

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

І.Д. БУРКОВСЬКИЙ

Н.І. ГАЛУНЕЦЬ

«Державне регулювання ЗЕД»

Курс лекцій

Миколаїв 2014р.

Опорний конспект лекцій розглянуто на засіданні кафедри світового сільського господарства і зовнішньоекономічної діяльності факультету менеджменту МНАУ протокол № 5 від 24.01.2014 року.

ЗМІСТ

Анотація

Мета і завдання навчальної дисципліни

Лекція 1. Сутність і структура системи державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків

Лекція 2. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Лекція 3. Митно-тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності

Лекція 4. Нетарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності

Лекція 5. Державне регулювання зовнішньої торгівлі послугами

Лекція 6. Державне регулювання валютно-фінансових відносин

Лекція 7. Державне регулювання зовнішньо-інвестиційної діяльності

Лекція 8. Регулювання міжнародної передачі прав інтелектуальної

Лекція 9. Правове регулювання міжнародно-транспортних перевезень

Лекція 10. Регулювання товарообмінних (бартерних) операцій та операції з давальницькою сировиною

Лекція 11. Інститути управління зовнішньою торгівлею на міжнародному

Лекція 12. Відповідальність та вирішення суперечок у сфері ЗЕД

Анотація

Одним з перших об'єктів регулюючого впливу держави стала зовнішньоекономічна діяльність. Національні державні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності вирішують двояке завдання: стимулювання або підтримка розвитку експорту і завоювання нових ринків збуту та регулювання імпорту для захисту національних товаровиробників та споживачів. Засоби та методи вирішення цих завдань постійно розвиваються, вдосконалюються та підлягають всебічному дослідженню й аналізу. Саме вони є предметом вивчення дисципліни „Державне регулювання ЗЕД”.

Анотация

Одним из первых объектов регулирующего влияния государства стала внешнеэкономическая деятельность. Национальные государственные системы регуляции внешнеэкономической деятельности решают двоякое задание: стимулирование или поддержка развития экспорта и завоевания новых рынков сбыта и регуляции импорта для защиты национальных товаропроизводителей и потребителей. Средства и методы решения этих заданий постоянно развиваются, совершенствуются и подлежат всестороннему исследованию и анализу. Именно они есть предметом изучения дисциплины „Государственное регулирование ВЕД”.

Annotation

One of the first objects of regulative influence of the state foreign economic activity became. The national state systems of adjusting of foreign economic activity decide a dual task: stimulation or support of development of export and conquest of new markets of sale and adjusting of import is for defence of national commodity producers and users. Facilities and methods of decision of these tasks develop constantly, perfected and subject comprehensive research and analysis. Exactly they are the article of study of discipline „Government control of ZED”.

3. МЕТА І ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни: вивчення сучасних методів, методології та інструментів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, чинників впливу на вибір регулятивної політики в зовнішньоторговельній, зовнішньо інвестиційній та валютно-фінансовій сферах економіки країни, напрямів формування ефективної системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Завданнями дисципліни: розкрити сутність, мету, принципи і функції державного регулювання економіки; ознайомлення студентів з відповідними поняттями, категоріями, методами та інструментами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; охарактеризувати засоби, сфери й об'єкти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; виховання здатності до творчого пошуку напрямків та резервів удосконалення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Звернути увагу на Закони України, законодавчі нормативні акти, концептуальні підходи до створення державної системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності; ознайомити з сучасними проблемами державного регулювання економіки, а також із світовим досвідом впливу держав на соціально-економічні процеси; показати сутність і специфіку розмежування функцій державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- основне призначення та принципи державного регулювання зовнішньоекономічної політики;
- наукові основи, основні поняття, категорії, закономірності, державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

Вміти:

- давати оцінку комплексу проблем, які виникають у процесі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- науково – аналітично опрацьовувати ці проблем з позицій державних інтересів;
- обирати державну регулятивну політики в зовнішньоторговельній, зовнішньо інвестиційній та валютно-фінансовій сферах зовнішньоекономічної діяльності країни

Модуль 1. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Змістовий модуль 1.1 Теоретичні засади регулювання ЗЕД та регулювання зовнішньоторговельної діяльності

Лекція 1 «Сутність і структура системи державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків»

План

1. Поняття зовнішньоекономічної діяльності.
2. Сутність державного регулювання ЗЕД
3. Місце державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі регулювання світогосподарських зв'язків

1. Поняття ЗЕД

Зовнішньоекономічна діяльність стає усе більш важливим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації нашої країни. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвинутих країнах, що не була б втягнута в сферу зовнішньоекономічної діяльності.

Як частина загальної структури народного господарства, зовнішньоекономічна діяльність впливає на удосконалювання внутрішньогосподарських пропорцій, розміщення і розвиток виробничих сил. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи. Включення національної економіки в систему світових господарських процесів позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак і підвищенню рівня життя населення.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) — це діяльність суб'єктів господарської діяльності — як резидентів, так і нерезидентів певної країни, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території цієї країни, так і за її межами. слайд 1

В українському законодавстві визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності наводиться, зокрема, у Законі України

«Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 1) та у Господарському кодексі України (ст. 377).

Згідно з Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 960-XII (960-12) від 16 квітня 1991р., ЗЕД - 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.

Тепер розглянемо хто має право займатися ЗЕД в Україні. Класифікація суб'єктів ЗЕД в Україні представлено таким чином:

- 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 на території країни, в тому числі й ті, 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 , але мають постійне місцезнаходження на території України;

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

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

- Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у

господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з частиною четвертою статті 2 цього Закону і законами України.

Для іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України встановлюються такі правові режими:

- національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарювання мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж українські підприємці. Національний режим поширюється на всі види господарської діяльності іноземних суб'єктів, яка пов'язана з їхніми інвестиціями на території країни, а також на експортно-імпорتنі операції підприємств тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

- режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають такі самі права, преференції та пільги відносно мита, податків і зборів, якими користуються підприємці будь-якої іншої країни, котрій надано такий режим;

- спеціальний режим, який застосовується на території спеціальних економічних зон і митних союзів, що в них входить Україна, або в разі встановлення такого спеціального режиму відповідно до міжнародних угод.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при її здійсненні керуються такими принципами:

- 1) суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у виконанні законів України та договорів і зобов'язань України в галузі міжнародних економічних відносин при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- 2) свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України, добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки та обов'язку дотримуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

3) юридичної рівності та недискримінації, що полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, забороні обмежувальних і дискримінаційних дій держави, неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

4) верховенства закону, що полягає у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності лише законами України;

5) захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

6) еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Класифікація зовнішньоекономічної діяльності на види може здійснюватись за різними ознаками наприклад, за характером відповідних операцій (експорт, імпорт тощо), видом юридичних зобов'язань тощо (купівля-продаж, комісія, перевезення тощо). Як відомо, провідне місце у структурі зовнішньоекономічної діяльності займає зовнішня торгівля.

