних розслідування).

Відповідно до рішення Комісії Міністерство розпочинає антидемпінгове розслідування і проводить його разом з іншими органами виконавчої влади в країні імпорту. Антидемпінгове розслідування проводиться з метою встановлення фактів демпінгу та шкоди. Період розслідування обирається, як правило, строком до одного року, але не менше шести місяців, що безпосередньо

передують порушенню антидемпінгової процедури. В окремих випадках період розслідування може перевищувати один рік. Відомості, які не стосуються періоду розслідування, як правило, не враховуються.

Строки періоду розслідування визначаються Міністерством. Строк проведення антидемпінгового розслідування не повинен перевищувати одного року з дня набрання чинності рішенням про його порушення. Строк антидемпінгового розслідування може бути продовжений за рішенням Комісії, але не може бути більшим ніж 18 місяців.

У разі, якщо національний товаровиробник подає Міністерству достатні докази того, що антидемпінгові заходи не призводять до змін або призводять тільки до незначної зміни ціни товару, щодо імпорту якого застосовуються антидемпінгові заходи, під час перепродажу або цін наступної реалізації такого товару в країні імпорту, Міністерство за рішенням Комісії, яке приймається простою більшістю голосів, може поновити антидемпінгове розслідування з метою визначення, яким чином антидемпінгові заходи вплинули на зазначені ціни такого товару

Імпортер може вимагати повернення сплачених сум антидемпінгового мита, якщо ним доведено та Комісією прийнято відповідне рішення про те, що величину демпінгової маржі, на підставі якої розраховувалася ставка цього мита, було знижено до нуля або до рівня, нижчого за величину попередньо розрахованої демпінгової маржі, на підставі якої справлялося антидемпінгове мито.

Рішення про повернення сум, сплачених понад фактично встановлену величину демпінгової маржі, приймається Комісією, як правило, протягом дванадцяти місяців, але не пізніше ніж через вісімнадцять місяців від дати подання імпортером товару, щодо імпорту якого застосовуються антидемпінгові заходи, заяви про повернення сплачених сум антидемпінгового мита. Повернення цих сум здійснюється Міністерством фінансів України протягом 90 днів від дати прийняття Комісією відповідного рішення.

У разі, якщо заінтересований імпортер не закінчив у строки, визначені у цій частині, оформлення документів про повернення сплачених сум антидемпінгового мита, ці суми не підлягають поверненню.

Попереднє або остаточне антидемпінгове мито справляється за ставкою і на умовах, встановлених у відповідному рішенні Комісії про застосування антидемпінгових заходів. Зазначене мито сплачується незалежно від сплати інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі мита, митних зборів тощо, які, як правило, справляються при ввезенні на митну територію країни імпорту певних товарів. Щодо імпорту товару одним постачальником не можуть одночасно застосовуватися антидемпінгове та компенсаційне мито.

Міністерство публікує у газеті повідомлення про рішення, згідно з яким запроваджується справляння попереднього або остаточного антидемпінгового мита, рішення про прийняття зобов'язань експортера щодо припинення демпінгового імпорту або про припинення антидемпінгових розслідувань чи антидемпінгових процедур без застосування антидемпінгових заходів.

#### ***4. Застосування попередніх та остаточних антидемпінгових заходів.***

Попередні антидемпінгові заходи можуть застосовуватися за наявності таких умов:

- 1) порушено антидемпінгову процедуру у встановленому порядку;
- 2) порушено антидемпінгове розслідування у встановленому порядку;
- 3) у газеті було опубліковано повідомлення про порушення антидемпінгового розслідування;
- 4) заінтересованим сторонам було надано відповідні можливості щодо подання відомостей і коментарів відповідно до Закону;
- 5) у ході антидемпінгового розслідування Міністерство зробило попередній позитивний висновок щодо наявності демпінгу та шкоди, яка є його наслідком;
- 6) національні інтереси вимагають застосування попередніх антидемпінгових заходів з метою запобігання заподіяння шкоди.

Попередні антидемпінгові заходи застосовуються за рішенням Комісії не раніше ніж через 60 днів і не пізніше ніж через дев'ять місяців після порушення відповідного антидемпінгового розслідування.

Попередні антидемпінгові заходи можуть застосовуватися шляхом запровадження справляння попереднього антидемпінгового мита. Розмір ставки попереднього антидемпінгового мита встановлюється відповідним рішенням Комісії.

Розмір ставки попереднього антидемпінгового мита визначається:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування. Митна вартість цього товару розраховується відповідно до базисних умов поставки CIF-кордон країни імпорту;
- або різницею між мінімальною ціною та митною вартістю зазначеного товару, розрахованою відповідно до базисних умов поставки CIF-кордон країни імпорту

Мінімальна ціна - ціна зазначеного товару, за якою його продаж не заподіює шкоду національному товаровиробнику. Мінімальна ціна розраховується Міністерством відповідно до законодавства

Сплата попереднього антидемпінгового мита здійснюється у готівковій або безготівковій формі, або шляхом внесення суми мита на депозит або оформлення відповідного боргового зобов'язання, якщо інше не встановлено законодавством країни імпорту.

Розмір ставки попереднього антидемпінгового мита не повинен перевищувати попередньо розраховану демпінгову маржу та може бути нижчим ніж ця маржа за умови, що ставка мита буде достатньою для запобігання шкоді, заподіяній національному товаровиробнику.

**Демпінгова маржа** - сума, на яку нормальна вартість перевищує експортну ціну. (Порядок визначення демпінгової маржі встановлюється у статті 9 цього Закону).

**Експортна ціна** - ціна, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який продається в країну імпорту з країни експорту.

**Нормальна вартість** - еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку

Остаточні антидемпінгові заходи застосовуються за таким принципом:

1) якщо Міністерство зробило остаточний позитивний висновок щодо наявності демпінгу та шкоди, яка є наслідком цього демпінгу, та відповідно до законодавства національні інтереси потребують застосування антидемпінгових заходів;

2) при застосуванні попередніх антидемпінгових заходів Міністерство подає Комісії пропозицію про застосування остаточних антидемпінгових заходів за місяць до закінчення строку застосування зазначених попередніх заходів;

3) за пропозицією Міністерства Комісія приймає рішення про запровадження справляння остаточного антидемпінгового мита та встановлює розмір ставки остаточного антидемпінгового мита, який не повинен перевищувати величину демпінгової маржі, розрахованої відповідно до Закону, та може бути меншим за величину цієї маржі, якщо такий розмір ставки є достатнім для запобігання шкоді, що заподіюється національному товаровиробнику;

4) розмір ставки остаточного антидемпінгового мита визначається як і для попереднього антидемпінгового мита:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування. Митна вартість цього товару розраховується відповідно до базисних умов поставки CIF-кордон країни імпорту;
- або різницею між мінімальною ціною та митною вартістю зазначеного товару, розрахованою відповідно до базисних умов поставки CIF-кордон країни імпорту.

Попереднє та остаточне антидемпінгове мито справляється у відповідному розмірі та у кожному випадку окремо на недискримінаційній основі, незалежно від країни експорту, якщо у рішенні Комісії визначається, що імпорт відповідного товару є об'єктом застосування відповідно попередніх чи остаточних антидемпінгових заходів.

Попереднє та остаточне антидемпінгове мито справляється митними органами країни імпорту за ставкою та на умовах, встановлених відповідним рішенням про застосування попередніх та остаточних антидемпінгових заходів. Попереднє та остаточне антидемпінгове мито справляється незалежно від сплати інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі мита, митних зборів, які справляються при ввезенні на митну територію країни імпорту певних товарів.

Попередні антидемпінгові заходи застосовуються протягом **чотирьох місяців**. Цей строк може бути продовжений Комісією **на два місяці**, але загальний строк їх застосування **не повинен перевищувати шести місяців**. Строк застосування попередніх антидемпінгових заходів продовжується до шести місяців у випадках, коли експортери, що проводять значну кількість торговельних операцій, які є об'єктом розгляду, подають до Міністерства заяву про продовження строку застосування попередніх антидемпінгових заходів або не заперечують проти продовження строку застосування попередніх антидемпінгових заходів.

Застосування попередніх антидемпінгових заходів не повинно створювати перешкод для здійснення митного оформлення товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування.

Рішення про застосування антидемпінгових заходів втрачає чинність через **п'ять років** від дати їх застосування або через п'ять років від дати винесення Комісією останнього рішення про перегляд антидемпінгових заходів, результатом якого було встановлення факту наявності демпінгу та шкоди, у разі, якщо під час цього перегляду Комісією не було зроблено висновки про те, що закінчення дії антидемпінгових заходів сприятиме продовженню дії або поновленню демпінгу та заподіяння шкоди.

## *Тема 7*

### **ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТУ В КРАЇНУ**

1. Сутність застосування спеціального мита як засобу захисту інтересів національного товаровиробника
2. Передумови проведення спеціального розслідування
3. Порушення спеціального розслідування
4. Застосування попередніх спеціальних заходів в процесі проведення спеціального розслідування
5. Застосування спеціальних заходів

#### ***1 Сутність застосування спеціального мита як засобу захисту інтересів національного товаровиробника***

Відповідно до ст. 13 Закону України „Про єдиний митний тариф”, спеціальне мито застосовується: 1) як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів; 2) як запобіжний захід щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують загальнодержавні інтереси в цій галузі, а також як захід для припинення недобросовісної конкуренції у випадках, що визначаються законами України; 3) як захід у відповідь на дискримінаційні дії та (чи) недружні дії з боку іноземних держав проти України або у відповідь на дії окремих країн та їх союзів, які обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

З метою запровадження механізмів захисту інтересів національного товаровиробника регулюються засади і порядок порушення та проведення спеціальних розслідувань фактів зростання імпорту в Україну незалежно від країни походження та експорту товару, що заподіє значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику, за результатами яких можуть застосовуватися спеціальні заходи

Проведення спеціального розслідування в Україні здійснюється органами виконавчої влади - Мінекономіки України, Державною митною службою України, а також Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі.

На засіданнях Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі розглядаються питання та приймаються рішення про: 1) наявність факту імпорту, 2) застосування спеціальних заходів, 3) порушення або відмова в порушенні спеціального розслідування, 4) застосування попередніх спеціальних заходів, 5) припинення спеціального розслідування без застосування спеціальних заходів тощо.

При проведенні спеціального розслідування Мінекономіки України керується положеннями Закону України „Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” (далі-Закон). Цим законом, з метою запровадження механізмів захисту інтересів національного товаровиробника, регулюються засади і порядок порушення та проведення спеціальних розслідувань, фактів зростання імпорту в Україну незалежно від країни походження та експорту товару, що заподіє значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику, за результатами яких можуть застосовуватися спеціальні заходи.

#### ***2. Передумови проведення спеціального розслідування***

Якщо національний товаровиробник має підстави вважати, що імпорتنі поставки в Україну зросли та заподіють йому шкоду, він може подати до Міністерства економіки України

відповідну письмову заяву. У цій заяві національний товаровиробник повинен навести докази стосовно наступного:

- ✓ тенденції імпорту, зокрема зростання обсягів імпорту;
- ✓ факту заподіяння йому значної шкоди, що є наслідком цього імпорту або загрози заподіяння шкоди в майбутньому;
- ✓ наявності причинно-наслідкового зв'язку між зростанням обсягу імпорту та заподіянням значної шкоди або загрозою заподіяння значної шкоди в майбутньому.

Заява, що містить клопотання про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну, може подаватись відповідним заявником. Заявником може бути національний товаровиробник, фізична чи юридична особа, що діє від імені національного товаровиробника. Тобто не тільки заінтересований український виробник може подати заяву, це можуть зробити також їх об'єднання, асоціації, юридичні фірми, адвокати, професійні спілки працівників підприємств національного товаровиробника тощо.

Заява вважається **поданою** від імені національного товаровиробника, якщо вона підтримується сукупністю виробників подібного чи безпосередньо конкуруючого товару або тих із них, сукупне виробництво яких становить основну частину всього обсягу виробництва в Україні цього товару.

Заява, що містить клопотання про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну, має надсилатися заявником до Міністерства економіки України. До Міністерства заява надсилається рекомендованим листом або здається до Міністерства під розписку про її одержання.

Будь-яка заява повинна подаватись у письмовій формі. Додатками до заяви повинні бути копії документів, які підтверджують інформацію, що наводиться у заяві. Будь-яка заява може складатись у довільній формі, проте, існують загальні вимоги, за якими у заяві має бути:

1. Інформація про подавця заяви та осіб, які входять до його складу, підтвердження відповідної дієздатності цих осіб та докази стосовно того, що подавець є належним національним товаровиробником;

2. Інформація про товар, який має бути об'єктом спеціального розслідування та інформація про товар який виробляє заявник;

3. Інформація про відповідача;

4. Інформація та докази про масований імпорт;

5. Інформація та докази про шкоду нанесену національному товаровиробнику;

6. Інформація та докази про загрозу заподіяння істотної шкоди національному товаровиробнику у майбутньому;

7. Докази того, що національні інтереси вимагають застосування спеціальних заходів, з метою запобігання заподіяння шкоди.

Заява повинна подаватись у конфіденційній та неконфіденційній версіях. До інформації, яка надається на конфіденційній основі, повинно надаватись достатньо доказів для підтвердження конфіденційності. Неконфіденційна ж версія відповіді повинна бути достатньою для розуміння суті конфіденційної інформації. В іншому випадку, Міністерство може не враховувати вказану інформацію.

Міністерство подає інформацію про тенденції зростання обсягів імпорту в Україну, які можуть викликати необхідність застосування спеціальних заходів та обґрунтовані докази наявності таких фактів одержану від ДМСУ та (або) копії заяви Кабінету Міністрів України та членам Комісії у **п'ятиденний строк** від дати одержання інформації та (або) заяви.

### **3. *Порушення спеціального розслідування***

Спеціальне розслідування проводиться з метою визначення на основі певних факторів чи заподіює значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику імпорт в Україну.

Період розслідування становить, як правило, від одного до трьох років. В окремих випадках цей строк може перевищувати три роки. Строки періоду розслідування визначаються Міністерством.

У процесі спеціального розслідування Міністерство проводить дослідження всіх відповідних факторів об'єктивного та кількісного характеру, що впливають на національного товаровиробника, зокрема:

1) тенденції імпорту в Україну, що є об'єктом розслідування, зокрема зростання обсягів імпорту та (або) умов здійснення такого імпорту;

2) факту (фактів) заподіяння значної шкоди та (або) виникнення загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику, що є наслідком цього імпорту;

3) наявності причинно-наслідкового зв'язку між зростанням обсягу імпорту товару та (або) умовами його здійснення та заподіянням значної шкоди та (або) виникненням загрози заподіяння значної шкоди.

2. Під час дослідження вивчаються такі фактори:

1) обсяг імпорту в Україну товару (товарів), якщо цей обсяг імпорту значною мірою зростав у період розслідування у відносних або в абсолютних величинах стосовно обсягів виробництва чи споживання в Україні подібних або безпосередньо конкуруючих товарів;

2) ціна імпорту в Україну цього товару (товарів), якщо у період спеціального розслідування мало місце значне зниження його ціни стосовно ціни подібного товару в Україні;

3) наслідок, який є результатом дії факторів, зазначених у пунктах 1 та (або) 2 цієї частини, для національного товаровиробника. Цей наслідок визначається тенденцією зміни деяких економічних факторів, зокрема: виробництва національним товаровиробником товарів, які є об'єктом розслідування; використання ним виробничих потужностей; запасів цих товарів; їх продажу; частки ринку України національного товаровиробника; ціни цих товарів (тобто зниження цін або перешкодження підвищенню цін, що, як правило, склалися), продуктивності праці; використання основних фондів; розмірів прибутків або збитків національного товаровиробника; його прибутку з інвестиційного капіталу; стану ліквідності та зайнятості на підприємствах національного товаровиробника тощо;

4) інше, що стосується розслідування.

У разі коли крім зростання обсягу імпорту одночасно існують інші фактори заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику, шкода, завдана іншими факторами, не вважається шкодою, заподіяною внаслідок зростання обсягу імпорту.

Строк проведення спеціального розслідування не повинен перевищувати 270 днів від дати його порушення. За надзвичайних обставин цей строк може бути продовжено Комісією до 330 днів. У цьому разі Міністерство публікує про це відповідне повідомлення в друкованому органі Кабінету Міністрів України (далі - газета).

### **Спеціальне розслідування**

Комісія розглядає:

заяву та (або) інформацію, які подаються Міністерством відповідно до законодавства;

докази, наведені в заяві, або об'єктивну інформацію, доступну для розгляду в Комісії, щодо зростання імпорту в Україну товару та заподіяння значної шкоди або наявності загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику внаслідок такого імпорту.

Комісія може прийняти рішення про доцільність чи недоцільність порушення спеціального розслідування. Рішення про порушення або недоцільність порушення спеціального розслідування приймається Комісією протягом **30 днів** від дати одержання Міністерством інформації або заяви.

Якщо Комісія встановлює, що **докази є недостатніми** для порушення спеціального розслідування, вона приймає рішення про **недоцільність порушення** такого розслідування і доручає Міністерству поінформувати Службу, відповідний орган виконавчої влади в Україні або національного товаровиробника про свої висновки. Це рішення приймається Комісією двома третинами (кваліфікованою більшістю) голосів.