Види зовнішньоекономічної діяльності визначає ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

До видів зовнішньоекономічної 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, туристичних 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 ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД 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 ЗЕД за межами України;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;
- товарообмінні операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД 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 ЗЕД як на території України, так і за її межами;
- інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

В усіх країнах зовнішньоекономічна діяльність розглядається як частина зовнішньої політики, вона є складовою національної економічної політики, а тому підлягає регулюванню з боку держави.

2. Сутність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Економічні зв'язки між державами мають багатовікову історію. Протягом сторіч вони існували переважно як зовнішньоторговельні, вирішуючи проблеми забезпечення населення товарами, що національна економіка робила неефективно чи не робила зовсім. У ході еволюції зовнішньоекономічні зв'язки переросли зовнішню торгівлю і перетворилися в складну сукупність міжнародних економічних відносин - світове господарство. Процеси, що відбуваються в ньому, торкаються інтересів усіх держав світу.

І, відповідно, усі держави повинні регулювати свою зовнішньоекономічну діяльність, щоб досягти дотримання в першу чергу своїх інтересів. Світовий досвід свідчить, що навіть у промислово розвинутих країнах існує об'єктивна необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Держава насамперед, закликає, захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжного балансу, валютного регулювання, і, що особливо важливо, - приймати законодавчі акти, що встановлюють правила здійснення ЗЕД, і контролювати їх неухильне дотримання.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності - це здійснення державою комплексних заходів щодо впорядкування, контролю, нагляду за зовнішньоекономічною діяльністю та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері. Або простіше кажучи державне регулювання являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалювати ЗЕД в інтересах національної економіки.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності спрямоване на досягнення таких результатів, а саме на:

- захист економічних інтересів України, прав і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних умов для розвитку всіх видів підприємництва у сфері зовнішньоекономічних відносин та використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності доходів та інвестицій;
- заохочення конкуренції і обмеження монополізму суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Метою здійснення регулювання зовнішньоекономічної діяльності є:

- 1) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни;
- 2) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, у тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності країни;
- 3) створення найсприятливіших умов для залучення економіки країни в систему світового поділу праці;
- 4) наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Правові відносини, що виникають у процесі здійснення ЗЕД, є неоднорідними, мають відмінності в залежності від рівня їх існування.

Перша група де відбуваються «вертикальні» відносини між суб'єктами ЗЕД та державою, яка здійснює управління ЗЕД та застосовує певні засоби державно-правового впливу з метою реалізації зовнішньоекономічної

політики. Мається на увазі наявність односторонніх владних повноважень державних органів стосовно додержання встановлених вимог та порядку здійснення ЗЕД. До них, зокрема, належать ліцензування та квотування експортно-імпортних операцій, встановлення так званих індикативних цін на окремі види товарів, що експортуються, ведення обліку суб'єктів ЗЕД у митних органах.

Друга група де відбуваються «горизонтальні» відносини між самими суб'єктами ЗЕД, які реалізують свої права на здійснення ЗЕД, а саме: укладають контракти, виконують зобов'язання, прагнуть до врегулювання спорів, що виникають у зв'язку з порушенням контрактів. вони регулюються на засадах юридичної рівності сторін, свободи договору, диспозитивності у визначенні умов контракту та можливостей захисту їх прав і законних інтересів.

Державне регулювання ЗЕД слід розглядати у двох аспектах: у широкому плані - з позицій регулюючого впливу держави на ЗЕД взагалі, та у вузькому значенні - як вироблення і реалізацію певної зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика - це система заходів, спрямована на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку й одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів, звідки випливає, що це найважливіша ланка зовнішньої, внутрішньої та економічної політики держави.

Отже більшість країн в тому числі і Україна здійснюють відкриту зовнішню політику і прагнуть до співробітництва з усіма заінтересованими партнерами, уникаючи залежності від окремих держав чи груп держав.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно забезпечувати захист економічних інтересів країни та суб'єктів ЗЕД, створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД, заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

3. Місце державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в системі регулювання світогосподарських зв'язків

Регулювання світогосподарських зв'язків являє собою рівневу систему цілеспрямованої дії суб'єктів регулювання на основі певних принципів з використанням деяких інструментів регулювання та інституційно-правових структур.

Завдяки тісному взаємозв'язку зазначених елементів таку систему регулювання іноді називають механізмом, маючи на увазі внутрішню будову як сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, які, передаючи рух від одного елемента до іншого, працюють на досягнення певної мети. Для позначення такої системи використовують також синоніми: механізм регулювання міжнародних економічних відносин, механізм функціонування зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, на кожному рівні регулювання є суб'єкти, які використовують певні принципи, інструменти та інститути для досягнення поставленої мети.

Існують різні підходи до визначення рівнів системи регулювання світогосподарських зв'язків. Наприклад, виокремлюють варіанти таких рівнів: 1) національний і міжнародний рівні; 2) фірмовий, національний, міжнародний і наднаціональний; 3) корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний і глобальний.

Доцільним, на наш погляд, є визначення трьох рівнів, які враховують особливості вже існуючих в літературі варіантів рівневих структур, що відповідають виділеним в економічній теорії основним рівням економіки, а також є необхідними і достатніми для системного висвітлення рівневої структури регулювання світогосподарських зв'язків (табл.).

Кожен із зазначених рівнів функціонує порівняно самостійно. Так, з огляду на сутність регулюючого впливу, на мікрорівні фактично відбувається саморегулювання суб'єктів цього рівня, яке здійснюється у вигляді менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, створення ними правового поля через укладення між собою зовнішньоекономічних угод і

виконання їх умов, коригування власних дій під регулюючим впливом з боку інших суб'єктів та рівнів, які стосовно даного підприємства є зовнішніми.

Так, за сучасних умов на рівні великих національних і транснаціональних корпорацій одним із таких регулюючих впливів є обмежувальна ділова (або торговельна) практика, сутнісною ознакою якої є обмеження свободи підприємництва інших учасників ринку, примушення їх до застосування небажаних методів господарювання в комерційній або виробничій сферах діяльності.

На макроекономічному (національному) рівні регулювання відбувається через встановлення основним його суб'єктом - державою, правил гри, які б відповідали національним інтересам та були адекватні режиму міжнародної економічної діяльності. Характер і напрями регулюючого впливу держави на ЗЕД визначаються багатьма факторами, зокрема, рівнем розвитку та масштабами національного господарського комплексу, ступенем його інтеграції до світового господарства тощо.

Держави можуть бути різними за соціально-економічними системами, політичними режимами, формами правління і державного устрою, але кожна з них на основі суверенітету має право бути суб'єктом міжнародних економічних відносин. При цьому держава як суб'єкт міжнародних економічних відносин виконує подвійну роль:

- 1) через уповноважені органи може бути безпосереднім учасником міжнародних операцій;

- 2) через нормативно-законодавче регулювання, розвиток інфраструктури може опосередковано впливати на міжнародну діяльність інших суб'єктів. Національний рівень характеризується розгалуженою системою інструментів державного регулювання.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні виявляється через формування та здійснення зовнішньоекономічної політики.

Мегаекономічний рівень у свою чергу містить два рівні регулювання: міжнародний і наднаціональний.

Міжнародний (або міждержавний, міжнаціональний) рівень являє собою систему узгодженого впливу двох або більше держав, які не є членами інтеграційного угруповання, на міжнародні економічні відносини взагалі чи на їх конкретні сфери (міжнародну торгівлю, експорт та імпорт капіталу, міжнародну міграцію робочої сили). Прикладом такого регулювання слугує визначення певних міжнародних економічних режимів - комплексу правил, регламентацій і звичаєвих норм, що утворюються на базі міжнародних угод та встановлюють передумови міжнародної господарської діяльності та співробітництва щодо міжнародної економічної діяльності.

Міжнародні режими можуть бути зафіксовані у формі багатосторонніх угод, які регулюють певну сукупність економічних взаємовідносин між державами і за своїм змістом можуть бути преференційними або дискримінаційними. Міжнародні режими відіграють значну роль у регулюванні міжнародних економічних відносин, здійснюючи комплексний вплив на систему економічної взаємодії.

На наднаціональному рівні регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою спільних заходів країн, які є учасниками інтеграційних угруповань, зокрема, є членами міжнародних організацій. За економічною сутністю інструменти наднаціонального регулювання ідентичні заходам національних зовнішньоторговельних політик, але їх особливістю є колективний, узгоджений характер і спільні дії щодо досягнення економічних, соціальних і політичних інтересів країн-учасниць, що збігаються. Міжнародні економічні організації займаються координацією економічних процесів, узгодженням певних інструментів регулювання, цілей національних економічних політик з метою регулюючого впливу на світові господарські зв'язки, тому даний рівень включає широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються міжнародними організаціями.

Усі зазначені вище рівні регулювання світогосподарських зв'язків є взаємопов'язаними і взаємозалежними, а межі між ними - умовними. Так, через розвиток інтернаціоналізації капіталу і виробництва та зростання потужностей транснаціональних та багатонаціональних компаній віднесення їх до мікрорівня викликає певні сумніви, оскільки відомо, що за масштабами діяльності такі корпорації досягають рівня ВВП окремих країн.

Незважаючи відносну автономність та одночасну взаємообумовленість кожного із розглянутих рівнів, провідне місце в системі регулювання світогосподарських зв'язків посідає макроекономічний рівень, тобто державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що впливає передусім із тієї значної ролі, яку відіграє держава у регулюванні економіки.

Такий переважний рівень впливу держави на міжнародні економічні відносини пояснюються її особливими характеристиками як суб'єктів МЄВ: статусом основного адміністративного утворення у світі, наявністю економічного суверенітету і правового імунітету, верховенством законодавства даної держави, впливом на товарні потоки національного походження, можливістю прямої та опосередкованої участі у ЗЕД інших суб'єктів, значними можливостями реалізації принципів МЄВ.

Лекція 2 «Теоретичні засади державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності»

План

1. Органи державного регулювання ЗЕД
2. Форми та методи державного регулювання ЗЕД
3. Організації, що сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

1. Органи державного регулювання ЗЕД

З огляду на багатогранність зовнішньоекономічної діяльності, її важливість для економіки країни створена ціла система державного регулювання цієї сфери. Кожна держава самостійно формує систему і структуру регулювання зовнішньоекономічної діяльності, яка повинна забезпечувати: захист економічних інтересів країни і законних інтересів усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у розвитку всіх законних видів бізнесу незалежно від форм власності, а також усі напрями використання доходів і вкладання інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктами регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні згідно з відповідним законом є:

- Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Загалом структура державного регулювання ЗЕД, як і зовнішньоекономічної політики приблизно однакова в усіх країнах світу. До неї звичайно входять парламент, Кабінет Міністрів, відповідні міністерства (Міністерство зовнішньої торгівлі або зовнішньоекономічних зв'язків, Міністерство закордонних прав) Митні органи (Управління), Податкові

органи, Центральний банк, відповідні державні комітети та відомства, органи місцевого управління та територіальні підрозділи органів державного регулювання ЗЕД.

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою:

- ✓ чинного законодавства країни;
- ✓ економічних методів оперативного регулювання (митно-тарифних та нетарифних, валютно-фінансових, кредитних);
- ✓ рішень недержавних органів управління;
- ✓ договорів, укладених суб'єктами ЗЕД.