Комісія доручає Міністерству:

1) підготувати звіт про результати проведеного спеціального розслідування;

2) поінформувати Кабінет Міністрів України, Службу та заінтересовані сторони про припинення спеціального розслідування;

3) опублікувати в газеті відповідне повідомлення про зазначене рішення.

Якщо за результатами такого розгляду Комісія дійшла висновку **про достатність доказів** зростання імпорту в Україну, внаслідок чого може мати місце заподіяння або виникнення загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику, Комісія приймає рішення **про порушення спеціального розслідування** і доручає Міністерству провести таке розслідування та опублікувати інформацію про порушення спеціального розслідування у газеті. Це рішення приймається Комісією простою більшістю голосів.

Міністерство розпочинає розслідування та у строк **до п'яти днів** від дати прийняття Комісією рішення, зазначеного у частині першій цієї статті, публікує в газеті відповідне повідомлення, яке повинно містити:

1) інформацію про порушення спеціального розслідування;  
2) інформацію про товар, імпорт якого в Україну є об'єктом спеціального розслідування;  
4) короткий виклад (далі - резюме) відомостей, які є підставою для порушення спеціального розслідування;

5) інформацію про те, що корисна для спеціального розслідування інформація може передаватися до Міністерства;

б) строки, протягом яких заінтересовані сторони можуть:

подати свої письмово викладені коментарі та іншу необхідну інформацію, включаючи докази на свою користь;

вимагати проведення слухань у Міністерстві відповідно до частини четвертої цієї статті;

7) адресу Міністерства, куди повинна направлятися вся кореспонденція

Міністерство публікує в газеті інформацію про результати аналізу справи, що розслідується, а також докази щодо причетності досліджених факторів до розслідування.

Якщо стверджується, що має місце загроза заподіяння значної шкоди, Міністерство, як правило, вивчає ймовірність заподіяння шкоди як наслідку конкретної ситуації. При цьому також враховуються такі фактори:

1) ступінь зростання обсягів експорту в Україну товару, що є об'єктом спеціального розслідування;

2) експортний потенціал країн походження або країн експорту, який уже склався або ймовірно складеться в майбутньому, а також можливість того, що зазначений потенціал використовуватиметься для експорту в Україну цього товару;

3) тенденції впливу імпорту на національного товаровиробника.

Заінтересовані сторони мають право звертатися письмово у строки, зазначені у повідомленні про порушення спеціального розслідування, до Міністерства з вимогою щодо проведення у Міністерстві за їх участю слухань з питань спеціального розслідування:

1) у разі якщо ними доведено, що спеціальне розслідування зачіпає їх інтереси, а його результати можуть вплинути на їх діяльність;

2) за умови, що є особливі причини для проведення зазначених слухань

#### ***4. Застосування попередніх спеціальних заходів в процесі проведення спеціального розслідування***

##### **Попередні спеціальні заходи**

Під час проведення спеціального розслідування Комісією може бути прийнято рішення про застосування попередніх спеціальних заходів та (або) заходів нагляду

Застосування попередніх спеціальних заходів

Не раніше ніж через 45 днів від дати порушення спеціального розслідування Комісія може простою більшістю голосів прийняти рішення про застосування попередніх спеціальних заходів за наявності таких умов:

1) Комісією прийнято рішення про порушення відповідного розслідування згідно законодавства

2) у зв'язку з цим у газеті було опубліковано повідомлення про порушення спеціального розслідування;

3) заінтересованим сторонам була надана можливість подати Міністерству коментарі та іншу необхідну інформацію;

4) Міністерством попередньо встановлено, що існують обставини, коли зволікання із застосуванням попередніх спеціальних заходів може призвести до заподіяння шкоди, наслідки якої буде важко усунути в подальшому;

5) Міністерством попередньо встановлено, що фактичні дані, які є в його розпорядженні, містять достатньо доказів того, що зростання обсягу імпорту в Україну заподіяло значну шкоду або загрожує заподіянням значної шкоди;

6) Міністерством зроблено висновок про необхідність застосування Комісією попередніх спеціальних заходів.

Міністерство публікує відповідне повідомлення в газеті про це рішення.

Строк застосування попередніх спеціальних заходів не може перевищувати 200 днів та не може перевищувати строку проведення спеціального розслідування.

Попередні спеціальні заходи застосовуються шляхом запровадження справляння



спеціального мита.

У відповідному рішенні Комісії про застосування попередніх спеціальних заходів визначається ставка спеціального мита, що сплачується імпортером товару в Україну. Зазначене мито сплачується незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі мита, митних зборів тощо, які, як правило, справляються при імпорті в Україну.

Сплата спеціального мита здійснюється у готівковій або безготівковій формі, або шляхом внесення суми мита на депозит або оформлення відповідного боргового зобов'язання, якщо інше не встановлено законодавством України. Кошти на депозит можуть вноситися за місцем знаходження митних органів, які здійснюють митне оформлення товару, що є об'єктом відповідного спеціального розслідування. Порядок внесення цих коштів на депозит встановлюється Службою.

Наприкінці строку застосування попередніх спеціальних заходів Міністерство подає Комісії звіт та висновки про результати їх застосування.

Попередні спеціальні заходи щодо імпорту в Україну скасовуються у випадку:

1) прийняття відповідно до частини п'ятої цієї статті рішення про те, що внаслідок імпорту в Україну товару, що є об'єктом спеціального розслідування, не заподіяно значну шкоду або немає загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;

2) або прийняття рішення про застосування спеціальних заходів (остаточних).

У разі, якщо Комісія дійшла висновку, що значну шкоду не заподіяно або немає загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику, Комісія на своєму засіданні приймає рішення про:

1) скасування попередніх спеціальних заходів (Таке рішення повинно передбачати скасування справляння спеціального мита);

2) продовження Міністерством спеціального розслідування

Міністерство публікує відповідне повідомлення в газеті про ці рішення.

Рішення Комісії, можуть передбачати повернення імпортеру сплачених сум спеціального мита.

#### **Застосування заходів нагляду**

Якщо у процесі спеціального розслідування Міністерством встановлюється загроза заподіяння значної шкоди, Комісія під час проведення цього розслідування за поданням Міністерства приймає рішення про застосування заходів нагляду

Строк застосування заходів нагляду є обмеженим і не може перевищувати строку проведення спеціального розслідування

Ввезення на митну територію України товару, стосовно якого прийнято рішення, що він є об'єктом застосування заходів нагляду або регіонального нагляду за імпортом в Україну, здійснюється у разі подання відповідному митному органу України дозволу на імпорт, який видається Міністерством у встановленій ним формі протягом семи робочих днів від дати подання заінтересованим імпортером відповідної заяви за встановленою Міністерством формою.

У дозволі на імпорт зазначаються ціна та обсяги товару, який буде ввозитися, те, що він є об'єктом застосування заходів нагляду або регіонального нагляду, а також інші умови та інформація про таке ввезення згідно з відомостями, які містяться в заяві заінтересованого імпортера.

Дозвіл на імпорт діє на всій території України протягом 90 днів від дати його видачі.

Ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування заходів нагляду або регіонального нагляду, здійснюється лише за умови встановлення митними органами України, що:

1) загальна вартість чи обсяг товару в цілому не перевищує більше ніж на п'ять відсотків вартість або обсяг, зазначені у дозволі на імпорт;

2) товар, що ввозиться, строки та умови такого ввезення відповідають іншим відомостям, які містяться в дозволі на імпорт.

Рішення Комісії про застосування заходів нагляду за імпортом в Україну може передбачати подання заінтересованим імпортером митним органам України сертифіката про походження товару, що є об'єктом застосування заходів нагляду або регіонального нагляду. Це не виключає застосування інших вимог законодавства щодо подання такого сертифіката до митних органів України.

Застосування заходів нагляду зупиняється від дати прийняття Комісією рішення про

застосування спеціальних заходів

### **5. Застосування спеціальних заходів**

Для завершення спеціального розслідування Міністерство подає Комісії звіт про його результати.

Під час розгляду на засіданні Комісії звіту про результати спеціального розслідування Комісія може прийняти рішення про застосування спеціальних заходів, якщо зростання обсягу імпорту в Україну відбувається у таких розмірах та (або) у такі строки або на таких умовах, що заподіюється або існує загроза заподіяння значної шкоди, з метою захисту національних інтересів.

Комісія може прийняти рішення про застосування таких **спеціальних заходів**:

- 1) запровадження режиму квотування з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу;
- 2) установа спеціального мита.

Комісія приймає рішення про застосування спеціальних заходів після вивчення всіх доказів стосовно зростання імпорту в Україну та встановлення:

факту (фактів) заподіяння значної шкоди чи виникнення загрози заподіяння значної шкоди;

наявності причинно-наслідкового зв'язку між імпортом товару та заподіянням значної шкоди або виникненням загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару;

відповідності застосування спеціальних заходів національним інтересам.

Спеціальні заходи застосовуються протягом періоду, необхідного для запобігання або усунення наслідків значної шкоди та полегшення процесу економічного пристосування національного товаровиробника до умов конкуренції. Цей період не може перевищувати чотирьох років, якщо тільки він не продовжений за рішенням Комісії, якщо буде встановлено, що:

продовжує існувати потреба в застосуванні заходів для запобігання або усунення наслідків значної шкоди;

є докази того, що заінтересований національний товаровиробник перебуває в процесі адаптації до умов конкуренції.

Загальний строк застосування спеціальних заходів, включаючи строк застосування попередніх спеціальних заходів, строк початкового застосування спеціальних заходів та будь-яке його продовження, не повинен перевищувати вісім років.

Розмір ставки спеціального мита визначається у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом спеціального розслідування. Митна вартість цього товару розраховується відповідно до базисних умов поставки CIF - кордон України. Спеціальне мито справляється у відповідному розмірі та у кожному випадку окремо на недискримінаційній основі, незалежно від країни експорту.

Сплата спеціального мита здійснюється у готівковій чи безготівковій формі або шляхом внесення суми мита на депозит, або оформлення відповідного боргового зобов'язання, якщо інше не встановлено законодавством України. Кошти на депозит можуть вноситися за місцем знаходження митних органів, які здійснюють митне оформлення товару, що є об'єктом відповідного спеціального розслідування. Порядок внесення цих платежів встановлює Служба.

Квотування імпорту в Україну товарів, які є об'єктом спеціальних заходів, здійснюється шляхом видачі Міністерством спеціальних ліцензій.

У разі встановлення квоти Комісією враховуються інтереси підтримки традиційних товаропотоків та (або) обсяги продажу за контрактами, укладеними на імпорт в Україну, про який Міністерство та Служба інформували Комісію.

У разі відсутності достатнього обґрунтування необхідності встановлення іншого рівня квоти для запобігання або усунення наслідків значної шкоди граничний рівень квоти не може бути нижчим за середньоарифметичну величину здійснюваного протягом трьох останніх репрезентативних років, за який є наявна статистика імпорту товару, який є об'єктом спеціального розслідування, якщо тільки не буде обґрунтовано необхідність іншого рівня для запобігання або усунення значної шкоди.

Наприкінці строку застосування спеціальних заходів Міністерство подає Комісії звіт та висновки про його результати.

Рішення Комісії про застосування спеціальних заходів повинно містити інформацію про: закінчення та результати спеціального розслідування;

спеціальні заходи, застосування яких передбачається, назву та код товару згідно з Гармонізованою системою опису і кодування товарів, що є об'єктом цих спеціальних заходів, строки дії дозволів на імпорт, обсяги квот та (або) ставку спеціального мита, строки дії спеціальних заходів, дату початку їх застосування, дату набрання чинності рішенням Комісії, іншу інформацію та правила застосування спеціальних заходів.

## **ТЕМА 8**

### **ДОГОВОРИ У ЗОВНІШНЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

1. Поняття та види міжнародних договорів
2. Основні види договорів (угод) у сфері зовнішньоекономічної діяльності
3. Контракт у зовнішньоекономічній діяльності.
4. Особливості укладання договорів (контрактів) у сфері зовнішньоекономічної діяльності України
5. Структура та реєстрація зовнішньоекономічних договорів
6. Проблемний аспект ЗЕД договорів (контрактів)

#### ***1. Поняття та види міжнародних договорів***

Міжнародний договір - це угода між двома й більше державами або іншими суб'єктами міжнародного права, що встановлює, змінює або припиняє їхні взаємні права й обов'язки.

Міжнародний договір - основне й головне джерело міжнародного права (це відбито в Уставі ООН і в Статуті Міжнародного Суду ООН).

Як основне юридичне джерело сучасного міжнародного права міжнародний-правовий акт може мати різні форми і назви: договір, угода, пакт, конвенція, трактат, протокол, обмін нотами, заключний акт та ін. За структурою міжнародний-правовий акт переважно складається з преамбули, основних статей і прикінцевих положень

#### **Основні види міжнародних договорів:**

##### ***За формою:***

- письмові (як правило);
- усні (т.зв. джентльменські угоди);

##### ***По кількості учасників:***

- двосторонні;
- багатобічні (регіональні й універсальні);

##### ***По характері можливості брати участь у договорі:***

- відкриті (потенційно можуть брати участь всі держави);
- закриті (за певними критеріями обмежується можливість участі);

##### ***За рівнем, на якому вони укладаються:***

- міждержавні;
- міжурядові;
- відомчі.

Міжнародні договори України укладаються:

1. Президентом України або за його дорученням - від імені України. Від імені України укладаються міжнародні договори України:

а) політичні, мирні, територіальні і такі, що стосуються державних кордонів, розмежування виключної (морської) економічної зони і континентального шельфу України;

б) що стосуються прав, свобод та обов'язків людини і громадянина;

в) про участь України в міждержавних союзах та інших міждержавних об'єднаннях (організаціях), системах колективної безпеки;

г) про військову допомогу та направлення підрозділів Збройних Сил України до інших держав чи допуску підрозділів збройних сил іноземних держав на територію України, умови їх тимчасового перебування, включаючи терміни виведення, фінансово-економічні, екологічні та інші наслідки і компенсації;

г) про використання території та природних ресурсів України;

д) яким за згодою сторін надається міждержавний характер.

2. Кабінетом Міністрів України або за його дорученням - від імені Уряду України. Від імені Уряду України укладаються міжнародні договори України з економічних, торговельних, науково-технічних, гуманітарних та інших питань, віднесених до відання Кабінету Міністрів України.

3. Міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, державними

органами - від імені міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, державних органів. Міжвідомчими є міжнародні договори України з питань, віднесених до відання міністерств та інших центральних органів виконавчої влади.

Питання висновку, виконання, денонсації міжнародних договорів України регулюються Законом України від 22.12.1993р., №3767 - XII «Про міжнародні договори України». До цих договорів ставляться всі договори України - міждержавні, міжурядові, міжвідомчі (незалежно від їхньої форми й найменування). Міжнародні договори України укладаються з іноземними державами, міжнародними організаціями від імені України, Уряду, міністерств і інших центральних органів виконавчої влади.

**Розрізняють міжнародні договори:**

- *що підлягають ратифікації;*
- *що не підлягають ратифікації.*

Ратифікація (затвердження) — акт міжнародного права, за допомогою якого держава, через свої компетентні органи, наділені повноваженнями укладати договори, виражає свою згоду взяти на себе зобов'язання в міжнародному плані на підставі відповідного договору. Ратифікація міжнародних договорів України здійснюється шляхом прийняття закону про ратифікацію, невід'ємною частиною якого є текст міжнародного договору.

Ратифікації підлягають міжнародні договори України:

- а) політичні (про дружбу, взаємну допомогу і співробітництво, нейтралітет), територіальні і такі, що стосуються державних кордонів, розмежування виключної (морської) економічної зони і континентального шельфу України, мирні;
- б) що стосуються прав, свобод та обов'язків людини і громадянина;
- в) загальноекономічні (про економічне та науково-технічне співробітництво), з загальних фінансових питань, з питань надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам та міжнародним організаціям, а також про одержання Україною від іноземних держав і міжнародних фінансових організацій позик, не передбачених Державним бюджетом України;
- г) про участь України у міждержавних союзах та інших міждержавних об'єднаннях (організаціях), системах колективної безпеки;
- г) про військову допомогу та направлення підрозділів Збройних Сил України до інших держав чи допуску підрозділів збройних сил іноземних держав на територію України, умови тимчасового перебування в Україні іноземних військових формувань;
- д) що стосуються питань передачі історичних та культурних цінностей Українського народу, а також об'єктів права державної власності України;
- е) виконання яких зумовлює зміну законів України або прийняття нових законів України;
- є) інші міжнародні договори, ратифікація яких передбачена міжнародним договором або законом України.

В Україні лише Верховна Рада наділена правом давати згоду на ратифікацію міжнародних договорів України (ст. 85 Конституції України).

Відповідно до ч. 1 ст. 9 Конституції України чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України.

Договори, що підлягають ратифікації набирають сили в порядку, передбаченому для законів України, тобто через 10 днів із дня їх офіційного обнародування, якщо інше не передбачено самими актами, але не раніше дня їх опублікування в офіційному друкованому виданні.