Виділяють п'ять основних принципів, на яких повинна базуватися національна регулятивна система і котрих повинні дотримуватися органи державного регулювання ЗЕД при її формуванні:

1) розумної достатності полягає в тому, що органи державного регулювання ЗЕД повинні визначити для кожного з інструментів ту межу, за якою подальший приріст обмежень призводить до побічних наслідків таких, як відчутні економічні перекоси і викривлення, зниження стимулів до ефективної зовнішньоторговельної діяльності, зміщення активності у сфері тіньової економіки;

2) селективності й доповнення - жоден з інструментів регулювання не може вирішувати водночас велику кількість завдань; зазвичай він вибірково впливає на окремі сектори, тому комплексний регулюючий ефект може досягатися лише в результаті раціональної комбінації ряду форм і методів регулювання;

3) простоти та компактності – уряд країни повинен уникати надто складних, заплутаних, неоднозначних регулятивних комплексів тому, що такі комплекси створюють додатковий ефект невизначеності, придушують економічну та зовнішньоекономічну діяльність, сприяють процвітанню корупції;

4) не протиріччя – різноманітні регулятивні інструменти не повинні суперечити один одному, інакше їх дія взаємно нейтралізується, а негативні побічні ефекти взаємно посилюються;

5) прогресуючого адміністративного регулювання – перехід від адміністративних інструментів регулювання до економічних, що забезпечує певний ступінь свободи суб'єктам зовнішньоторговельної діяльності

В Україні система органів державного регулювання ЗЕД та їх функції чітко визначені в ЗУ «Про ЗЕД» від № 960-XII від 16 квітня 1991р. насамперед у ст. 8 Закону зазначається, що Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території. Важливо звернути увагу на те, що 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 законами України.

1. Найбільш значущим за юридичною силою обсягом повноважень щодо управління економічними процесами в державі володіє Президент України, повноваження встановлені Конституцією України (ст. 106) і насамперед полягають у тому, що президент України визначає основні напрями зовнішньої і внутрішньої політики, зокрема, економічної, впливає на розстановку кадрів, створення управлінських структур у даній сфері. Це зумовлено тим, що президент України:

- забезпечує державну незалежність, національну безпеку і правонаступництво держави;

- звертається з посланням до народу та із щорічним і позачерговими посланнями до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище країни;

- представляє державу в міжнародних відносинах, здійснює управління зовнішньоекономічною діяльністю держави, веде переговори та укладає міжнародні договори України;

- призначає на посади та звільняє з посад за згодою Верховної Ради України голову Антимонопольного Комітету України, голову Фонду державного майна України;
- утворює, реорганізовує та ліквідує за поданням Прем'єр-міністра України міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, діючи в межах коштів, передбачених на утримання органів виконавчої влади;
- підписує закони, прийняті Верховною Радою України;
- має право вето щодо прийнятих Верховною Радою України законів із наступним поверненням їх на повторний розгляд Верховної Ради України.

2. Найвищим органом законодавчої влади, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, є Верховна Рада України до компетенції якого належать:

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

- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

3. Головні функції в державному регулюванні ЗЕД виконують органи виконавчої влади. Вищим органом у системі органів виконавчої влади є Кабінет Міністрів України, який у напрямі регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує такі функції:

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

- здійснення координації діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- координація роботи торговельних представництв України в іноземних державах;

- прийняття нормативних актів управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

- проведення переговорів і укладання міжурядових договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечення виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучення до їх виконання інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

- внесення на розгляд Верховної Ради України (відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України) пропозицій 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;

- забезпечення складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

- здійснення заходів щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України.

Кабінету Міністрів України підпорядковані міністерства та відомства, які діють у сфері управління зовнішньоекономічної діяльності та є центральними органами виконавчої влади.

4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Відповідно до покладених на нього завдань, у напрямі регулювання зовнішньоекономічної діяльності, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України здійснює функції:

- забезпечення і координація в межах повноважень виконання українською стороною зобов'язань за міжнародними договорами України з ЄС;

- забезпечення реалізації державної зовнішньоекономічної політики, розробка концепції та стратегії розвитку зовнішньоекономічного потенціалу держави, механізму державного регулювання зовнішніх економічних зв'язків;

- розробка заходів, спрямованих на нарощення інвестиційних ресурсів, створення сприятливого інвестиційного клімату, та організація їх здійснення;

- координація і забезпечення разом з іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади реалізації державної політики у сфері економічного та технічного співробітництва з іноземними державами та міжнародними організаціями щодо виконання економічних програм і проектів.

Основною структурною одиницею міністерств є управління (департамент). У структурі центрального апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України налічується 29 департаментів і 15 інших самостійних підрозділів. Безпосередньо виконання функції регулювання зовнішньоекономічної діяльності в структурі Міністерства покладено на

Департамент зовнішньоекономічної діяльності, до складу якого входять два управління:

I - Управління зовнішньоекономічної політики, який складається з:

- Відділ політики та інструментів розвитку зовнішньої торгівлі;
- Відділ митно-тарифної та нетарифної політики;
- Відділ розвитку експорту товарів та послуг;
- Відділ прогнозування та моніторингу зовнішньої торгівлі

II Управління регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який безпосередньо здійснює регулювання ЗЕД і складається з:

- Відділ нетарифного регулювання
- Відділ контролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності
- Відділ державного регулювання зовнішньоекономічних операцій

Серед інших департаментів, пов'язаних із регулюванням зовнішньоекономічної діяльності:

- ✓ Департамент торговельно-економічного співробітництва з країнами СНД та Російською Федерацією;
- ✓ Департамент співробітництва з Європейським Союзом;
- ✓ Департамент співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту;
- ✓ Департамент співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та координації міжнародної технічної допомоги;
- ✓ Департамент торговельно-економічного співробітництва.

За характером діяльності всі управління (департаменти) міністерства можна об'єднати в три групи:

- 1) торговельно-політичні;
- 2) головні галузеві управління;
- 3) функціональні управління та відділи.

Торговельно-політичні управління (регіональні) займаються питаннями розвитку торговельних взаємозв'язків з окремими групами країн. Вони

виробляють основи торговельної політики країни, а також заходи щодо зміцнення економічних зв'язків із зарубіжними країнами.

Головні товарні (галузеві) управління здійснюють контроль за виконанням експортних та імпорتنих планів; вивчають комерційні умови експорту й імпорту; розглядають заявки іноземних держав на постачання і закупівлю товарів, проводять переговори з іноземними делегаціями з питань експорту й імпорту; спостерігають за товарною структурою зовнішньої торгівлі та оптимізують її відповідно до потреб внутрішнього ринку; видають дозволи на ввіз і вивіз товарів; беруть участь у підготовці типових контрактів і загальних умов поставок.

Серед функціональних управлінь та відділів існує кілька типів, зокрема:

- ✓ договірно-правове управління, які готує проекти торговельних договорів і угод, урядових постанов; контролює виконання правових умов договорів і угод;

- ✓ валютне управління складає валютні баланси з торгівлі з окремими країнами, видає дозволи на платежі в іноземній валюті;

- ✓ митне управління керує місцевими митними організаціями і контролює дотримання ними вимог законодавства і правил митної справи; вивчає питання митної політики, розробляє проекти митних тарифів, бере участь у розробці проектів міжнародних угод у частині, що стосується митної справи);

- ✓ управління цін здійснює загальний контроль за ціновими умовами контрактів та ін.

5. Міністерство закордонних справ України (МЗС) є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує проведення зовнішньої політики держави і координацію діяльності у сфері зовнішніх зносин України. МЗС здійснює повноваження безпосередньо і через закордонні дипломатичні установи України, представництва МЗС на території України, організації та установи, що належать до сфери його управління.

Головними завданнями Міністерства закордонних справ є:

- участь у забезпеченні національних інтересів і безпеки України шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства;
- сприяння забезпеченню стабільності міжнародного становища України, піднесенню її міжнародного авторитету, поширенню у світі образу України як надійного і передбачуваного партнера;
- створення сприятливих зовнішніх умов для зміцнення незалежності, державного суверенітету, економічної самостійності та збереження територіальної цілісності України;
- забезпечення відповідно до наданих повноважень цілісності та узгодженості зовнішньополітичного курсу України та ін.

Структурними підрозділами Міністерства зовнішніх справ (МЗС) є департаменти і управління. До системи органів дипломатичної служби належать посольства, постійні представництва і місії, генеральні консульства, представництва МЗС у регіонах, Дипломатична академія при МЗС.

6. Національний банк України (НБУ) є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління, її емісійним центром, проводить єдину державну політику в сфері грошового обігу, кредиту, зміцнення грошової одиниці, організує міжбанківські розрахунки, координує діяльність банківської системи в цілому, визначає курс грошової одиниці стосовно валют інших країн. Національний банк встановлює вид грошових знаків, їх номінал, відмінні ознаки і систему захисту. До функцій НБУ входять:

- зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;
- представлення інтересів України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладання відповідні міжбанківські угоди;

- регулювання курсу національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснення обліку і розрахунків з наданих і одержаних державних кредитів і позик, провадження операцій з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- гарантування кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України;
- здійснення інших функцій відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» (872-12) та інших законів України.

Національний банк України може передавати виконання покладених на нього функцій банку для зовнішньоекономічної діяльності України.

7. Міністерство доходів і зборів України, який об'єднує в собі дві такі організації, як митна та податкова служба України:

- податкова служба України здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством;
- митна служба України, основним завданням якої є здійснення митного контролю в Україні згідно з чинними законами України.

8. Антимонопольний комітет України контролює дотримання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції. Цей комітет підконтрольний Президенту та підзвітний Верховній Раді України. Систему органів Антимонопольного комітету України утворюють Комітет і його територіальні відділення (в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі),

повноваження яких визначаються комітетом у межах компетенції. За потреби можуть створюватись міжобласні територіальні відділення.

9. Державна служба експортного контролю України є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів. Основними завданнями Держекспортконтролю України згідно з Указом є:

- реалізація державної політики у галузі державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення, подвійного використання та інших товарів, що не внесені до списків товарів, що підлягають державному експортному контролю та щодо яких відповідно до законодавства можуть бути застосовані процедури державного експортного контролю (далі – товари), а також внесення пропозицій щодо її формування;

- захист національних інтересів та зміцнення міжнародного авторитету України під час здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів шляхом забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України, пов'язаних із нерозповсюдженням зброї масового знищення, засобів її доставки та обмеженням передач звичайних видів озброєння для недопущення їх застосування у терористичних та інших протиправних цілях;

- сприяння розвитку міжнародного співробітництва та взаємодії з відповідними органами іноземних держав і міжнародними організаціями з питань нерозповсюдження та експортного контролю.

10. 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 і застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

11. Крім загально державних органів, функціонують і органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю, які провадять регулювання

ЗЕД у межах своєї компетенції, передбаченої законодавством. До них відносять:

- місцеві Ради народних депутатів та їх виконавчі й розпорядчі органи;
- територіальні підрозділи органів державного регулювання ЗЕД України.

Нормативні акти місцевих рад народних депутатів України та підпорядкованих їм виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, безпосередньо передбачених законами України. Місцеві ради народних депутатів України та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

12. Окремо варто виділити і торговельні представництва України закордоном, функціями та завданням яких є:

- представлення інтересів країни в галузі зовнішньої торгівлі й сприяння розвитку торговельних та інших господарських відносин України з країною перебування торговельного представництва;
- регулювання зовнішньої торгівлі України з країною перебування торговельного представництва;
- здійснення зовнішньої торгівлі України з країною перебування торговельного представництва;
- вивчення загальних економічних умов, зовнішньоекономічних зв'язків і кон'юнктури ринків країни перебування, враховуючи інтереси зовнішньої торгівлі України, подання відповідної інформації в Міністерство економічного розвитку і торгівлі та Міністерство закордонних справ України, а також установам, організаціям, підприємствам, які діють у зовнішньоекономічній сфері.

Торговельні представництва становлять частину відповідних повноважних представництв держави закордоном, вони є частиною

посольства або місії країни та безпосередньо підпорядковуються Міністерству економічного розвитку і торгівлі України.

Отже на цей час система управління економікою загалом та зовнішньоекономічною діяльністю зокрема охоплює такі рівні, як:

- ✓ загальнодержавний – ВР, Президент, КМ
- ✓ функціональний – профільні міністерства та департаменти (Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство фінансів);
- ✓ територіальний – регіональні органи влади;
- ✓ галузевий – інші галузеві міністерства та відомства, що беруть участь в державному регулюванні ЗЕД на національному рівні;
- ✓ господарчий – суб'єкти господарської діяльності, які функціонують у сфері виробництва, так і обігу, і самостійно здійснюють ЗЕО на зовнішньому ринку, організації, що обслуговують ЗЕД та сприяють її розвитку.