***Вимоги до міжнародних договорів, що підлягають ратифікації:***

- 1) обов'язковість їх якнайшвидшої ратифікації, яка здатна надати їм внутрішньодержавної сили;
- 2) суб'єктом ратифікації міжнародних договорів може бути законотворчий орган;
- 3) порядок ратифікації міжнародних договорів є таким самим, що й порядок ухвалення нормативно-правових актів;
- 4) строки ратифікації та порядок вступу в дію нормативних міжнародних договорів — такі самі, що й для нормативно-правових актів.

Держава має право відмовитися від ратифікації договору, не підпадаючи під дію вимог, що випливають із міжнародних зобов'язань. Проте відмова ратифікувати конвенцію, особливо

двосторонню, є скоріше винятком, ніж правилом.

Затвердженню підлягають міжнародні договори України, які не потребують ратифікації, якщо такі договори передбачають вимогу щодо їх затвердження або встановлюють інші правила, ніж ті, що містяться в актах Президента України або Кабінету Міністрів України.

Затвердження міжнародних договорів України здійснюється Президентом України у формі указу щодо:

а) міжнародних договорів, які укладаються від імені України;

б) міжнародних договорів, які укладаються від імені Уряду України, якщо такі договори встановлюють інші правила, ніж ті, що містяться в актах Президента України.

Затвердження міжнародних договорів України здійснюється Кабінетом Міністрів України у формі постанови щодо:

а) міжнародних договорів, які укладаються від імені Уряду України, крім договорів, зазначених у пункті "б" частини другої цієї статті;

б) міжвідомчих договорів, якщо такі договори встановлюють інші правила, ніж ті, що містяться в актах Кабінету Міністрів України

Пропозиції щодо затвердження міжнародних договорів України подаються Міністерством закордонних справ України відповідно Президентові України або Кабінету Міністрів України

Єдина система реєстрації і обліку міжнародних договорів України перебуває у віданні Міністерства закордонних справ України. Реєстрація міжнародних договорів України в Секретаріаті ООН і у відповідних органах інших міжнародних організацій здійснюється Міністерством закордонних справ.

Міжнародні договори, що потребують ратифікації, і міжнародні договори, що не потребують ратифікації, приєднання до яких або ухвалення яких провадиться від імені України, публікуються у «Відомостях Верховної Ради України», газеті «Голос України», «Зібранні чинних міжнародних договорів України».

Міжнародні договори, що не потребують ратифікації, приєднання до яких або ухвалення яких провадиться від імені уряду України, публікуються в «Офіційному віснику України», газеті «Урядовий кур'єр».

Договори, укладені від імені міністерств або інших центральних органів державної виконавчої влади України, публікуються в «Зібранні чинних міжнародних договорів України».

## **2. Основні види договорів (угод) у сфері зовнішньоекономічної діяльності**

У міжнародній комерційній практиці взаємне волевиявлення може наділятися у форму договорів купівлі-продажу, ліцензійного, орендного договору, договору страхування, перевезення, зберігання, майнового наймання, комісії, доручення, дарування, кредитування, договору на туристичні послуги, по торгівлі технічними послугами тощо.

У міжнародній практиці використовуються два основних **методи здійснення комерційних операцій**: прямий і непрямий.

**Прямий метод** припускає встановлення зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем; поставку товарів безпосередньо кінцевому споживачеві й закупівлю товарів у безпосереднього самостійного виробника на основі договору купівлі продажу.

**Непрямий метод** припускає покупку й продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі висновку спеціального договору з торговельним посередником, що передбачає виконання останнім певних зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця.

Уважається, що здійснення безпосередніх комерційних операцій, особливо експортних, має ряд переваг. Зокрема, дозволяє налагоджувати більше тісні контакти з іноземними споживачами, краще вивчати умови ринку й швидше пристосовувати свої виробничі програми до попиту й вимог іноземного ринку.

Використання торговельних посередників доцільно при збуті стандартних видів машин і встаткування, що вимагають після продажного технічного обслуговування. При цьому наявність у посередницьких фірм власної мережі технічного обслуговування (ремонтних майстерень, кадрів фахівців, складів запасних частин і т.д.) значно полегшує освоєння нових ринків. Позитивно позначається й спеціалізація діяльності торговельних посередників на операціях з певною групою товарів.

Міжнародні комерційні угоди можна поділити на **угоди купівлі-продажу і товарообмінні угоди**. Така класифікація ґрунтується на тому, що при угодах купівлі-продажу продавець (що

називається в зовнішньоторговельних угодах експортером) зобов'язується передати товар, що є об'єктом угоди у власність безпосередньому учаснику угоди – покупцю (що в зовнішньоторговельних угодах називається імпортером) за умови, що останній зобов'язується сплатити за товар деяку грошову суму, тоді як при товарообмінних угодах один товар обмінюється на інший з додержанням деяких умов, що залежать від типу угоди. Природно, що при угодах купівлі-продажу і при товарообмінних угодах мають місце вивіз товарів за кордон (експорт) і ввіз товару із-за кордону (імпорт). Але при угодах купівлі-продажу ми маємо діло, умовно кажучи, з експортом і імпортом у чистому вигляді; в таких угодах один контрагент (торговельний партнер) виступає в кожному контракті тільки як продавець-експортер або тільки як покупець-імпортер, тоді як при товарообмінних операціях, що називаються також угодами зустрічної торгівлі (countertrade), один і той же контрагент може виступати імпортером одних товарів і експортером інших, або, будучи експортером, бере на себе зобов'язання закупити якийсь товар (тобто виступити імпортером) у інших підприємств країни покупця.

Існує декілька типів зустрічної торгівлі, опис яких викладений нижче.

**Бартерна операція** (barter transaction) – це операція по обміну певної кількості товару одного або різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару або товарів. Таким чином, бартерна операція не припускає жодних грошових розрахунків між контрагентами. В бартерній угоді встановлюються або кількість товарів, що постачаються взаємно, або визначається сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товар. **Перевага даної операції перед операцією купівлі-продажу в тому, що для її здійснення не потрібна валюта, і сторони не вдаються до посередництва банків.**

Сторони при погодженні обсягу поставок оперують цінами і ведуть по них переговори, вказівка цін у самому тексті контракту потрібна тільки для того, щоб митні органи могли визначити розміри митних зборів і для статистики зовнішньої торгівлі.

**Зустрічні закупівлі** означають зобов'язання експортера закупити на певну суму товар у країні імпортера. Техніка здійснення таких операції полягає в наступному. Припустимо, імпортер з Білорусі закуповує в Італії якесь обладнання або інші товари на значну суму, тоді в процесі переговорів після погодження ціни товару імпортер ставить обов'язковою умовою контракту закупівлю експортером товару в його країні на певну суму. При цьому товари можуть бути будь-які, не обов'язково стосовні до предмета даної угоди. Більш того, в період переговорів сторони можуть і не знати, які конкретно товари імпортер може запропонувати і що експортер може закупити. Для імпортера важливо записати цю обставину в контракт з тим, щоб шляхом зустрічної закупівлі зберегти частину валюти у своїй країні. Експортер, будучи зацікавлений в реалізації своєї продукції, звичайно погоджується з таким записом у контракті.

Предметом переговорів, і звичайно дуже завзятих, є визначення обсягу таких закупівель, що фіксується в контракті «від його загальної суми». Добре, якщо цей обсяг складе 40%, але навіть якщо він буде усього 10%, то при більших обсягах поставок по імпорту економія валюти для Білорусі буде значною. Визначивши обсяг зустрічних закупівлі, сторони записують в умовах контракту, що експортер на протязі, наприклад, 12 місяців з дати підписання контракту підпише імпортні контракти з контрагентами в Білорусі на закупівлю товарів (не, вказуючи яких) на певну суму. Після підписання контракту білоруський імпортер, попередньо з'ясувавши зацікавленість італійської фірми-експортера в тих або інших товарах, починає пошук цих товарів в своїй країні й організує вислання пропозицій контрагенту в Італію. Пропозиції можуть висилатися будь-якими фірмами в Білорусі, рівно як і контракти на поставку товарів по них в Італію можуть підписувати будь-які італійські фірми, яких зможуть привернути італійський експортер і зацікавити білоруський товар. Ряд країн південно-східної Азії законодавчим шляхом встановили обов'язковість зустрічних закупівель при імпорті в ці країни. Розповсюдження зустрічних закупівель зараз набирає все більшу чинність, особливо в країнах, що розвиваються.

**Компенсаційні операції** відрізняються від бартерних тим, що відбувається обмін декількома товарами з кожної сторони. З компенсаційними угодами пов'язано поняття «неконвертоване сальдо». Наприклад: різниця між сумами товарів, що поставляються датською фірмою російській, складе 1000 доларів. Ця різниця і називається неконвертованим сальдо, що складає борг російської фірми датському партнеру. Однак перерахувати його в Данію російська фірма не може, бо це не зумовлене контрактом. Датська фірма може використати ці гроші тільки в Росії, тому вони і називаються неконвертованим сальдо. Використовуватися ці гроші можуть на

рекламу, представницькі витрати, оплату відряджень і, нарешті, на покупку будь-яких інших товарів у Росії.

Механізм здійснення компенсаційних угод зводиться до наступного:

- Кожний контрагент готує два списку товару: в одному перераховуються товар, що він хотів би продати, а в іншому - що купити;

- Зустрічаючись, контрагенти обговорюють номенклатуру товару, і в результаті уточнюються два списку: в першому вказуються товар, що поставляються датською фірмою, а в другому - що поставляються російської;

- Погодивши перелік товару, сторони-контрагенти переходять до погодження цін по кожній позиції списків;

- Погодивши ціни й інші умови поставки, сторони підписують контракт з двома додатками: один додаток - це перелік товару, що поставляються в Росію, інший - що поставляються в Данію. В додатках вказуються ціни по кожному найменуванню товару, а в тексті контракту - загальні суми взаємних поставок.

В останній час отримали розвиток **крупномасштабні операції** на компенсаційній основі. Суть таких операцій у тому, що одна країна, використовуючи обладнання і технологію іншої країни, будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватися за поставлене обладнання і технологію. Від звичайної компенсаційної операції, описаної вище, крупномасштабні операції відрізняються наступним:

- Компенсаційні операції звичайно незначні по сумі, в той час як крупномасштабні операції обчислюються сотнями тисяч, а, то і мільйонами доларів;

- Крупномасштабна операція здійснюється на умовах кредиту, причому довгострокового і на крупні суми, а тому для її здійснення привертаються крупні банки;

- Підписання угоди про крупномасштабну операцію звичайно здійснюється на основі угоди між країнами на урядовому рівні;

- Крупномасштабні операції носять звичайно довгостроковий характер (до 10 років і більше).

Техніка здійснення крупномасштабної операції на компенсаційній основі така:

- відповідні урядові органи двох країн підписують угоду про будівництво в Україні промислового об'єкта на компенсаційній основі;

- замовник з України підписує угоду з постачальником із Франції про здійснення крупномасштабної операції на компенсаційній основі з вказівкою зобов'язань продавця кожної зі сторін і порядку їх виконання;

- сторони підписують контракт на поставку обладнання із Франції в Україну для об'єкту, що будується;

- постачальник здійснює поставку обладнання на Україну;

- сторони підписують контракт на поставку у Францію продукції, що випускається новим побудованим об'єктом, в рахунок погашення кредиту за поставлене обладнання;

- українська сторона поставляє продукцію у Францію.

Складність здійснення крупномасштабної операції полягає в тому, що сторони повинні чітко виконувати свої зобов'язання продавця по умовам, записаним в угоді.

При здійсненні крупномасштабної операції на компенсаційній основі з кожної сторони може бути не по одному, а по декількох учасників.

**Операції на давальницькій сировині** також відносяться до угод зустрічної торгівлі. Їх сутність в тому, що одна країна, наприклад, Росія, володіє сировиною, скажімо нафтою, але нафтопереробних підприємств у ній недостатньо. Тоді контрагент з Росії підписує контракт з контрагентом з України - нафтопереробним заводом на переробку його нафти й одержання продуктів нафтопереробки. Частина продуктів нафтопереробки Україна залишає собі як оплату за переробку нафти. Ця ж операція може бути уявлена і по іншому: Україна по контракту ввозить з Росії нафту, а розраховується за неї частково нафтопродуктами, а частково грошима. Ще одним варіантом такої операції може бути наступний: Росія не вивозить з України частину продуктів нафтопереробки що належить їй, а продає їх прямо з України в треті країни, при цьому вона може залучати до таких продаж у якості посередника українські підприємства.

**Викуп застарілої продукції** – ще один вид товарообмінних операцій. Стосується він, передусім, машинно-технічних виробів: автотранспортної техніки, дорожно-будівельної техніки, сільськогосподарських машин, а в останні роки і льотної техніки. Ініціатором таких операцій

виступає звичайно, імпортер. Якщо експортер пропонує імпортеру придбати у нього нові машини, то імпортер ставить обов'язковою умовою викупити у нього застарілу техніку. Йдеться, звичайно, про техніку одного профілю. Якщо пропонуються автомобілі, то і викупувати слід автомобілі. Але автомобілі, запропоновані на викуп, повинні бути в експлуатаційному стані. При цьому автомобілі, що викупуються, можуть бути вироблені іншою фірмою, а не тією, що пропонує нові. Переговори про продаж нової техніки і про викуп старої ідуть водночас, водночас погоджаються і ціни на ті і на інші автомобілі; контракти можуть бути підписані окремо на продаж і на викуп, а може бути складений один контракт. Жорстока конкуренція й бажання реалізувати свою продукцію, особливо якщо ринок перспективний, примушує експортера йти назустріч умовам імпортера і викупувати у нього застарілу техніку. Імпортеру такі операції дуже вигідні, бо він знижує свої валютні затрати і позбавляється від старої техніки, замінюючи її новою. Експортер нової техніки, що викупив стару техніку, прагне витягти з неї максимальну вигоду. Він, після ретельного огляду застарілої техніки, визначає, яким машинам можна придати товарний вигляд, і, зробивши їм попередній ремонт, пропонує їх для продажу іншим покупцям, найчастіше в країні, що розвиваються, як автомобілі колишні у вживанні, так звані "секонд-хэнд".

Сутність поставок на комплектацію, однієї з різновидів товарообмінних операцій, в наступному: контрагент з Болгарії робить замовлення у українського суднобудівного заводу на виготовлення морського транспортного судна. На переговорах після погодження ціни судна болгарський замовник ставить обов'язковою умовою контракту покупку виробником у замовника частини обладнання й приладів для комплектації судна і передає йому заздалегідь складений список таких деталей. Замовник мотивує цю умову тим, що його вітчизняне обладнання краще для експлуатації, ніж іноземне, хоча насправді це може бути викликане бажанням зекономити валюту. Предметом контрактів поставок на комплектацію може бути будь-яке складне обладнання і устаткування, а комплектуючі прилади й деталі – це, в основному, стандартні двигуни, насоси, акумулятори, і т. д.

Схематично цю операцію можна уявити так:

- Підписання контракту поставки на комплектацію (судно);
- Підписання контракту на поставку комплектуючих з Болгарії в Україну;
- Поставка комплектуючих з Болгарії в Україну;
- Поставка комплектної поставки з України в Болгарію.

#### ***Договір найму (оренди)***

Великою різноманітністю відзначаються орендні операції, які у міжнародній практиці зовнішньоекономічної діяльності називаються **лізинговими**.

**Лізинг** — підприємницька діяльність, спрямована на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових засобів. За договором фінансової оренди (лізингу) орендодавець (лізингодавець) зобов'язується придбати у власність у конкретного продавця зазначене у договорі майно та передати його за плату у тимчасове користування орендареві (лізингоодержувачу) для підприємницьких цілей.

Виходячи з цього визначення, в орендній операції при укладенні орендної угоди, беруть участь, щонайменше, дві особи, з яких одна передає майно в оренду, інша, за певне фінансове відшкодування на користь першої, приймає це майно для проведення комерційної діяльності. У міжнародній практиці, коли хоча б одна зі сторін є резидентом іншої країни, такі орендні операції мають назву лізингових.

У міжнародних торговельно-фінансових відносинах лізингові операції регулюються положеннями **Оттавської конвенції** про міжнародний фінансовий лізинг 1988 року, яка визначила правове регулювання лізингу та закріпила його самостійне існування у міжнародних торговельних відносинах. У такому разі два контракти — купівлі-продажу та лізингу розглядаються як єдина тристороння угода, що забезпечує правове регулювання обов'язків усіх її сторін.

Оттавська конвенція верховенствує над лізинговою угодою за наявності певних особливостей, а саме: орендар (лізингоотримувач) самостійно визначає потрібне майно та обирає постачальника, а орендодавець купує його на підставі лізингової угоди, укладеної з відомим постачальником. На виконання угоди лізингу від орендаря до орендодавця мають надходити періодичні платежі.

Загалом, Конвенція має на меті перекласти відповідальність за обладнання з орендодавця



на постачальника, у зв'язку з тим, що орендодавець фінансове зацікавлений у здійсненні угоди, якщо інше не обумовлене лізинговим контрактом. Основна відмінність лізингу від інших видів оренди полягає у тому, що його об'єктом є майно, яке раніше не використовувалось лізингодавцем, а спеціально придбане з метою передачі у користування з комерційними цілями лізингоотримувачу. Водночас, відмінність лізингу від кредиту полягає в тому, що згідно з угодою, об'єкт лізингу може стати власністю лізингодавця після закінчення терміну лізингу. В разі надання кредиту банк лишає за собою право власності на майно, як позичкову заставу через торговельних посередників.

### **3. Контракт у зовнішньоекономічній діяльності**

Договір закупівлі-продажу товарів у матеріально-речовинній формі в міжнародній комерційній практиці називається **контрактом**.

Контракт купівлі-продажу являє собою комерційний документ, що оформляє зовнішньоторговельну операцію, у якому міститься письмова домовленість сторін про постачання товару: зобов'язання продавця передати визначене майно у власність покупця й зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього визначену грошову суму, чи зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди. При висновку зовнішньоторговельної операції сторони повинні визначитися, право якої держави буде застосовуватися для регулювання форми укладання угоди і прав і обов'язків сторін.

Регулювання висновку договору закупівлі-продажу і тих прав і обов'язків продавця і покупця, що виникають з такого договору, уніфіковано в Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Якщо одна зі сторін контракту знаходиться в країні, яка не приєдналася до Конвенції, то Конвенція не буде застосовна до такої угоди.

У міжнародній торговій практиці існують різноманітні контракти, їх зміст залежить від операції, що збираються зробити контрагенти. Але, незважаючи на всю розмаїтість видів контрактів, в основі кожного з них лежать положення класичного контракту купівлі-продажу.

Перш ніж укласти контракт, сторони ретельно погоджують усі його пункти, поки не буде досягнута повна домовленість по кожному з них. Одна сторона розробляє проект контракту, інша його вивчає, доповнює, змінює; якщо всі спірні моменти улагоджені, сторони укладають контракт, і з цього моменту виникають усі права й обов'язки сторін за контрактом.

Застосовувані в зовнішній торгівлі контракти містять різні умови, що характеризують товар, який є предметом купівлі-продажу, що визначають комерційні особливості угоди, права та обов'язки сторін, взаємні зобов'язання сторін по операціях, що забезпечує виконання контракту. Всі умови контракту можна класифікувати таким чином: з погляду їх обов'язковості для продавця і покупця; із погляду їх універсальності.

З погляду **обов'язковості** умови контракту поділяються на **обов'язкові й додаткові**. Обов'язковими умови називаються тому що, якщо одна зі сторін не виконує ці умови, то інша сторона може розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків. Додаткові чи несуттєві умови припускають, що при порушенні однієї зі сторін несуттєвих умов інша сторона не має права розірвати угоду, а може зажадати виконання контрактних зобов'язань і стягнути штрафні санкції, якщо це передбачено умовами контракту. Сторони вирішують самі в кожному конкретному випадку, які з умов будуть суттєвими, а які несуттєвими.

<b>Обов'язкові умови</b>	<b>Додаткові умови</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- найменування сторін - учасників угоди;</li> <li>- предмет контракту;</li> <li>- якість і кількість;</li> <li>- базисні умови поставки;</li> <li>- ціна;</li> <li>- умови платежу;</li> <li>- санкції й рекламації (штрафи, претензії);</li> <li>- юридичні адреси і підписи сторін.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- страхування товару;</li> <li>- відвантажувальні документи;</li> <li>- гарантії;</li> <li>- упаковка й маркірування;</li> <li>- форс-мажорні обставини;</li> <li>- арбітраж;</li> <li>- інші умови.</li> </ul>

З погляду **універсальності** умови контракту поділяються на **індивідуальні й універсальні**. Індивідуальні, тобто ті, що належать тільки одному конкретному контракту

Індивідуальні умови	Універсальні умови
<ul style="list-style-type: none"> <li>- найменування сторін у преамбулі;</li> <li>- предмет контракту;</li> <li>- якість товару;</li> <li>- кількість товару;</li> <li>- ціна;</li> <li>- терміни постачання;</li> <li>- юридичні адреси і підписи сторін.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- базисні умови постачання;</li> <li>- умови платежу;</li> <li>- упаковка й маркірування;</li> <li>- гарантії;</li> <li>- санкції й рекламації;</li> <li>- форс-мажорні обставини;</li> <li>- арбітраж.</li> </ul>

При підписанні контрактів потрібно враховувати застосовувані в країні контрагента **торговельні порядки**, тому що вони відіграють велику роль. Під торговельним порядком розуміється сформоване в міжнародній торговій практиці однакове загальновизнане правило, що несе в собі ясне й визначене положення по питанню, до якого воно відноситься. Сформулювати всі умови договору досить повно й чітко важко. Практично, при укладанні угоди неможливо передбачити всі можливі питання, що можуть виникнути при його виконанні.

У контракті встановлюються **одиниця виміру кількості**, порядок визначення кількості, система мір і ваг. Кількість товару вказується в характерних для нього одиницях виміру: штуках, кілограмах, головах та ін. У контракті необхідно встановити систему мір й ваг, тому що в різних країнах використовуються різні системи мір і ваг.

У контрактах купівлі-продажу обумовлюється також, чи включається **тара й упаковка** в кількість товару, що поставляється. У залежності від цього розрізняють масу брутто - масу товару разом із внутрішнім і зовнішнім упакуванням (включаючи пакувальні матеріали) і масу нетто - масу товару без усякого упакування. У тих випадках, коли маса тари складає не більш 1-2% від маси товару і коли ціна тари незначна, то сторони зневажають масою тари, і в контракті робиться застереження "маса брутто за нетто".

Основне призначення упаковки при здійсненні міжнародних торгових контрактів - запобігання товарів від загибелі й ушкоджень при їх транспортуванні від продавця до покупця. Крім того, вона повинна створювати раціональні одиниці для складування, транспортування, навантаження і розвантаження товарів. Вид упакування визначається, у першу чергу, характером товару, який у неї поміщений, зовнішніми впливами, яким може бути підданий товар, і часом, протягом якого товар повинний знаходитися в упакуванні. Очевидно, що останні фактори залежать від шляху перевезення, транспортних і вантажно-розвантажувальних засобів, що використовуються.

Звичайно, в контракті розрізняють зовнішнє упакування - тару (шухляди, картонні коробки, бочки, контейнери та ін.) й внутрішнє упакування, невіддільне від товару. Якість як зовнішнього, так і внутрішнього упакування найчастіше встановлюється перерахуванням у контракті вимог, яким вона повинна задовольняти. При наявності встановлених стандартів чи технічних умов на упакування її якість може визначатися посиланням на відповідні стандарти і технічні умови.

При укладанні торгового контракту упакування товару зазвичай відноситься до обов'язків продавця. Як правило, обидві сторони представляють, яким вимогам повинна задовольняти упаковка для даного типу товару при його транспортуванні обраним видом транспорту в обговорене місце призначення. Іноді в контракті вказується конкретний вид упаковки. В інших же випадках, коли упакування не обумовлено, продавець зобов'язаний упакувати товар таким чином, як це потрібно для його транспортування, але тільки у відношенні тих обставин, зв'язаних із транспортуванням, що були відомі йому перед укладанням контракту.

Способи оплати упаковки встановлюються сторонами в контракті і можуть передбачати: включення ціни упаковки в ціну товару, визначення ціни упакування у відсотках від ціни товару; визначення ціни упакування окремо від ціни товару.

Звичайно маркірування визначається покупцем і вибирається в залежності від характеру товару, а також умов контракту. Бажано, щоб у контракті чітко було зазначено, яким образом маркуються всі окремо переміщувані пакувальні одиниці товару. Але в тих випадках, коли маркірування явно не обговорено в контракті, воно повинно включати:

- найменування продавця;
- найменування покупця;

- номер контракту;
- місце призначення;
- номер пакувальної одиниці і їхня загальна кількість;
- габарити пакувальної одиниці;
- вага пакувальної одиниці брутто;
- вага пакувальної одиниці нетто;
- вказівки по транспортуванню й розвантаженню (верх, низ, обережно і т.п.);
- вказівки, щоб уникнути інцидентів при транспортуванні небезпечних товарів;
- країна виготовлення товару.

Визначити **якість товару** в контракті купівлі-продажу - означає встановити якісну характеристику товару, тобто сукупність властивостей, що визначають придатність товару для використання його по призначенню відповідно до потреб покупця. Вибір способу визначення якості залежить від характеру товару, від практики, що склалася в міжнародній торгівлі даним товаром, і інших умов.

***а) за стандартом***

Цей спосіб припускає, що якість товару, що поставляється, точно відповідає визначеному стандарту. Стандарти розробляються різними урядовими організаціями (так звані національні стандарти, наприклад, ДСТ, DIN), спілками підприємців, науково-технічними асоціаціями та інститутами, страховими компаніями й ін.

***б) по технічним умовам***

Якщо на даний товар відсутні стандарти, а також через особливі умови виробництва й експлуатації товару, для встановлення спеціальних вимог до його якості застосовуються технічні характеристики. Вони містять докладні технічні властивості товару, опис матеріалів, із яких він повинний виготовлятися, правила і методи перевірки й іспитів. По технічним умовам звичайно визначають якість товарів, що виконуються на основі індивідуальних замовлень, унікального устаткування, складного промислового устаткування й апаратури.

***в) за специфікацією.***

Специфікація містить звичайно, необхідні технічні параметри, що характеризують товар. Специфікації складаються в основному експортерами, тому що характеризують індивідуальний товар, але можуть складатися й імпортерами, різними асоціаціями й іншими організаціями, як національними, так і міжнародними. У контракті в цьому випадку необхідно вказати організацію, що склала специфікацію, і надати основні показники цієї специфікації.

***г) за зразком.***

Спосіб визначення якості товару за зразком розповсюджений в основному в торгівлі споживчими товарами, а також деякими видами машин і устаткування індивідуального виготовлення, і найчастіше використовується при укладенні угод на виставках і ярмарках.

Продавець надає покупцю кілька зразків продукції, покупець випробує їх властивості і, якщо вони його задовольняють, замовляє велику партію. У контракті записується, що якість товару повинна відповідати зразкам, визначається порядок звірення поставленого товару зі зразком (вказуються умови, за якими товар може відхилитися по якості від зразка, а також терміни збереження сторонами зразків (наприклад, протягом якогось терміну з дати надходження останньої партії товару). Звичайно прийнято відбирати три зразки: один екземпляр зберігається в покупця, інший - у продавця, третій - у якої-небудь нейтральної організації (наприклад, торговельної палати), зазначеної у договорі.

***д) за описом***

Цей спосіб використовується для визначення якості товарів, з індивідуальними ознаками, наприклад, фруктів. У контракті докладно описуються усі властивості товару.

***е) за попереднім оглядом.***

За попереднім оглядом звичайно продаються товари на аукціонах і зі складів. У контракті цей спосіб позначається словами "оглянуто-схвалено". Покупцю надається право оглянути всю партію товару у встановлений термін. Продавець повинний гарантувати якість товару таким, яким його оглянув і схвалив покупець, і продавець фактично не відповідає за якість поставленого товару, якщо тільки в ньому не було схованих недоліків, які покупець при огляді товару установити не міг і про які йому не було повідомлено до здійснення угоди.

***ж) за змістом окремих речовин у товарі.***

Цей спосіб визначення якості припускає встановлення в контракті у відсотках мінімально припустимого змісту корисних речовин і максимально припустимого змісту небажаних елементів чи домішок.

**з) по виходу готового продукту.**

При цьому способі в контракті встановлюється кількість (у відсотках до загальної маси чи в абсолютних величинах) кінцевого продукту, що повинний бути отриманий із сировини (наприклад, цукру-рафінаду з цукру-сирцю, пряжі з вовни, олії з насінь).

**і) по натурній вазі.**

Цим способом визначають якість зернових. Натурна вага - це вага одного гектолітра (одиниця об'єму) зерна. Натурна вага відображає фізичні властивості зерна (форма, розмір зерна, наповненість, питома вага), а також дає уявлення про вихід борошна й крупи з нього. Показники натурної ваги звичайно застосовуються в сполученні з іншими показниками (наприклад, зміст сторонніх домішок у зерні).

**к) спосіб "тель-кель".**

Цей спосіб застосовується, зокрема, при продажі врожаю зернових, цитрусових "на корені" (ще не знятого), коли продавець не несе відповідальності за якість товару, що поставляється, і означає постачання товару "яким він є". Покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості, якщо він відповідає найменуванню (виду, сорту), зазначеному в договорі, і позбавлений права подавати рекламацію. Цей спосіб застосовується також при морському перевезенні вантажів, коли продавець не несе відповідальності за погіршення якості товару в дорозі.

Крім цих основних способів визначення якості можуть використовуватися і деякі інші способи, наприклад, показники розмірів окремих частин товару (каменів вугілля, насіння, крупинок солі), фарбування товару (бавовни, цукру, каучуку), запаху та інші. Якість товару в контракті часто визначається застосуванням двох чи декількох перерахованих вище способів. Якщо в контракті не зазначено спосіб визначення якості, звичайно вважається, що якість товару, що поставляється, повинна відповідати середній якості, яка є в країні продавця чи в країні походження товару, звичайним для даного виду товару.

**Під строком поставки товару** розуміється момент, коли продавець зобов'язаний передати товар покупцю чи з його доручення особі, що діє від його імені.

Кількість товару, зазначена в контракті, може бути поставлена **одноразово чи вроздріб** (партіями). При одноразовому постачанні встановлюється один термін постачання. При постачанні партіями в контракті вказуються проміжні терміни постачання.

Термін постачання в контракті може бути встановлений:

- визначенням календарного дня постачання;
- визначенням періоду, протягом якого повинно бути зроблено постачання (календарний місяць, квартал чи рік, час чи місяць кварталу, проміжок між визначеними датами). Якщо термін постачання позначається календарним місяцем, кварталом або роком додають слова "протягом" чи "не пізніше";
- застосуванням прийнятих у торгівлі термінів, таких як "негайне постачання", "швидке постачання", "без затримки", "товар у наявності на місці", "зі складу".
- шляхом вказівки кількості днів, тижнів, місяців, рахунок яких починається з моменту здійснення однієї зі сторін (чи обома сторонами) передбаченого в контракті дії по виконанню обумовленого обов'язку.

**Датою постачання** називається дата передачі товару в розпорядження покупця. У залежності від способу постачання датою постачання може вважатися:

- дата документа, виданого транспортною організацією, що прийняла товар для перевезення;
- дата розписки транспортно-експедиторської фірми в прийманні вантажу для подальшого відправлення по призначенню;
- дата складського свідчення у випадку, якщо покупець несвоєчасно надасть тоннаж і продавець скористається своїм правом передати товар на збереження на склад за рахунок покупця;
- дата написання приймально-здавального акту комісією замовника і представником постачальника й видачі постачальником замовнику сертифіката на право власності (у контрактах на судна);

- дата підписання приймально-здавального акта комісією замовника й представником постачальника після постачання останньої партії, без якої неможливо використовувати весь раніше поставлений товар.

У контрактах на машини й устаткування звичайно, міститься умова, по якій продавець приймає відповідальність за якість товару протягом визначеного гарантійного терміну. У ньому визначаються обсяг наданої продавцем гарантії, гарантійний термін обов'язку продавця у випадку виявлення дефектного товару чи невідповідності його контракту.

При постачанні складного устаткування, що вимагає монтажу і технічного обслуговування силами продавця, контракт повинний містити умови, що обумовлюють порядок монтажу і технічного обслуговування. Ці умови можуть бути включені в текст контракту окремим пунктом, однак можна обумовити ці умови в окремому контракті на монтаж і технічне обслуговування, що буде доповнювати основний контракт купівлі-продажу..

Претензії, пропонувані одним контрагентом угоди іншому контрагенту у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням умов контракту, називаються **рекламаціями**. Рекламація містить у собі повідомлення про порушення чи наявні можливості порушення договору, доказу цього порушення, вимоги усунути зроблене чи запобігти можливе порушення, відшкодувати збиток і сплатити штраф, передбачений у контракті чи законі.

У контракті встановлюється порядок надання рекламацій; терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені; права та обов'язки сторін у зв'язку з наданням рекламацій; способи врегулювання рекламацій.

У процесі виконання контракту між сторонами можуть виникнути суперечки й розбіжності, що не удається вирішити шляхом переговорів. Ці суперечки можуть виникнути у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням сторонами своїх зобов'язань за контрактом чи з різним тлумаченням сторонами умов контракту при його виконанні. У більшості країн суперечки, що виникають у ході виконання зовнішньоторговельних контрактів, розглядаються **в арбітражному порядку** в міжнародних комерційних арбітражних судах.

Міжнародний комерційний арбітраж регулюється не тільки національним законодавством, але і міжнародними двосторонніми й багатосторонніми угодами. Одними з найбільш важливих багатобічних договорів з питань арбітражу є Конвенція про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень, підписана більш ніж 80 країнами в 1958 році в Нью-Йорку, і Європейська Конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж від 1961 року.

Міжнародний комерційний арбітраж існує у двох формах: постійно діючий арбітраж (інституційний), що включає арбітражні суди, колегії арбітрів, арбітражні комісії, що функціонують при торговельних палатах, асоціаціях, біржах, і арбітраж, спеціально утворений для розгляду окремих суперечок - арбітраж ad hoc (ізольований, випадковий).