2. Форми та методи державного регулювання ЗЕД

Світова теорія та практика виробила дві основні форми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які проявляються в протекціонізм та вільна торгівля.

Режим, який виключає будь-яке втручання в зовнішньоекономічну діяльність, називається вільною торгівлею.

Формально при реалізації політики вільної торгівлі не можуть застосовуватися будь-які протекціоністські елементи. Але практично політика вільної торгівлі в чистому вигляді не застосовується жодною з країн світу. Прикладом наближення до цієї політики є країни — члени Європейського Союзу (ЄС), які ліквідували будь-які бар'єри при здійсненні взаємної зовнішньоекономічної діяльності. Але стосовно третіх країн, що не є членами ЄС, існує значна кількість обмежень, які можна вважати елементами протекціонізму.

Політикою, протилежною до вільної торгівлі, є протекціонізм — це сукупність заходів, за допомогою яких держава, з одного боку, захищає певні галузі національної економіки від конкуренції іноземних партнерів, а з іншого — стимулює національних виробників експортоорієнтованої продукції. При цьому дуже часто, особливо у розвинених країнах, протекціонізм використовується з метою завоювання зовнішніх ринків і закріплення на них.

Зокрема, захист національних виробників від імпорту найтіснішим чином пов'язаний із державною підтримкою експортної діяльності в країні. Чим вищим є рівень конкурентоспроможності виробників певної країни, що відбивається на обсягах її експорту, тим, за інших рівних умов, меншою виявляється потреба в спеціальних заходах щодо обмеження імпорту цієї країни. Навпаки, істотні обмеження імпорту можуть стати наслідком скорочення експортних можливостей, що віддзеркалює падіння міжнародної конкурентоспроможності.

Протекціонізм може реалізуватися в одній із п'яти форм:

- 1) селективний — спрямований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- 2) галузевий — допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей;
- 3) колективний — політика інтеграційних угруповань, торговельних об'єднань держав стосовно третіх країн;
- 4) прихований — здійснюється методами внутрішньої економічної політики, є водночас скороченням мита й розширенням кількості нетарифних обмежень;
- 5) монопольний - одноосібне здійснення державних зовнішньоторговельних відносин із використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує в країнах з централізованим управлінням).

Вибір конкретної форми протекціоністської політики передбачає зобов'язання щодо вільної або мимовільної підтримки структурної політики, яку здійснює країна без орієнтації на світові структурні зрушення. Така політика, якщо вона не має тимчасового характеру, сприятиме закріпленню технічного й технологічного відставання, ослабленню абсолютних і відносних переваг країни, зниженню міжнародної конкурентоспроможності як окремих товарів, галузей, так і всього національного господарства.

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою широкого кола заходів, кількість яких постійно зростає. Пояснюється це тим, що в міру поширення зовнішньоекономічної діяльності тієї чи іншої країни необхідні все нові та нові інструменти оптимізації її участі у міжнародній спеціалізації, захисту національної економіки від негативного впливу зовнішніх факторів (циклічність спадів, надмірне коливання валютних курсів, недобросовісної конкуренції) сприяння зміцнення позицій національних виробників на світовому ринку. Засоби регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на 8 категорій.

✓ 1. Імпортний тариф – це систематизований перелік товару, що ввозиться, методи визначення їх митної вартості та нарахування мита, правила визначення країни походження товару;

✓ 2. Паратарифні заходи – це платежі, які нараховуються при ввезенні іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціально цільові збори;

✓ 3. Заходи контролю за цінами – антидемпінгові та компенсаційні заходи, спрямовані проти субсидій, плинні імпорتنі збори. Плинні імпорتنі збори, як і мито, безпосередньо впливають на рівень ціни товару, але відрізняються від мита тим, що їх ставка не є фіксованою; вона змінюється залежно від співвідношення внутрішніх і світових цін на певний товар. Ставка плинних податків підвищується, коли спостерігається падіння світових цін, і знижується при їх зростанні. Розміри плинних податків

можуть змінюватися щоденно. Їх застосування дозволяє постійно підтримувати необхідний ступінь захисту внутрішнього ринку;

- ✓ 4. Фінансові заходи - правила здійснення валютних операцій;
- ✓ 5. Кількісний контроль – кількісні обмеження (квоти), що встановлюються на вивезення певних товарів;
- ✓ 6. Автоматичне ліцензування – встановлений документ, який необхідно отримати для ввезення або вивезення певних товарів;
- ✓ 7. Державна монополія – держава встановлює свою монополію на торгівлю певними товарами взагалі або на зовнішню торгівлю ними.
- ✓ 8. Технічні бар'єри – контроль за імпортом на предмет його відповідності національним стандартам безпеки та якості.

Під методами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності слід розуміти способи впливу держави в особі законодавчих і виконавчих органів на сферу зовнішньоекономічної діяльності з метою створення або забезпечення умов діяльності суб'єктів ЗЕД відповідно до національної економічної політики.

Основною складовою організаційно-економічного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є методи регулювання, які можна поділити на чотири групи.

До першої групи належать засоби організаційно адміністративного характеру або(адміністративні), які стосуються реєстрації учасників зовнішньоекономічної діяльності та реєстрації зовнішньоекономічних операцій, вимог щодо наявності, оформлення та ведення документації в галузі зовнішньоекономічної діяльності, ліцензування та заборони здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

До другої групи відносять економічні засоби, які забезпечують ефективне здійснення регулятивних функцій держави. Відповідно до другої групи розрізняють:

1) Митне регулювання передбачає введення певних видів мит та розглядає і надає детальну характеристику дії таких митних режимів, як:

- випуск для вільного обігу;
- реімпорт;
- транзит;
- митний склад;
- вільний склад, магазин безмитної торгівлі;
- переробка на митній території;
- переробка під митним наглядом;
- тимчасове ввезення (вивезення);
- вільна митна зона;
- переробка поза митною територією;
- експорт;
- реекспорт;
- знищення;
- відмова на користь держави.

2) Податкова політика включає заходи зі стимулювання експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей економіки за допомогою податкових пільг, податкових канікул, диференціації податкових ставок тощо.

3) Валютно-фінансове регулювання спрямоване на регулювання міжнародних розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, кредитування зовнішньоекономічних операцій, порядку здійснення операцій з валютою та валютними цінностями з метою врівноваження платіжного балансу країни, зміни структури імпорту або його обмеження, концентрації валютних ресурсів у держави.