Міжнародний комерційний арбітраж, у залежності від характеру спору, поділяється на загальний арбітраж, що розглядає усі суперечки по зовнішньоекономічних угодах, і спеціалізований арбітраж. До спеціалізованого арбітражу відносяться арбітражі, що розглядають морські суперечки (арбітраж при комітеті Ллойда в Лондоні, Морська арбітражна палата в Парижеві, Японський морський арбітраж у Токію, Морський третейський суд у Гамбурзі), а також арбітражі, що розглядають суперечки, пов'язані з торгівлею конкретними товарами (арбітраж Лондонської асоціації з торгівлі зерновими, арбітражний суд при Федерації по торгівлі вовною в Гдині, арбітраж при Комітеті торгівлі зерновими в Роттердамі, арбітраж при Біржі по торгівлі шкірою і шкіряними виробами в Генуї, арбітраж при Нідерландській асоціації з торгівлі кава).

Міжнародні комерційні арбітражні суди здобувають компетенцію на розгляд суперечок тільки на підставі письмової угоди сторін, що сперечаються. Арбітражна угода може відноситися до вже виниклої суперечки, у цьому випадку така угода називається третейським записом. Угода у відношенні спорів, що можуть виникнути в майбутньому, називається арбітражним застереженням.

Арбітражний суд вирішує суперечку на підставі норм права, зазначеного сторонами в арбітражній угоді. Якщо така вказівка відсутня, суд сам на підставі колізійних норм обирає застосовне право.

Про винесене рішення арбітраж повідомляє сторонам у письмовому виді. Рішення арбітражу є остаточним і не може бути оскаржене. Сторони зобов'язані підкоритися винесеному рішення. Якщо рішення арбітражу не виконується добровільно, воно може бути приведене у виконання в примусовому порядку.

Більшість зовнішньоторговельних контрактів містять умову, що дозволяє переносити термін виконання договору чи взагалі звільняє сторони від повного чи часткового виконання зобов'язань за договором. Це може відбутися у випадку настання після укладення контракту незалежних від сторін обставин, що перешкоджають виконанню договору. Такі обставини звичайно іменуються в контракті також "непередбаченими", "форс-мажорними".

Відповідна умова в контракті називається "застереження про нездоланну силу", "форс-мажор", "випадки, що звільняють від відповідальності", "підстави для звільнення від відповідальності".

Форс-мажорні обставини поділяються на дві категорії: тривалі й короточасні. До перших звичайно відносяться, насамперед, заборони експорту (іноді й імпорту), війна, блокада, валютні чи обмеження інші заходи урядів і урядових органів, До короточасного відносяться пожежі, повені, інші стихійні лиха, замерзання моря, закриття морських проток, що лежать на звичайному морському шляху між портами відвантаження й вивантаження, відхилення в шляху, викликані воєнними діями і ін.

#### **4. Особливості укладання договорів (контрактів) у сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні**

Сьогодні, коли більшість держав прагне до інтеграції у світове товарно-грошове співтовариство, врегульована зовнішньоекономічна діяльність і налагоджені міжнародні відносини мають велике значення для ефективного економічного розвитку.

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами. Конституцією, Декларацією про державний суверенітет України і Законом України "Про економічну самостійність України" встановлено, що однією з основ реалізації державного суверенітету України є її самостійність при здійсненні і регулюванні зовнішньоекономічних відносин. Зовнішньоекономічною діяльністю (далі – "ЗЕД") суб'єктів господарювання, відповідно до положення ГК України, є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетину митного кордону України майном та/або робочою силою (ч. 1 ст. 377 ГК України).

Зокрема, держава закріплює за суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності об'єм прав, які використовуються при здійсненні їх зовнішньоекономічної діяльності, а саме:

1. право суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
2. право суб'єктів ЗЕД здійснювати її у будь-яких формах, які прямо не заборонені законом України;
3. виключному праві власності суб'єктів ЗЕД на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності.

На сьогодні займатися зовнішньоекономічною діяльністю і престижно, і прибутково.

Основною формою зовнішньоекономічних відносин є зовнішньоекономічний договір (контракт). Порядок укладання й особливості зовнішньоекономічних договорів в Україні встановлено ст.ст. 377–389 ГК України, законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII, «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 р. № 1906-IV, «Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 р. № 2709-IV, «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23 грудня 2008 р. № 351-IV, Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201, Указом Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 4 жовтня 1994 р. № 567/74 тощо.

#### **ЗЕД ДОГОВІР В УКРАЇНСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ**

Відповідно до п. 9 ст. 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. № 959-XII (далі – Закон) під поняттям зовнішньоекономічного договору розуміють матеріально оформлену угоду двох чи більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну чи припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти ЗЕД діяльності мають право укладати будь-які ЗЕД договори (контракти), крім тих, укладення яких заборонено законодавством України (п. 1 ст. 382 ГК України).

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність лише після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності, що здійснює Мінекономіки (ст. 5 Закону). Таким чином, лише той суб'єкт, який у передбаченому законодавством України порядку зареєстрований суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, має право на укладення такого договору. Про це також йдеться в ст. 6 Закону, де зазначається, що суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту), *мають бути здатними до укладання договору*, де поряд з іншими умовами (наявність реєстрації юридичної особи, правоздатність та дієздатність фізичної та юридичної особи тощо) повинна бути реєстрація суб'єктом ЗЕД діяльності.

ЗЕД договір (контракт) є консенсуальним і укладається в письмовій формі суб'єктами, які мають право на його укладення відповідно до законодавства України або місця укладення договору (контракту). Місце укладення договору (контракту) визначається відповідно до законів України.

ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлена обов'язкова проста письмова форма договору (якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом).

Форма ЗЕД угоди визначається правом місця її укладення. Так, якщо угода була укладена за правом іноземної держави у формі, яка не передбачена законодавством України, то даний договір не може бути визнаний недійсним.

Проте це не єдині правила, які встановлює законодавець стосовно форми.

При цьому ст. 31 ЗУ «Про міжнародне приватне право» містить конкретніші вимоги до форми зовнішньоекономічного договору. Якщо сторони правочину знаходяться в різних державах, то форма договору залежить від права місця проживання сторони, яка зробила пропозицію, якщо інше не встановлено договором. Форма правочину щодо нерухомого майна визначається за правом держави, у якій знаходиться майно, а щодо нерухомого майна, право на яке зареєстроване на території України, – правом України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічного договору визначаються правом місця його укладення, якщо сторони не погодили інше. Відповідно до п. 5 ст. 382 ГПК України при недосягненні згоди сторін стосовно порядку визначення права, такий порядок встановлюється відповідно до закону про зовнішньоекономічну діяльність. При цьому ст. 6 ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлює, що зовнішньоекономічний договір складається відповідно до цього закону й інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти ЗЕД при складанні тексту зовнішньоекономічного договору мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо це не заборонено прямо й у виключній формі цим та іншими законами України.

Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України, міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних органів і організацій, якщо це не заборонено прямо та у винятковій формі законодавством України. Але інколи при укладенні зовнішньоекономічного договору стикаються дві чи більше різних правових національних моделей. Саме тому важливу роль при укладенні зовнішньоекономічного договору відіграє те, законодавство якої країни повинно бути застосовано в тих чи інших випадках (питання правової прив'язки).

Дане питання залежить від багатьох чинників (форми взаємин між сторонами, виду товару, місця укладення договору, характеру робіт/послуг).

Так, якщо сторони планують створити спільне підприємство (СП), то застосовується право країни, на території якої СП створюється та реєструється. Певний відсоток ЗЕД договорів (контрактів) укладаються на аукціонах, внаслідок конкурсу або на біржі, а тому в такому випадку застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа. Якщо ж укладення зовнішньоекономічного договору пов'язано з виконанням будівельно-монтажних робіт, виробничим співробітництвом чи кооперуванням, то в такому разі застосовується право країни, де здійснюється така діяльність, або де створюються передбачені договором (контрактом) результати, якщо сторони не погодились про інше.

До прав та обов'язків сторін в інших ЗЕД договорах (контрактах) застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

Проте в практиці трапляються випадки, коли сторони не змогли досягти домовленості щодо права, яке має застосовуватися у відносинах між ними, а тому в такому випадку застосовується право країни, де заснована, має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є:

- продавцем (у договорі купівлі-продажу);
- страхувачем (у договорі страхування);
- ліцензіаром (у ліцензійному договорі);
- охоронцем (у договорі зберігання);
- комітентом або консигнантом (у договорі комісії (консигнації));
- перевізником (у договорі перевезення);
- іншим суб'єктом, зазначеним у п. 10 ст. 6 Закону.

## **5. Структура та реєстрація зовнішньоекономічних договорів**

### **Умови, які мають бути передбачені в договорі**

Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201, визначені обов'язкові умови, які мають бути передбачені в договорі, якщо сторони такого договору не погодилися про інше щодо викладення умов договору й така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети й інших істотних умов.

До таких умов належать наступні пункти.

1. Назва, номер договору (контракту), дата й місце його укладення.
2. Преамбула, де вказується повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір, найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (установчі документи тощо).
3. Предмет договору, що визначає, який товар (роботи, послуги) один із контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити поставку) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, яка виконується.
4. Кількість і якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).
5. Базові умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг), де вказується вид транспорту й базові умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).
6. Ціна й загальна вартість договору (контракту).
7. Умови платежів.
8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).
9. Упаковка та маркування – містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене маркування (найменування продавця й покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування й транспортування та інше), а за необхідності умови її повернення.
10. Форс-мажорні обставини.
11. Санкції й рекламації (порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків і пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань).
12. Урегулювання спорів у судовому порядку (із визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета й характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального й процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, і правил процедури судового урегулювання).
13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові й платіжні реквізити сторін.

Цей перелік не є вичерпним. За домовленістю сторін, у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови щодо страхування, гарантій якості, умов залучення субвиконавців договору, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умов передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядку сплати податків, митних зборів, різного роду захисних застережень, із якого моменту договір починає діяти, кількість підписаних примірників договору, можливість і порядок внесення змін до договору та ін.



## РЕЄСТРАЦІЯ ЗЕД ДОГОВОРІВ

Статтею 383 ГК України визначено, що КМУ з метою забезпечення відповідності зовнішньоекономічних договорів законодавству України може запроваджувати їх державну реєстрацію. Види зовнішньоекономічних договорів, які підлягають обов'язковій державній реєстрації, а також порядок її здійснення визначають законом та іншими нормативно-правовими актами. Наприклад, обов'язковій реєстрації підлягають зовнішньоекономічні договори на здійснення експортних операцій з металобрухтом, що встановлено наказом Міністерства економіки України № 505 від 15 грудня 2005 р. Крім того, зовнішньоекономічний договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або чинним міжнародним договорам, згоду на обов'язковість яких надано ВР України.

Порядок здійснення обліку (реєстрації) зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначається Положенням про реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) з додатками № 1-7 (*далі* – Положення), затвердженим наказом Мінекономіки № 136 від 29 червня 2000 р.

Саму реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) проводить Мінекономіки, а також уповноважені ним органи в обласних центрах, які правомочні здійснювати облік (реєстрацію) ЗЕД договорів (контрактів) суб'єктів підприємницької діяльності, що зареєстровані в області, якщо облікова вартість цих договорів (контрактів) не перевищує 1 мільйон 500 тисяч доларів США. Облік (реєстрація) ЗЕД договорів (контрактів) на експорт відходів та брухту чорних металів здійснюється *винятково* Мінекономіки за погодженням з Держкомпромполітики незалежно від облікової вартості контрактів.

Значну роль для реєстрації ЗЕД договорів (контрактів) відіграє режим *ліцензування*. Так, ЗЕД договори, предметом яких є товари, зазначені в додатках 4 та 5 Положення, підлягають реєстрації лише в тому випадку, коли до товарів не застосовується режим ліцензування та їх експорт здійснюється до країн, зазначених у додатку 7 Положення. В разі, коли чинними міжнародними договорами передбачаються прийняття та виконання Україною зобов'язань щодо експорту товарів, зазначених у додатках 4 та 5, у рамках кількісних обмежень, установлених іноземними державами чи економічними угрупованнями, та запровадження процедури ліцензування або подвійної перевірки (з видачею "експортного документа") експорту зазначених товарів і коли контракти, предметом яких є ці товари, підлягають обліку (реєстрації), застосовуються правила міжнародних договорів та законодавства України щодо режиму ліцензування і квотування або подвійної перевірки експортних операцій, а реєстрація зовнішньоекономічних договорів (контрактів) призупиняється на період до закінчення дії зазначених міжнародних договорів.

У деяких випадках реєстрація (облік) є необов'язковими і здійснюються лише внаслідок запровадження відповідних умов у ЗЕД договорі (контракті). Це, зокрема, стосується ЗЕД договорів, на підставі яких здійснюються операції з давальницькою сировиною українського замовника (реєструються лише у тому випадку, коли реалізація готової продукції передбачена в країні виконавця або передбачається його вивезення до іншої країни).

Для реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) подаються такі документи: заява в довільній формі на офіційному бланку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності - заявника за підписом його керівника; інформаційна картка зовнішньоекономічного контракту установленої форми; оригінал зовнішньоекономічного договору (контракту) з усіма чинними на дату подання додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є частинами контракту; копія, завірена в установленому порядку керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) підписаний фізичною особою, його копія засвідчується в установленому порядку); копія свідоцтва про державну реєстрацію, завірена керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності; копія витягу з торговельного, банківського чи судового реєстру або реєстраційного посвідчення місцевого органу влади іноземної держави про реєстрацію іноземного суб'єкта господарської діяльності, керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України (подається тільки в разі попередньої поставки товару); документ про оплату послуг за реєстрацію зовнішньоекономічного договору (контракту).

Для окремих видів договорів (контрактів) передбачені інші умови реєстрації. Зокрема, при здійсненні державної реєстрації договорів (контрактів) про виробничу кооперацію, спільне виробництво або інші види спільної інвестиційної діяльності за участю іноземного інвестора,

порядок подання документів для цього та їх розгляд регулює Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, затверджене постановою Кабміну від 30 січня 1997 р.

## **6. Проблемний аспект ЗЕД договорів (контрактів)**

### **Мовно-практичний аспект зед договорів (контрактів)**

Якісне текстове наповнення будь-якого документа (не тільки ЗЕД договору) є не тільки ознакою професійності юриста, який працював над його розробкою, але й нагальною потребою, яка дозволяє уникнути спорів у майбутньому, коли вже договір (контракт) буде підписаний і вступить в силу в межах прав та обов'язків, що визначені сторонами. Говорячи ж про ЗЕД договір, дане питання набирає ще більшої ваги, адже сторони, котрі хочуть укласти ЗЕД договір (контракт), як правило, є різномовними, або ж ведуть переговори на нерідній для них міжнародній мові спілкування (англійська, французька).

Отже, саме на такому хиткому ґрунті часто виникають мовні та мовно-правничі питання, що почасти не піддаються вирішенню з першого разу навіть досвідченими юристами:

Найбільш яскравими прикладами, які можна навести на підтвердження проблемності питання, є, наприклад, використання терміна “компанія” (company), що є характерним для британців, натомість американці використовують термін “корпорація” (corporation), при цьому маючи на увазі те саме. Нагадаємо, що в Україні, відповідно до п. 3 ст. 120 ГК України, корпорація розуміється як договірне **об'єднання**, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів **підприємств**, що об'єдналися, з делегування ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Виходячи із норм українського законодавства, можна говорити про те, що зовнішньоекономічний договір (контракт) суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України з іноземною стороною *має укладатися українською мовою та мовою іншої сторони, тобто іноземною мовою*. Відтак, зовнішньоекономічний договір (контракт) постає як текст, що укладаються різними мовами, і тому є багатомовним.

Ще одне питання – вибір іноземної мови. Практика укладання ЗЕД договорів (контрактів) виробила ряд способів на перевагу вибору тієї чи іншої мови, виходячи як з прагнення сторін максимально досягнути консенсусу, так і намагання полегшити, зробити доступно-зрозумілим для використання договір (контракт) для обох його сторін у майбутньому після підписання. Так, іншою мовою, окрім обов'язкової української, може бути:

1. Мова іншої сторони (контрагента), яка укладає договір, що є логічним кроком, проте не завжди доцільним через сильну диференціацію правового поля, а зокрема, його понятійної сторони щодо окремих термінів, понять, юридичної практики, культури, звичаїв, традицій. У такому випадку доцільніше вибирати нейтральну схему використання другої мови, яка є добре зрозумілою для обох сторін ЗЕД договору (контракту).

2. Мова, якою ведуться переговори, позитивом чого є те, що сторони досягають консенсусу при укладенні договору (контракту) на єдиному понятійному апараті, що якісно поліпшує його понятійне та змістове наповнення.

3. Мова інших документів, наприклад, міжнародних договорів, що дасть можливість безперешкодно та комфортно користуватися відповідною правовою базою, яка становить основу у відповідному договорі (контракті).

### **Труднощі, які виникають при виконанні зовнішньоекономічних договорів**

Навіть у сфері міжнародних відносин слід завжди пам'ятати про пильність і враховувати особливості зовнішнього ринку. Тому перед укладенням зовнішньоекономічного договору із закордонним контрагентом необхідно ретельно перевірити правовий статус контрагента, його конкурентоспроможність і ділову репутацію в країні, де він зареєстрований. Як і при укладанні звичайних договорів, слід перевірити наявність повноважень у особи, яка укладає договір, і належним чином оформлену довіреність на вчинення таких дій, або ж пересвідчитися, що ця особа дійсно була призначена на посаду директора (генерального директора, голови тощо), отримавши відповідний документ. Інакше може виявитися, що адреса, вказана в договорі, є фіктивною, юридичної особи взагалі не існує, а висувати позовні вимоги про порушення законних прав та інтересів фактично немає до кого.

Крім того, сторони дуже часто не враховують, наскільки суттєво відрізняються норми права в їхніх державах. Наприклад, відповідно до українського, російського і німецького права

включення до контракту умови про стягнення штрафу в загальному порядку не позбавляє сторону можливості вимагати відшкодування збитків у частині, непокритій штрафом. А норми права Польщі й Чехії встановлюють, що договірний штраф визначається виключною неустойкою, тобто всі інші збитки, які перевищують штраф, не можуть бути стягнені в загальному порядку.

Ще однією обставиною, яка породжує труднощі при виконанні зовнішньоекономічних договорів, є недостатня чіткість (двозначність) при формулюванні окремих умов договору. Наприклад, при визначенні форс-мажорних обставин сторони не досить точно визначають, що саме є форс-мажорними обставинами, і термін дії таких обставин. Пізніше кожна із сторін договору матиме всі підстави визначати їх відповідно до національного законодавства, і спір доведеться вирішувати в судовому порядку. Для уникнення непорозумінь і враховуючи норми права України, а також міжнародні звичаї й рекомендації міжнародних органів і організацій, зовнішньоекономічний договір суб'єкта ЗЕД України з іноземною стороною має укладатися двома мовами – українською й мовою іноземного контрагента. Це дає можливість зробити зовнішньоекономічний договір зрозумілим для обох сторін, і вирішити всі непорозуміння до його підписання.

У сучасній міжнародній торгівлі зовнішньоекономічні контракти досить часто укладаються шляхом обміну електронними листами, факсами, телеграмами. Але письмова форма договору відповідно до вимог чинного законодавства України є обов'язковою: вона дає можливість врахувати всі деталі зовнішньоекономічних відносин і покликана захищати українських юридичних і фізичних осіб.

### **Арбітражне вирішення спорів**

У міжнародній практиці широкого застосування вже давно набула практика арбітражного вирішення спорів, пов'язаних із виконанням зовнішньоекономічних договорів. Сторони можуть на власний розсуд обрати міжнародний комерційний арбітраж, де розглядатиметься спір, таким чином забезпечивши повний і неупереджений судовий розгляд. Крім того, розгляд справ здійснюється в прискорені (порівняно з українською судовою системою) строки висококваліфікованими арбітрами. Тому слід бути готовими до того, що іноземний контрагент запропонує підписати арбітражну угоду, або арбітражне застереження. Україна в ЗУ «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24 лютого 1994 р. № 4002–ХІІ визнала корисність арбітражу як методу, що широко використовується для вирішення спорів, які виникають у сфері міжнародної торгівлі, і при необхідності комплексного врегулювання міжнародного комерційного арбітражу в законодавчому порядку.

Стаття 7 Європейській конвенції, яку Україна ратифікувала в 1963 р., дозволяє сторонам обрати право, яке застосовуватиметься арбітрами під час розгляду справи з урахуванням положень контракту і торговельних звичаїв. Відповідно до п. 2 ст. 1 ЗУ «Про міжнародний комерційний арбітраж» до міжнародного комерційного арбітражу можуть за угодою сторін передаватися: 1) спори з договірних та інших цивільно-правових відносин, які виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однієї із сторін знаходиться за кордоном; 2) спори підприємств із іноземними інвестиціями й міжнародних організацій, створених на території України, між собою, спори між їхніми учасниками, їхні спори з іншими суб'єктами права України.

Арбітражне рішення, незалежно від того, у якій країні воно було винесене, визнається обов'язковим і при поданні до компетентного суду письмового клопотання виконується з урахуванням ЗУ «Про міжнародний комерційний арбітраж».

Особливістю зовнішньоекономічних договорів вважається застосування міжнародних термінів з урахуванням Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів (ІНКОТЕРМС), розроблених Міжнародною торговельною палатою у 1936 році, основна мета яких – створити єдині й чіткі торговельні правила по всьому світу, використання базових умов постачання згідно з Правилами ІНКОТЕРМС. І хоча самі Правила носять рекомендаційний характер, але складаючи договір (контракт), їх використання допомагає в тлумаченні того чи іншого терміна й запобігає численним непорозумінням. Механізм укладання й виконання зовнішньоекономічних договорів, на перший погляд, дещо складний. Українські законодавці намагаються адаптувати чинне законодавство до вимог міжнародного права, проте слід пам'ятати: правова система будь-якої країни не є ідеальною, має свої прогалини й колізії. Захист власних інтересів із урахуванням усіх можливих недоліків є прерогативою при укладанні будь-якого зовнішньоекономічного договору.

## РИЗИКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Види зовнішньоекономічних ризиків
2. Контратні ризики у ЗЕД
3. Ризики дорожніх перевезень товарів
4. Ризики проведення валютних розрахунків
5. Ризики митного контролю та митного оформлення

### **1. Види зовнішньоекономічних ризиків**

Зовнішньоекономічна діяльність кожної країни регламентується відповідними законодавчими, урядовими та відомчими актами, що відображують торговельну політику окремої держави стосовно торговельних стосунків з іноземними партнерами. Разом з тим, ведення любого виду людської діяльності обумовлює появу низки певних ризиків, які впливають на кінцевий результат – мети ведення того чи іншого виду діяльності. Процес ведення зовнішньоекономічної діяльності та кожної окремої зовнішньоекономічної операції не є виключенням та об'єктивно передбачає вплив на їх здійснення сукупності факторів, які мають постійний або мінливих прояв.

В уяві більшості підприємців кожна торговельна зовнішньоекономічна операція може складатись з наступного:

одна сторона контракту експортує товар на користь іншої сторони – резидента іноземної держави, який здійснює платіж за цей товар на користь експортера.

При такій ситуації виникає безліч питань, а саме:

- 1) які проблеми можуть очікувати експортера при митному оформленні; який пакет документів необхідно надати на даний товар;
- 2) який транспорт обрати для перевезення товару від експортера до імпортера;
- 3) які прикордонні та митні формальності повинен здійснити перевізник при перетині кордону;
- 4) які проблеми можуть очікувати імпортера при здійсненні митного оформлення товару у своїй країні;
- 5) як проводити оплату за товар тощо.

Кожне з зазначених питань несе в собі ймовірність ризику, який може звести на нівець усі можливі прибутки від зовнішньоторговельної операції з товаром. **Категорію „РИЗИК” у таких випадках необхідно розуміти, як можливість зниження прибутковості від проведення зовнішньоторговельної операції, отримання нульового прибутку або у найгіршому варіанті – понести збитки.**

Ризики, які можуть виникнути в процесі здійснення ЗЕД умовно можна поділити на дві групи: політичні і економічні.

**Політичні ризики.** Виникають у результаті подій (війни, блокади, бойкоти, революції, націоналізація, ембарго, внутрішні безладдя, масові страйки і т.д.), що можуть перешкоджати імпортеру відіслати чи гроші експортеру відправити товар. Ці ризики не мають кредитно-фінансового характеру. Зміни уряду і зв'язані з ними політичні зміни можуть негативно позначитися на бажанні країни-боржника розрахуватися по своїй зовнішній заборгованості і її загальній кредитоспроможності.

**Економічні ризики.** Виникають у тих випадках, коли втручання урядових органів або дії самого уряду чи перешкоджають ускладнюють своєчасне погашення заборгованості або зобов'язань.

Найбільш типовими економічними ризиками в сфері ЗЕД є **комерційні** (пов'язані з можливістю невиконання боржником прийнятих їм на себе зобов'язань. Недостатнє знання експортером (кредитором) законів, правил і звичаїв іншої країни особливо небезпечно в разі потреби повернення боргу з країни-боржника),

**кредитні** (виникають у випадку, коли імпортер не бажає платити задалегідь обговорену суму, а імпортер, що здійснив авансовий платіж, приймає на себе ризик того, що експортер чи не зможе не побажає повернути назад аванс у випадку невиконання контракту), валютні тощо.

**валютні ризики** (пов'язані з можливістю платежу в іноземних валютах, відмінних від грошової одиниці країни – експортера).

Разом з тим необхідно визначитись з основними складовими торговельної операції, які виступають джерелами виникнення ризиків. До таких напрямків доцільно віднести –

- процедуру укладення та зміст зовнішньоекономічного контракту (*контрактні ризики*);
- перевезення товару від продавця – експортера до покупця – імпортера (*ризики перевезення*);
- форму та порядок проведення грошових розрахунків за товар (*розрахункові ризики*),
- проведення процедур митного оформлення товару у країні експорту, транзиту, імпорту та митного контролю у пунктах пропуску на кордонах (*митні ризики*).

Тобто при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з товаром ризики можуть виникати за напрямками – контрактні, перевезення, розрахункові та митні, при цьому самі по собі напрямки, у свою чергу, також складаються з сукупності взаємопов'язаних джерел виникнення ризиків.

## **2. Контрактні ризики у ЗЕД**

### **Контрактні ризики**

Контракт є основним документом, що підтверджує матеріальне оформлення намірів сторін здійснити торговельну операцію з переходом права власності на товар. Виходячи з цієї тези, головуючим елементом та джерелом виникнення низки ризиків виступає безпосередньо предмет контракту - „товар”, та на підставі цього розглянемо основні складові контракту та визначимо джерела походження ризиків.

Передумовою укладення зовнішньоторговельного контракту є обговорення його основних складових стосовно предмету угоди – товару.

В першу чергу при укладенні зовнішньоторговельного контракту необхідно визначитись з майбутнім „**характером угоди**”. Ризик не визначеності характеру угоди полягає в тому, що державні контрольні служби, а саме – митні, податкові та правоохоронні, здійснюють контроль за проведенням операцій з товаром на підставі законів, постанов уряду та відомчих документів. Зміст кожної торговельної операції, порядок її проведення та напрямки державного контролю врегульовані національними актами, а впровадження кожним окремих суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності угод, що не мають нормативного закріплення, можуть призвести до збитків. Слід нагадати, що на сьогодні на Україні мають нормативне закріплення наступні зовнішньоторговельні операції: **купівля – продаж, бартерні (товарообмінні), орендні та операції з давальницькою сировиною**. При цьому згідно норм Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” дані операції так чи інакше передбачають перехід права власності на товар.

Наступним можливим джерелом ризику за зовнішньоторговельним контрактом може виступити **маловідомий контрагент, який здійснює його укладення з шахрайською метою отримати незаконні прибутки**. До таких шахраїв можна віднести фірми „одноденки”, де одною з ознак можливого шахрайства може виступити пропозиція контрагента щодо укладення контракту через посередника, а тим паче через посередника розташованого у офшорній зоні.

**Предмет контракту - тобто товар може мати безліч джерел ризиків**, коли його опис у тексті контракті не конкретизовано та носить узагальнений, довільний характер у наслідок чого можуть виникнути ризики та протиріччя з вимогами державної системи регулювання зовнішньоекономічних відносин. Відомо, що кожна окрема держава або економічні та митні союзи запроваджують заборони або обмеження на ввезення певних видів товарів чи ввести на визначену сукупність товарів підвищені ставки мита. Такий протекціоністський засіб, відносно аналогічних та подібних товарів вітчизняного походження, спроможний стимулювати вітчизняну промисловість та дозволяти тримати рівень цін на вітчизняні товари на внутрішньому споживчому ринку на належному рівні, що забезпечує покриття витрат виробництва та дозволяє отримати відповідний прибуток.

Державні контрольні органи стикнувшись з „розмитістю” опису товару у контракті мають право на проведення досліджень з метою встановлення безпеки товару для населення та навколишнього середовища, уточнення або виявлення окремих характеристик товару тощо. Такі процедури по уточненню показників товару здійснюються за рахунок імпортера чи експортера та потребують часу і витрати додаткових коштів.

Ризик при укладенні товарообмінних контрактів подвійний, бо повинні бути надані описи товарів, що експортуються кожною з сторін угоди.

Контракти на переробку давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах досить складні взагалі та потребують узгодженого контрагентами опису давальницької сировини, детального опису готової продукції з зазначенням вартісних показників, опису технологічного

процесу перетворення давальницької сировини у готову продукцію тощо.

Суб'єкти ЗЕД, що допускають нечіткий опис товару у тексті контракту закладають текстом угоди підстави для виникнення ризику купівлі товару – замінника, який за своїми ціновими та споживчими характеристиками не відповідає товару, відносно якого укладалась зовнішньоторговельна угода.

**Кількісні показники товару**, які не зазначені у тексті контракту є джерелом виникнення ризику, на який доцільно звертати увагу на етапі укладення контракту та у процесі його здійснення. Невизначеність кількісних показників товару у контрактах купівлі – продажу формує ризик щодо поставки меншої кількості товару, ніж було обумовлено контрагентами на момент узгодження основних умов контракту, що у свою чергу призведе до підвищення ціни одиниці товару. У той же час, при здійсненні бартерних контрактів не визначення кількості товарів надає одній з сторін можливість здійснити шахрайські дії щодо свого контрагента за рахунок поставки меншої кількості товару, чим формується ризик руйнування вартісного балансу угоди. Невизначеність кількісних показників давальницької сировини та готової продукції у контракті породжує ризик невиконання однією з сторін угоди своїх зобов'язань.

Наявність національних **особливостей визначення якісних показників товару**, що є предметом зовнішньоекономічного контракту, породжують ризик невизнання контрольними органами у країнах імпорту та транзиту якісних показників товару визначених країною експорту.

Ризиків, що породжені розбіжностями національних норм показників якості товару країн експорту та імпорту і містять вимоги щодо безпеки населення і охорони навколишнього середовища, можливо уникнути. Контрагенти угоди з метою усунення даного виду ризику повинні узгодити у контракті декілька основних показників якості конкретного товару, при цьому імпортеру доцільно заздалегідь визначитись з чисельними показниками якості для внесення їх у відповідний розділ контракту. Даний ризик може бути неподоланий у країні імпорту для таких видів товару як медикаменти та товари продовольчої групи, що у свою чергу може призвести до розриву контракту та понесення фінансових збитків.

Джерелом ризику за контрактом можуть виступати також **неузгоджені вимоги до пакування товару**, бо споживчі властивості самого товару залежать від виду та стану упаковки.

Важливою складовою контракту є **ціна одиниці товару**, яка спроможна утворити ризики для експортера та імпортера. Високий ризик одиниці ціни контракту виникає, коли контрагенти обирають вид ціни, яка не надає можливості її зміни у процесі виконання контракту. До чинників, що впливають у часі на ціну одиниці товару, можна відносити коливання курсу валют, зміна обсягів пропозицій та попиту на даний товар на провідних товарних біржах світу, зміна політичних та економічних важелів зовнішньої торгівлі тощо. Разом з тим **існують ризики завищення чи заниження ціни одиниці товару**, а джерелом їх виникнення може бути недбалість контрагентів угоди або спроба здійснення шахрайських дій щодо отримання незаконного прибутку.

Довідково доцільно звернути особливу увагу на **ризики, що породжуються різними валютами ціни одиниці товару та валютою платежів**, у якій будуть здійснюватись розрахунки за контрактом. При визначені у різних валютах ціни одиниці товару та загальної суми за контрактом ця розбіжність у валютах може стати джерелом ризику, який буде породжено коливаннями курсу валют.

Умови здійснення платежів за зовнішньоекономічними операціями погоджуються контрагентами угоди у тексті контракту, при цьому джерелами ризику може виступати **термін здійснення платежів**. Необхідно акцентувати увагу, що нормами національного законодавства для сторін контракту можуть бути визначені обов'язкові строки надходження валютної виручки за експортований товар. Окрім того, сам механізм здійснення будь-якої зовнішньоторговельної операції передбачає кредитування, тобто - товарний кредит, що надається імпортеру при поставці товару за рахунок майбутньої оплати, або фінансовий, коли імпортер здійснює попередню оплату. При цьому слід зазначити, що ризик виникає у того контрагента за контрактом, який перший починає його виконання – експортує товар або перераховує кошти. Здійснення кредитування повинно передбачати певні фінансові пільги за надання кредиту, які можуть надаватись за рахунок знижок до ціни товару або проведення дострокової оплати. Подолання таких ризиків досить складне завдання, проте страхування торговельних операцій повинно зменшити ризик її проведення. Окрім того, з метою зменшення ризику несплати за товар можуть бути застосовані інкасова або акредитивна форма проведення розрахунків, які мають узагальнену світову практику

використання та системи страхування ризиків проведення розрахунків за контрактом. Особливу увагу необхідно звертати на перелік документів, що повинні надаватись до банківських закладів у якості підстави для здійснення дій з валютними коштами.

Міжнародна спільнота з метою усунення ризиків у зовнішній торгівлі та визначення відповідальних за здійснення торговельної операції на всіх її етапах розробила міжнародні умови поставки (**правила „Інкотермс“**). Застосування міжнародних умов поставки передбачає розподіл обов'язків по доставці товару між продавцем, перевізником та імпортером – покупцем.