4) Регулювання руху капіталу — комплекс заходів для залучення і використання іноземних інвестицій на території держави та регулювання вивозу інвестицій закордон. Воно стосується таких аспектів руху капіталу, як:

- визначення іноземного інвестора, видів і форм іноземних інвестицій;

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

5) Система регулювання цін спрямована на досягнення стабілізації цін, уникнення їх різких коливань, підтримки цін на рівні, який дозволяє суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності вести розширене відтворення, регулювання обсягів та структури виробництва. Вона передбачає запровадження верхніх і нижніх меж коливання цін, введення індикативних та умовних цін, здійснення товарних інтервенцій.

6) Норми і нормативи - встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм (правил) поведінки суб'єктів ЗЕД.

До третьої групи методів відносять фінансові засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності, до якої входять засоби, які спрямовані на здійснення внутрішніх цілеспрямованих і контрольованих заходів у національній економіці країни: підтримка цін і доходів виробників, зниження витрат виробників та заходи структурної політики.

До четвертої групи належать заходи протекціоністської групи, які дають змогу захистити виробників від впливу зовнішніх умов, передусім, від імпорту аналогічної продукції з інших країн.

Звідси можна зробити висновок, що основну систему державного регулювання зовнішньої торгівлі будь-якої держави складає набір допустимих економічних та неекономічних (адміністративних) заходів обмеження імпорту та експорту та стимулювання імпорту та експорту.

Сучасна система національних форм регулювання зовнішньої торгівлі являє собою доволі складну сукупність контролюючих, регулюючих і стимулюючих заходів, таких як національні засоби та міждержавні засоби регулювання зовнішньої торгівлі.

Національні засоби регулювання зовнішньої торгівлі, які в свою чергу поділяються на:

- І група державне регулювання експорту у комплексі торгово-політичних заходів уряду відіграє меншу роль, ніж регулювання імпорту, оскільки для країн з розвинутою економікою головним завданням є проблема захисту внутрішнього ринку від надмірної конкуренції постачальників імпортованих товарів та послуг, яке в себе включає:

- ❖ На засоби обмеження та стримування експорту, такі як:

- заборона експорту – це можливо лише, якщо це дозволено міжнародними договорами, учасником яких є Україна;

- контингентування - форма державного регулювання, що передбачає обмеження ввезення або вивезення певних груп товарів та видачу відповідних ліцензій на здійснення цих операцій;

- Ліцензування - яке дозволяє уряду диференційовано впливати на розвиток зовнішньої торгівлі;

- добровільне обмеження експорту - метод державного регулювання зовнішньої торгівлі, що передбачає зобов'язання одного з партнерів зовнішньої торгівлі обмежувати або не розширювати обсяг експорту. Таке зобов'язання може бути прийняте внаслідок укладення офіційної або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару, а також щодо підприємств, фірм, компаній, які порушили закон про добросовісну конкуренцію в тих країнах, куди експортуються товари цих виробників;

- мита та податки на експорт.

- ❖ на засоби сприяння та розширення експорт такі як:

- звільнення від внутрішніх податків, повернення податків (гуманітарна і технічна допомога);

- експортні субсидії – це субсидії, що надаються вітчизняним виробникам, які продають свою продукцію за кордоном. Надаються

державою з метою розподілу доходів, підтримки певних секторів економіки та балансу поточного рахунку товарів та послуг;

- Кредити - кредити, пов'язані з обслуговуванням та заохоченням експорту, їх сутність полягає у відстроченні платежу, що полегшує покупцеві придбання товару.

- Гарантії експортних кредитів - надання гарантій комерційними банками та іншими спеціалізованими компаніями для покриття кредитних ризиків.

II група засобів це валютно-кредитні засоби регулювання зовнішньої торгівлі такі, як валютні обмеження, механізм валютних курсів, багато чисельність валютних курсів, імпорتنі депозити, зміни облікової ставки, кредитування експорту чи імпорту.

III група державне регулювання імпорту здійснюється шляхом цілого ряду інструментів, як економічних, так і адміністративних, таких як:

- внутрішні засоби регулювання, які поділяються на:
 - економічні засоби такі, як внутрішні податки, субсидії національним виробникам та особливий режим держзакупів;
 - адміністративні засоби, які обмежують використання імпорتنих товарів, це такі засоби, як: технічні норми, стандарти, правила безпеки тощо., санітарно-ветеринарні норми, заходи охорони довкілля.
- Прикордонне регулювання, податки та збори встановлюються звичайно не законодавчими нормами а нормативними документами урядових інстанцій, а тому часто змінюються і які включають в себе:
 - імпорتنі бар'єри, які впливають на імпорتنу ціну товару і складаються з: митних тарифів, прикордонні податки та збори, надзвичайні імпорتنі податки та збори;
 - пряме адміністративне регулювання імпорту таке як: заборони, контингентування (квотування) це кількісне чи вартісне обмеження експорту або імпорту, що вводиться на певний термін на окремі товари і послуги визначених країн., ліцензування, митні формальності (здійснюються при

перетині державного кордону і передбачають заповнення митної декларації встановленої форми для кожної особи, яка досягла 16-літнього віку).

Міждержавні засоби регулювання зовнішньої торгівлі це:

- двосторонні договори та угоди;
- багатосторонні договори та угоди;
- Генеральна угода з тарифів та торгівлі – СОТ.

Отже підсумовуючи вище сказане можемо зробити висновок, що сучасна система національних форм регулювання зовнішньої торгівлі являє собою доволі складну сукупність заходів контролю, регулювання та стимулювання, які можна класифікувати за такими критеріями:

- місце виникнення (застосування) регулюючих оптимізаційних заходів;
- походження інструментів регулювання;
- об'єкт регулювання (експорт або імпорт);
- характер впливу на об'єкт регулювання.

3. Організації, що сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

До організацій, які сприяють розвитку зовнішньоекономічної співпраці України з зарубіжними країнами, належать:

- ✓ Торгово-промислова України та регіональні Торгово-промислові палати;
- ✓ Інститут міжнародної економіки та міжнародних торгових відносин Національної академії наук України;
- ✓ Академія зовнішньої торгівлі;
- ✓ науково-дослідні установи, різного роду асоціації зі сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- ✓ консультаційно-інформаційні фірми та організації;
- ✓ вищі заклади освіти, які готують спеціалістів у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

- ✓ різні друковані видання тощо.