Окремим ризиком можна зазначити невизначеність правилами „Інкотермс“ переходу права власності на товар від продавця до покупця, при цьому невизначеність такого права дозволяє контрагентам керуватись своїм національним законодавством щодо такого права.

Існує ризик щодо неузгодженості оплати витрат за транспортування товару, які у відповідності з правилами „Інкотермс“ повинен нести продавець. Проте, коли за умовами контракту дані витрати повинен нести покупець товару, то доцільно внести до контракту відповідні уточнення стосовно обраного терміну поставки.

**Форс – мажорні обставини**, які можуть вплинути на виконання умов контракту, не залежать від волі контрагентів, але є джерелом виникнення ризиків, у наслідок яких обидві сторони угоди можуть отримати відчутні фінансові збитки за контрактом та призвести до його розриву. Сторонам контракту доцільно визначити джерела виникнення такого роду обставин бо вони є джерелами ризику, проте на момент узгодження проекту контракту майбутні контрагенти повинні їх обговорити та зазначити шляхи їх подолання, що суттєво зменшує вірогідність понесення збитків кожної договірної сторони. Умовами подолання таких ризиків є визначення їх узгодженого переліку, порядок та умови сповіщення щодо виникнення форс – мажорних обставин, можливі шляхи їх врегулювання та варіанти відшкодування можливих фінансових претензій. Незважаючи на те, що дані обставини не залежать від волі сторін контракту, захист від їх впливу – це захист прибутковості зовнішньоекономічної операції для контрагентів.

**Арбітраж**, як один із засобів захисту фінансових інтересів за контрактом, може також стати джерелом виникнення ризиків до яких можна віднести неузгодженість країни розташування суду, невизначеність щодо законодавства що головує над зовнішньоторговельною операцією за контрактом, умови та обставини що повинні спонукати сторони угоди для звернення до суду тощо.

Підсумовуючи викладене, можна зазначити що джерела виникнення ризиків формуються безпосередньо складовими зовнішньоторговельної угоди, при цьому джерела виникнення ризиків за своїм походженням є взаємопов'язаними категоріями, аналіз впливу яких на виконання торговельної угоди повинен здійснюватись комплексно. Разом з тим, аналіз та синтез ризиків повинен проводитись з урахуванням особливих властивостей предмету контракту – „товару”, стосовна переходу права власності на який і здійснюється укладення угоди.

Державні структури, що мають повноваження щодо контролю зовнішньоекономічних операцій, повинні на підставі аналізу можливих контрактних ризиків визначати шляхи захисту економічних інтересів країни.

### ***3. Ризики дорожніх перевезень товарів***

За даними Європейської Економічної Комісії Організації Об'єднаних Націй більше 40 відсотків товарів у зовнішній торгівлі перевозиться автомобільним транспортом, що дорівнює відсотку аналогічних перевезень морським транспортом. В той же час слід відзначити що основні торговельні стосунки підприємців нашої країни сформовані з іноземними партнерами країн, торговельні шляхи до яких проходять сушею, тому визначення ризиків міжнародних перевезень товарів буде проводитись виключно для перевезень, що здійснюються автомобільним транспортом.

В першу чергу необхідно порозуміння того, що всі міжнародні дорожні перевезення товарів здійснюються на підставі відповідних документів, які можна класифікувати на обов'язкові – транспортні та на „товарні” документи. Останній перелік документів суттєво залежить від особливих властивостей самого товару, що є предметом зовнішньоторговельної угоди. В той же час до транспортних документів митні органи відносять

- договір перевезення товару на бланку міжнародної товаро – транспортної накладної (CMR),
- книжку МДП (міжнародних дорожніх перевезень).

Укладення договору перевезення товару та процедура виконання перевезень

регламентується міжнародною „Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів” від 19 травня 1956 року, використання норм якої передбачає, що хоча б одна з сторін угоди є резидентом країни – учасниці даної Конвенції. В першу чергу, для виявлення джерел виникнення ризиків за договором перевезення, доцільно здійснити розподіл процедури укладення та виконання умов договору на наступні етапи – укладення договору, прийом товару до перевезення, перевезення товару від вантажовідправника (експортера) до отримувача (імпортера), здача товару отримувачу. Окрім того, існує ще один аспект виконання договору перевезення, який не знайшов свого відображення у тексті Конвенції, - інформаційне супроводження процедури перевезення товару.

При укладенні договору міжнародного перевезення конкретної партії товару джерелами ризику може бути, в першу чергу, **інформація самого бланку CMR**, де не в повному або викривленому обсязі надані дані стосовно вантажовідправника, вантажоотримувача, опису товару та його кількості.

Особливий ризик договору перевезення виникає при **недбайливому відношенні перевізника** до укладення (підпису) договору та прийому товару. Стосовно останнього виду ризику можна зазначити, що джерелом його виникнення є недостатня професійна підготовка перевізника яка полягає у недостатній обізнаності з нормами Конвенції та правилами прийому товару для здійснення міжнародних перевезень. Необхідно акцентувати увагу на тому, що перевезення передбачає збереження специфічних властивостей товару, бо їх втрата або погіршення викличуть відповідні фінансові претензії.

Існує низка ризиків пов'язаних з інформаційним супроводженням процедури прийомки товару, його перевезенням та здачею, виконанням прикордонних та митних процедур у пунктах пропуску на кордонах, митницях відправлення та призначення. Таке інформаційне супроводження, у загальному плані, повинна виконувати особа, що надала доручення перевізнику на міжнародне перевезення товару до якої можна віднести вантажовідправника чи посередника - експедитора. Інформаційна підтримка особливо важлива для усунення ризику невірної адресації товару.

Сукупність ризиків міжнародного дорожнього перевезення товарів з застосуванням договору перевезення на бланку міжнародної товаротransпортної накладної CMR породжена також тим, що текстом Конвенції взагалі не акцентована увага на факт перевезення товарів під митним контролем. Дані ризики народжуються недостатнім усвідомленням того, що всі товари у зовнішній торгівлі знаходяться під контролем митних органів, які виступають суб'єктами контролю, а об'єктом контролю з боку митних органів виступає процедура перевезення товарів. Тлумачення щодо головної ролі норм міжнародної Конвенції, а не вимог митних органів є хибним та є джерелом ризику для всіх учасників договору перевезення.

Таким чином, укладання та здійснення міжнародних перевезень товарів на умовах „Конвенції про договір міжнародної дорожнього перевезення товарів” може виступати джерелом низки ризиків, які обумовлені неналежним виконанням своїх обов'язків хоча б однією з сторін угоди. Разом з тим, необхідно зазначити та акцентувати увагу на відсутності положень у Конвенції стосовно митного контролю таких перевезень товарів з боку митних органів країн експорту, транзиту та імпорту, що також може бути джерелом ризиків.

Окрім того, укладення угоди на перевезення товару на бланку міжнародної товаротransпортної накладної CMR не забезпечує процедуру перевезень товарів перед митними органами гарантіями доставки товарів до митниці призначення, що також може бути джерелом виникнення ризику породжених застосуванням національних норм митного контролю.

Процедура міжнародних перевезень товарів на умовах „Митної конвенції про міжнародне дорожнє перевезення товарів з застосуванням книжки МДП” забезпечує перевізника міжнародною системою фінансових гарантій перед митними органами у розмірі до 50 тисяч доларів США. Окрім того, книжка МДП виконує функції митного документу контролю доставки товарів до митниці призначення та своєрідного транспортного документа. Додатково до тексту даної Митної конвенції існує низка нормативних документів Міжнародного Союзу Автомобільного Транспорту (МСАТ – головний міжнародний менеджер у межах Митної конвенції), які конкретизують окремі положення виконання міжнародних перевезень товарів з застосуванням книжки МДП. До таких документів можна віднести Посібники національним гарантійним об'єднанням (національні менеджери у межах Митної конвенції) та міжнародним перевізникам. Дану сукупність документів розглянемо на предмет існування ризиків міжнародних перевезень товарів з застосуванням



книжки МДП.

Першим джерелом ризиків є безпосередньо книжка МДП, де до сукупності факторів цього ризику можна віднести наступні – термін дії книжки МДП, правильність заповнення реквізитів національного гарантійного об'єднання та підприємства – перевізника, державні реєстраційні номери транспортного засобу, прізвище, ім'я та по батькові перевізника – фізичної особи тощо. Разом з тим, одним із головних ризиків є ризик неповного або нечіткого опису товару відносно його опису у інших товаросупровідних документах (накладній CMR, рахунку – фактурі, пакувальних листах, дозвільних документах тощо) на конкретну партію товару, що розглядається митними органами як одна із ознак можливих шахрайських дій при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Процедура міжнародних дорожніх перевезень товарів з застосуванням книжки МДП пов'язана з процедурами митного контролю та митного оформлення у країнах експорту, транзиту та імпорту, що здійснюється у відповідності з нормами Митної конвенції. Головними джерелами ризику у даному випадку можуть виступати наступні:

- перевезення товарів сума податків яких у країнах транзиту та призначення (імпорту) перевищує межу у 50 тисяч доларів США;
- національні митні процедури завершення операції МДП;
- перевезення за однією книжкою МДП складу транспортних засобів або контейнерів;
- точність опису товару у вантажному маніфесті книжки МДП;
- невірне оформлення книжки МДП;
- національні процедури визначення порушень митних правил при перевезенні товарів на умовах Митної конвенції МДП;
- перевезення товарів певного переліку, що мають обмеження або заборону для міжнародних перевезень з застосуванням книжки МДП;
- тощо.

Доцільно та необхідно акцентувати увагу на тому, що відокремлення один від одного вище перелічених факторів ризику досить умовне, бо всі ризики є взаємопов'язаними та при виникненні одного з них не виключається ймовірність виникнення наступного.

#### ***4. Ризики проведення валютних розрахунків***

Безпосередньо зовнішньоекономічна операція з товаром передбачає не тільки фізичного переміщення товару від продавця до покупця але й також передбачає процедури проведення розрахунків за нього. До сукупності учасників проведення процедури розрахунків можна відносити експортера – продавця товару, імпортера – покупця товару, обслуговуючі банки експортера та імпортера. Контроль за проведенням розрахунків здійснюють митні та податкові органи, банки що безпосередньо проводять розрахунки та Національні банки, які визначають правила та умови проведення валютних розрахунків резидентів з інопартнерами за зовнішньоекономічним контрактом.

Відомо, що всі зовнішньоекономічні операції передбачають проведення відповідного кредитування за контрактом. При цьому, у випадку надходження коштів на рахунок експортера до відвантаження товару можна стверджувати, що здійснено фінансове кредитування експорту товару, а коли експортер спочатку відправляє товар і імпортер здійснює оплату після надходження товару, то, за певних умов, така операція може розглядатись як товарний кредит, що надається експортером імпортеру.

Розрахунки за контрактом, порядок та умови виконання яких визначаються на етапах узгодження умов зовнішньоторговельного контракту та здійснюються у процесі його виконання і є джерелом виникнення певної сукупності ризиків. Разом з тим слід відзначити наявність специфічних валютних ризиків, пов'язаних з обранням контрагентами угоди валюти контракту, механізму визначення ціни, валюти платежів тощо. Окрім того, існують джерела виникнення ризиків, що пов'язані з фінансовими умовами проведення розрахунків та формою проведення розрахунків.

Доцільно акцентувати увагу на тому, що експортер та у рівній мірі імпортер з метою отримання кредитів на проведення зовнішньоекономічної операції можуть використати послуги національних або іноземних фінансово – кредитних закладів, що також є окремим джерелом виникнення сукупності ризиків, пов'язаних з необхідністю повернення кредиту, відсотків за нього, строків виплат та можливими стрімким темпом зростання інфляції валюти кредиту.

Контрагентам зовнішньоторговельної угоди доцільно також керуватись тим, що існуючі джерела ризику проведення розрахунків можна розподіляти на суб'єктивні, що залежать від погодженості дій сторін контракту, стосовно яких можна обумовити захистні застереження та звести їх негативний вплив внівець, та об'єктивні ризики, стосовно яких контрагентам необхідно запровадити захистні застереження з метою мінімізації їх впливу на ефективність кожної окремої торговельної операції.

Розглянемо основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності та визначимо можливі джерела виникнення ризиків при їх здійсненні. До основних форм розрахунків світова торговельна практика відносить розрахунки за акредитивом та інкасові розрахунки. Не торкаючись подробиць проведення розрахунків визначимось виключно з методологією їх проведення та означимо джерела ризиків.

Акредитивна форма розрахунків передбачає, що імпортер надає доручення „своєму” банку виконати за його рахунок оплату за партію товару експортеру проти надання у банку експортера пакету товарних, транспортних та супровідних документів, що підтверджують проведення процедур по оформленню експорту товару. Дана форма розрахунків приваблива для експортера, бо вона гарантує йому безпеку оплати та забезпечує гарантоване надходження коштів за результатами митного оформлення. Ризики імпортера полягають у вилученні його коштів з обігу до моменту відвантаження товару та у неповному визначенні текстом зовнішньоторговельного контракту переліку документів, а також умов їх подання до банку експортера. Ризики експортера полягають також у переліку документів, що зазначені у контракті, та умовах їх пред'явлення до „свого” банку. Разом з тим, слід акцентувати увагу на існування низки різновидів акредитивної форми оплати, необізнаність з особливостями виконання яких породжує ризики для обох сторін контракту. В той же час, шляхом внесення застережень до тексту контракту, обрання певного різновиду акредитиву, детальний опис документів, що повинні надаватись банку, усувають можливі джерела ризику при обранні акредитивної форми оплати.

Інкасова форма розрахунків передбачає, що банк експортера, відповідно до умов, зазначених експортером та застережених зовнішньоторговельним контрактом, зобов'язується виконати його доручення з наданими документами після отримання від імпортера підтвердження про оплату. Міжнародні порядки та правила щодо проведення оплати у формі інкасо визначають захисні застереження для обох сторін контракту. Разом з тим, експортер має підвищені ризики щодо не проведення оплати за товар та можливої відмови імпортера від його отримання, що у свою чергу викликає ризики стосовно необхідності розпорядження товаром на митній території іноземної держави. При проведенні експортних операцій виникає значний по часу розрив між моментом митного оформлення експорту товару, передачі документів на партію товару до кореспондуючого банку та отриманням коштів за товар. Таким чином уповільнюються рух коштів експортера, що впливає на його фінансовий стан, при цьому відсутні гарантії своєчасного отримання коштів за товар.

Стосовно розглянутих форм оплати, доцільно акцентувати увагу на те що головуючим фактором при проведенні розрахунків виступають товарні документи, оформлення яких повинно бути здійснено у відповідності з міжнародними нормами та правилами, бо у зворотному випадку такі документи виступають окремим джерелом ризику при здійсненні валютних розрахунків.

Окремим рядком можна визначити існуючий ризик неможливості зміни умов розрахунку за контрактом, а саме - переоформлення угоди з купівлі - продажу у бартерну та зворотно. Ризики такого виду можуть виникнути при зміні норм національного законодавства, що регламентує експорт чи імпорт товару, різких інфляційних процесах, політичних чи економічних кризах. Шляхами уникнення таких ризиків можуть розглядатись зазначення у тексті контракту зміни характеру угоди, тобто здійснювати розрахунки не у грошовій, а товарній формі та зворотно.

Окрім того, необхідно учасникам зовнішньоекономічної операції пам'ятати про наявність ризиків валюти платежів та розрізняти ризики несплати вартості товару від ризиків несвоєчасної оплати.

### ***5. Ризики митного контролю та митного оформлення***

Перед акцентуванням уваги на ризиках митного контролю та митного оформлення необхідно усвідомити декілька основних положень, що є основою їх породження.

Зовнішньоторговельна операція з товаром, у загальному плані не передбачає, що сторони контракту є резидентами країн з адаптованим один до одного нормами національного митного

законодавства, тому національні розбіжності тарифного та нетарифного важелів регулювання зовнішньої торгівлі породжують ризики митного контролю та митного оформлення. Слід зауважити, що при цьому виключаються прямі шахрайські дії, що пов'язані з порушенням митного законодавства.

Необізнаність або недостатня обізнаність експортера чи імпортера (сторін контракту) та перевізника з основними вимогами щодо процедур перетину митного кордону, виконання митних формальностей при оформленні експорту та імпорту товару, особливостями митного контролю при перевезенні певних категорій товарів по національній митній території країни – це джерела виникнення ризиків, яке є наслідком недостатньої інформаційної підготовки всіх учасників зовнішньоторговельної угоди.

Суттєвим джерелом виникнення ризику є не передбачувана учасниками зовнішньоекономічної операції зміна національного порядку та правил митного контролю та митного оформлення окремих видів товарів у країнах експорту, транзиту та імпорту, що тягне за собою порушення термінів виконання зобов'язань за контрактом або унеможливує виконання перевезень товару та його митного оформлення тощо. Таке джерело ризику є об'єктивним, бо не залежить від волі учасників угоди, але зменшити його негативний вплив на ефективність виконання зовнішньоторговельної операції можливо шляхом оперативного обміну інформацією між учасниками зовнішньоторговельної операції.

Найчастіша помилка підприємців полягає у тому, що вони ототожнюють ризики митного контролю та митного оформлення з ризиками зовнішньоекономічної діяльності взагалі. Таке уявлення щодо походження ризиків не дозволяє оперативно впливати на їх негативний прояв, бо не визначеною лишається причина та не окреслені межі її виникнення. Для рішення проблеми виникнення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності та усунення їх негативного впливу необхідно постійно систематизувати ризики за їх головним джерелом походження, а тільки потім вишукувати шляхи подолання.

Наслідками виникнення ризиків митного контролю та митного оформлення можуть бути втрата часу (не виконання термінів здійснення зовнішньоекономічної операції), фінансові збитки (санкції за несвоєчасне виконання вимог контракту, витрати на отримання додаткових дозвільних документів) або складання протоколу про порушення митних правил, що у свою чергу призводить до адміністративного штрафу або до розгляду справи у суді, за рішенням якого може бути накладено адміністративний штраф на порушника або товар та транспортний засіб буде конфісковано на користь держави.

Розуміючи, що митні органи виступають у ролі суб'єкта державного контролю необхідно знати основні об'єкти контролю, яким притаманна низка показників та властивостей. Походження ризиків митного контролю та митного оформлення залежить виключно від показників та властивостей об'єктів що підлягають контролю, а до таких основних об'єктів належать – товар, що є предметом зовнішньоторговельної угоди, транспортний засіб, що здійснює перевезення товару від продавця до покупця, товарні та транспортні документи на партію товару, перевізник, експортер та імпортер. Розглянемо перелічені об'єкти на наявність джерел ризику.

Перевізник, експортер та імпортер, в першу чергу, можуть бути резидентами „країн ризику”, що вже буде викликати прискіпливу увагу з боку посадових осіб митних органів. По друге, кожен з них міг мати неодноразові або однократне грубе порушення митного чи податкового законодавства та, окрім того, до них можуть бути застосовані спеціальні державні санкції у вигляді обмеження чи тимчасової заборони ведення зовнішньоторговельної діяльності. Наступним джерелом ризику можуть виступати розбіжності фактичних та юридичних реквізитів підприємств. Наявність юридичної адреси експортера чи імпортера у офшорній зоні - також є джерелом ризику застосування форм та методів митного контролю у повному обсязі. Організація та проведення зовнішньоторговельних операцій через посередника також викликає підвищену увагу митних органів та може бути джерелом ризику при здійсненні експорту чи імпорту товарів.

Товарним та транспортним документам, як джерелам виникнення ризиків у зовнішньоторговельних операціях, повинна бути приділена особлива увага, бо такими документами офіційно заявляється митним органам для проведення митного контролю певний перелік відомостей, які є основою для прийняття рішень посадовими особами на застосування наявних форм митного контролю. До сукупності ризиків товарних та транспортних документів можна відносити:

- розбіжності в опису товарів у товарних та транспортних документах;

- невідповідність опису товару країні експорту (походження);
- цінові показники товару (фактурна вартість);
- розбіжності у кількісних показниках товару;
- невідповідність товару показнику – „кількість – вага”;
- маршрут перевезення за транспортними документами;
- „чутливість” товару до оподаткування (ставки мита, суми податків та зборів);
- наявність національних адміністративних обмежень чи заборон на товари даного виду тощо.

Виходячи з такого далеко не повного переліку ризиків, що можуть бути породжені відомостями товарних та транспортних документів, необхідно розуміти, що дані ризики можуть бути породжені суб’єктивними факторами та мати за мету отримання для даного товару певних, в першу чергу цінових, переваг на внутрішньому споживчому ринку. Окрім того, джерелами наявності ризиків у товарних та транспортних документах можуть виступати ознаки пошкодження документів, орфографічні та лінгвістичні помилки, виготовлення одного документа різними шрифтами, наявність дописок, розбіжності та недоречності у датах виготовлення документів, відсутність відбитків необхідних штампів та печаток тощо.

Транспортний засіб може бути також джерелом ризиків митного контролю та митного оформлення за умови:

якщо з використанням нього вже робились спроби порушити митне та податкове законодавство;

не внесення у відповідні документи записів щодо конструктивних змін транспортного засобу („свідоцтво про допущення ...”);

передачі транспорту у користування стороннім особам без належного документального оформлення;

наявності розбіжностей між фактичним власником та зазначеним у транспортних документах;

наявності свжопідфарбованих місць на вантажному відсіку;

тощо.

Транспортний засіб підпадає під вплив митного контролю, який здійснюють посадові особи митних органів, та має за мету виявити недозволені вкладення товарів у вантажному відсіку або у кабіні водія, наявність або відсутність схованок, законність використання засобу для міжнародних дорожніх перевезень товарів тощо.

Стосовно ризиків, які викликаються безпосередньо товарами, що переміщуються у зовнішній торгівлі, то вони пов’язані з вимогами національної системи регулювання зовнішньої торгівлі та стосуються тарифних і кількісних квот на експорт та імпорт певних видів товарів. Окрім того, існують переліки товарів що заборонені до експорту, імпорту та транзиту, при цьому ці заборони викликані національними заходами безпеки населення та збереження навколишнього середовища. Також існують ризики щодо рівнів специфічних показників товару, де перевищення певних чисельних значень може вплинути на здійснення експорту чи імпорту такого товару. Важливими факторами та джерелами ризику відносно товару одночасно можуть виступати країна походження товару та його вартісні показники, код товару за національною версією товарної номенклатури тощо.

Виходячи з основних розглянутих ризиків, що можуть бути викликані об’єктами митного контролю, розглянемо їх прояви на момент проведення митного контролю та митного оформлення.

Митний контроль при митному оформленні експорту товару починається з заявлення митним органам точних відомостей щодо товару та мети такого переміщення, при цьому до митного контролю повинні бути надані товар, транспортний засіб, товарні та транспортні документи. Окрім того до митного контролю повинна бути подана сама заява (митна декларація), необхідні дозвільні документи, а також надані документи, що підтверджують сплату необхідних податків та зборів. Ризики, в першу чергу, концентруються в митній декларації, яка є офіційною заявою експортера стосовно мети ввезення товару, та, за напрямками контролю, ризики можуть бути розподілені на ризики неналежного виконання національних вимог щодо заходів тарифного чи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, ризики національної системи валютного контролю тощо. Разом з тим, дані ризики можуть бути породжені непред’явленням необхідного пакету документів на товар або відомості цих документів не достатні чи не відповідають

національним вимогам.

На момент здійснення митного контролю та митного оформлення майже у повному обсязі можуть мати прояв ризику зовнішньоторговельної угоди (контракту), неправомірного використання книжки МДП або недбайливого укладення договору перевезення на бланку міжнародної товаро – транспортної накладної CMR. Відомості щодо товару, особливо найменування, кількість та його цінові показники можуть виступати джерелами ризику при виявленні митним органом розбіжностей даних показників реального товару з заявленими відомостями у документах.

По завершенні процедур митного контролю та митного оформлення експорту товару у митному органі перевізник здійснює його перевезення по митній території до пункту пропуску, при цьому можуть виникнути наступні ризики: порушення зобов'язань щодо строків доставки товарів, прибуття у пункт пропуску не визначений у митній декларації, заміна водія (перевізника) чи транспортного засобу (тягача) без відома митного органу тощо. Особливі ризики можуть бути сформовані у наслідок виникнення форс – мажорних обставин, а саме - дорожня транспортна пригода, виникнення несприятливих погодних обставин, руйнування доріг та мостів тощо.

Перетин митного кордону транспортним засобом з товаром передбачає проведення процедур митного контролю стосовно виконання перевізником зобов'язань щодо доставки товару. При цьому можуть бути сформовані ризики у наслідок відсутності достатніх документальних підстав для вивезення товару за межі митної території, невідповідності документально закріплених вартісних та кількісних показників товару його фактичним показникам тощо. Окрім того, перевізник, що мав раніше порушення митних правил, може стати джерелом ризиків затримки транспортного засобу з товаром для перевірки урегульованості попередніх митних претензій.

Таким чином, при здійсненні вивезення (експорту) товару з митної території існує певна низка ризиків, що не дозволять, у найкращому випадку, здійснити його вивезення своєчасно, а у найгіршому випадку - заборона здійснення експорту товару та складення протоколу про порушення митних правил.

При імпорті товару з моменту в'їзду транспортного засобу з товаром на митну територію країни імпорту починають впливати не тільки інтернаціональні норми та правила проведення митного контролю та митного оформлення але й національні, вплив яких може створювати додаткові джерела ризику при ввезенні товару. Особливості заявлення митному органу перевізником чи уповноваженою ним особою відповідного митного режиму ввезення товару та подання необхідних документів у відповідності з національним законодавством можуть породжувати низку ризиків. Наприклад, умовою проведення митного контролю на кордоні може бути пов'язано з необхідністю виконання національних процедур страхування товару чи/та транспортного засобу, сплати сум обов'язкових платежів за проїзд національними автошляхами, окремого декларування транспортного засобу, виконання процедур щодо гарантії доставки товару до митниці призначення тощо. Дії зазначених національних факторів регулювання ввезення товарів та транспортних засобів породжують ризики фінансових та часових витрат, що у свою чергу може призвести до невиконання умов контракту.

Ризики, що породжені перевезенням товару по митній території країни імпорту, тотожні ризикам перевезень товару по митній території країни експорту.

Завершення процедури перевезення товару перевізником передбачає його обізнаність з порядком та правилами проведення національних митних формальностей, проте, у разі необізнаності, - породжуються ризики не належного виконання зобов'язань по доставці товару до митниці призначення.

Безпосередня процедура митного оформлення товару у відповідний митний режим є логічним продовженням митного контролю шляхом детальної перевірки низки відомостей стосовно товару, достовірності виконання національних адміністративних (нетарифних) норм регулювання зовнішньої торгівлі, правильності нарахування та сплати сум необхідних податків та зборів (тарифне регулювання), ідентифікації товару відносно відомостей, заявлених у митній декларації, та наявності обов'язкових дозвільних документів для даного виду товару.

Окремим рядком можна визначити дії митного органу, що пов'язані з уточненням цінових показників товару та визначенням його митної вартості, що є базою оподаткування податками та зборами. Окрім того, прискіпливу увагу митні органи приділяють чисельному значенню митної вартості та застосованого для обчислення методу її визначення, що є найбільш складним для

подолання джерелом ризику митного оформлення. Всі ці проблемні питання, що пов'язані з митним оформленням товару, породжують найбільш значні за своїми наслідками ризики експортера та імпортера щодо здійснення зовнішньоекономічної операції з товаром.

Сукупність ризиків митного оформлення можна розподіляти на ризики що породжені процедурою декларування та ризики, які пов'язані з ціновими та специфічними властивостями товару. До ризиків процедури декларування можна відносити невідповідність декларованих показників кількості, асортименту та коду (кодів) товару за національною версією товарної номенклатури, відсутність необхідних документів, що підтверджують проходження необхідних державних, окрім митного, видів контролю тощо.

Разом з тим, цінові показники товару є предметом прискіпливої уваги митних органів, де у митних органів можуть виникати сумніви щодо достовірності чисельного значення фактурної вартості товару та обчислена на її підставі митна вартість. Окрім того, джерелом ризику може також виступати обраний імпортером (декларантом) метод визначення митної вартості. Продовжуючи означення джерел ризиків, пов'язаних з стягненням сум обов'язкових податків та зборів за митною декларацією, необхідно зазначити проблеми визначення коду товару, у відповідності з яким визначаються ставки мита, бо у разі сумнівів щодо коду товару митні органи наполягають на застосуванні коду товару, за яким ставка мита більша. Даний ризик породжує ризики безпідставного підвищення вартості імпортованого товару, що може зробити його неконкурентоспроможним по ціновим показникам на внутрішньому споживчому ринку країни імпорту. Невизнання митними органами специфічних властивостей товару, що заявлені відповідними документами, породжують ризик відмови у проведенні процедур митного оформлення або ризик необхідності проведення додаткової експертизи, що пов'язано з додатковими фінансовими та часовими витратами.

Невизнання митними органами документа (-тів), що підтверджують країну походження товару, або виявлення порушень правил „безпосередньої закупівлі” чи „прямого відвантаження” товару, породжує ризик застосування, до заявленого у митний режим імпорту товару, повних ставок мита, замість очікуваних імпортером пільгових чи „нульових” ставок мита. Наслідком даних ризиків є підвищення роздрібною ціною товару на внутрішньому споживчому ринку, що зменшує його цінову конкурентоспроможність відносно аналогічних чи подібних товарів.

Окресливши джерела виникнення ризиків митного контролю та митного оформлення, доцільно акцентувати увагу на тому факті, що майже всі ризики митного контролю та митного оформлення виникають із контрактних ризиків, ризиків міжнародних перевезень товару та сукупності валютних і цінових ризиків. Разом з тим, необхідно зазначити щодо чільних повноважень митних органів по організації та проведенню контролю за здійсненням зовнішньоторговельних операцій з товаром, а за результатами статистичних даних митниць податкові органи здійснюють подальші заходи щодо проведення податкового та валютного видів контролю.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування.// Осика С.Г., Коновалов В.В., Покрещук О.О., Осика А.С.-К.: УАЗТ, 2001.-378с.
2. Бабин З.П. Основы внешнеэкономической политики. - М.: Экономика, 1997.-126с.
3. Багатостороннє економічне співробітництво і роль міжнародних організацій у регулюванні міжнародних економічних відносин. - К., КТЕІ, 1994.-28с.
4. Владимиров К.Н., Бардачова В.Ю. Митне регулювання: Навчальний посібник. - 2-ге вид. - Херсон: Олді-плюс, 2002. - 336 с.
5. Войцещук А. Д., Іващук І.О. Митна політика: фіскально-регулюючий аспект. - К.: В-во ТОВ "ВД "Мануфактура", 2005. - 160 с.
6. Гарасим Ю Сучасна антидемпінгова практика у світі, ЄС та Україні //Зовнішня торгівля: право та економіка . – 2009. - № 4(45). – С.31-39.
7. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ, 1947) //www. rada.gov.ua
8. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 330 с.

9. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. –К.: Деміург, 2003. – 296 с.
10. Гребельник О.П. Митна справа: Підручник. – К., Центр навчальної літератури, 2010. – 472 с.
11. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол.Т.М. Циганкова. - К: КНЕУ, 2003.
12. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія. — К.: Київ. нац. торг. — екон. ун-т, 2001. — 488с.
13. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К., Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
14. Закон України " Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 року N 959-ХІІ (з наступними змінами і доповненнями) //www. rada.gov.ua
15. Закон України „Про Єдиний митний тариф” від 05.02.1992 № 2097-ХІІ (з наступними змінами і доповненнями) //www. rada.gov.ua
16. Закон України „Про Митний тариф України” від 05.04.2001 № 2371-ІІІ (з наступними змінами і доповненнями) //www. rada.gov.ua
17. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту» від 22.12.1998 р. № 332-ХІV (з наступними змінами і доповненнями) // Режим доступу з [www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
18. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р. № 330-ХІV (з наступними змінами і доповненнями) // Режим доступу з [www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
19. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 р. № 331-ХІV (з наступними змінами і доповненнями) // Режим доступу з [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
20. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» від 10.06.2008 р. № 250-VI // Режим доступу з [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
21. Карамбович І.М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньоекономічної торгівлі України — Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. — 281 с.
22. Коваленко Л.О., Голуб В.М., Абакуменко О.В., Маргасова В.Г. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності. К.: Видавництво «Видавничий Дім "Слово"», 2009. – 232 с.
23. Крилова Н.В. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 365 с
24. Козырин А.Н. Государственно-правовой механизм таможенной политики зарубежных стран. - М., 1994. - 234 с.
25. Мальський О. М., Ягольник А. М. Міжнародне торговельне право: Навч. Посібник. - К.: Знання, 2005. - 595 с.
26. Митний кодекс України від 11.07.2002 № 92-IV (з наступними змінами і доповненнями) //www. rada.gov.ua
27. Митна справа: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл: У 3-х т. / За ред. А.Д. Войцещука.- К.: ТОВ “ВД - Мануфактура”, 2006.-Т. 1.- 408 с.
28. Науменко В.П., Пашко П.В., Руссков В.А. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2006. - 394 с.
29. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Таможенное обслуживание внешнеэкономической деятельности. - М.: Экзамен, 2001. - 768 с.
30. Осика С.Г., Коновалов В.В., Покрещук О.О., Осика А.С. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування. -К.гУАЗТ, 2001.-378с.
31. Осика С.Г., Коновалов В.В., Покрещук О.О. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи.– К.: УАЗТ, 2001. – 639 с
32. Осика С.Г., Оніщук О.В., Осика А.С., Пятницький В.Т., Штефанюк О.В. Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі /Українська академія зовнішньої торгівлі. — К. : УАЗТ, 2000. — 286с.
33. Угода СОТ про застосування антидемпінгових заходів // Режим доступу з [www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
34. Угода СОТ про субсидії і компенсаційні заходи // Режим доступу з [www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
35. Угода СОТ про захисні заходи // Режим доступу з [www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
36. Фомін І. Політика України у сфері антидемпінгових та компенсаційних заходів //Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - № 5(84). – С.37-41
37. Фомішин С. В., Шутак І. Д. Правові основи міжнародної економічної діяльності. Навчальний посібник -К.: Кондор, 2009 - 453с.

38. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001.- 488с.
39. Циганкова Т.М. та ін. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія. – К КНЕУ, 2003. – 660с.