Серед українських організацій, що сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України з зарубіжними партнерами, особливе місце займає Торгово-промислова палата України, а також регіональні Торгово-промислові палати.

Торгово-промислова палата є недержавною, некомерційною, громадською організацією, що об'єднує українські підприємства та українських підприємців з метою захисту їх інтересів у відношеннях з державою та її органами.

Торгово-промислова палата України може здійснювати підприємницьку діяльність лише наскільки це необхідно для виконання нею своїх статутних завдань. Отриманий Торгово-промисловою палатою прибуток між її засновниками не розподіляється. Вона є юридичною особою, і відповідає за свої зобов'язання всім своїм майном, але при цьому не несе відповідальності за зобов'язання своїх членів, оскільки і вони не відповідають за її зобов'язання.

Відповідно до Закону «Про Торгово-промислову палату», вона створюється з метою:

- ✓ сприяння розвитку економіки України та інтегрування у світову господарську систему;
- ✓ формування сучасної промислової та торгової інфраструктури;
- ✓ створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;
- ✓ врегулювання взаємовідносин підприємців з їх соціальними партнерами;
- ✓ розвитку всіх видів підприємництва;
- ✓ торгово-економічних та науково-технічних зв'язків українських підприємців з підприємцями зарубіжних країн.

Торгово-промислові палати утворюються на території одного або декількох суб'єктів України, а також інших адміністративно-територіальних

утворень на основі принципу добровільного об'єднання їх засновників. На одній території може бути заснована лише одна Торгово-промислова палата.

Членами Торгово-промислової палати можуть бути українські підприємства незалежно від їх організаційно-правової форми та підприємці, а також організації, об'єднання підприємств та підприємців.

Торгово-промислова палата діє та виконує свої завдання і функції на національному рівні відповідно до статуту та володіє всіма правами, необхідними для їх реалізації. Торгово-промислова палата України здійснює представницькі функції як в Україні, так і за кордоном, об'єднує на національному рівні Торгово-промислові палати областей і регіонів, здійснює загальну координацію їх діяльності.

Торгово-промислова палата здійснює такі функції (рис):

- видає дозволи на відкриття в Україні представництв іноземних ТПП, змішаних ТПП, федерацій, асоціацій та союзів підприємців, а також іноземних фірм та організацій, у співпраці з якими зацікавлені члени ТПП;
- організація навчання сучасним методам ведення підприємницької діяльності, проведення стажувань спеціалістів як в країні, так і за кордоном;
- встановлення зв'язків з іноземними діловими та громадськими колами;
- сприяє розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції шляхом залучення зарубіжних технологій і ноу-хау, інвестицій, і створення акціонерних товариств, СП та інших організацій;
- консультаційні послуги, сприяє іноземним фірмам та організаціям в пошуку ділових партнерів в Україні, здійснює інформаційне обслуговування з питань ЗЕД, її правового забезпечення та комерційної діяльності за кордоном;
- виконує доручення ЗЕО та інших господарських організацій на проведення експертизи, контролю якості та комплектності, перевірки кількості експортних та імпорتنих товарів;
- рекламна робота, виготовлення художніх оригіналмакетів;
- сприяє діловому туризму, організації та проведенню ділових зустрічей, симпозіумів, конференцій та різноманітних конгресів;

- визначає порядок ведення недержавного Реєстру підприємств та підприємців, фінансове та економічне положення яких засвідчує про їх надійність як партнерів для підприємницької діяльності в Україні та за кордоном;

- надає допомогу, представляє та захищає інтереси членів ТПП всередині країни та за кордоном з питань, пов'язаних з господарською діяльністю;

- ✓ активна виставкова діяльність на території України і за кордоном;
- ✓ засвідчує обставини форсмажору відповідно до умов зовнішньоторгових угод та міжнародних договорів України, а також торгіві і портові звичаї, прийняті в Україні;

- ✓ видає свідоцтва про походження товарів, які вивозяться з України, товаросупровідну документацію на них та ряд інших документів, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій;

- ✓ здійснює посередницькі операції з патентування винаходів, промислових взірців, реєстрації товарних знаків та знаків обслуговування, фірмових назв, місць походження;

- ✓ декларування товарів при проведенні експортно-імпортних операцій суб'єктами ЗЕД;

- ✓ переклад економічної та науково-технічної документації, а також на усні переклади з іноземної на український та навпаки.

Основу Торгово-промислової палати України утворюють регіональні, обласні та місцеві палати. При Торгово-промисловій палаті діють:

- ✓ Міжнародний комерційний арбітражний суд, предметом розгляду якого можуть бути цивільно-правові суперечки у сфері зовнішньоекономічної діяльності, якщо хоча б одна сторона має комерційне підприємство за кордоном, а також суперечки підприємств з іноземними інвестиціями між собою та іншими суб'єктами українського права;

- ✓ Морська арбітражна комісія, до компетенції якої входять практично будь-які цивільно-правові суперечки зі сфери торгового мореплавства,

включаючи відносини перевезень, купівлі-продажу, ремонту суден тощо. Сторонами цих суперечок можуть бути як іноземні, так і лише українські суб'єкти права.

✓ Третейський арбітражний суд, розуміється суд, обраний сторонами для вирішення спору між ними. Склад суду визначається сторонами. На відміну від загальної (державного) суду, звернення до третейського суду відбувається на підставі угоди сторін.

✓ Міжнародна академія фінансів та інвестицій вищий навчальний заклад, створений відповідно до рішення Президії Торгово-промислової палати України від 15 липня 2005 року. Засновником Академії є Торгово-промислова палата України. Академія створена шляхом реорганізації інформаційно-консультативного навчального центру при ТПП України та є правонаступницею його прав та обов'язків. Академію внесено до Державного реєстру вищих навчальних закладів України за реєстраційним номером 10-I-1 від 10.08.2007 р.. Мета Міжнародної академії фінансів та інвестицій є підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації фахівців нового покоління, рівень знань яких відповідає світовим стандартам і дозволяє працювати в умовах інтеграції України до світового співтовариства. Академія відрізняється від інших закладів філософією та підходом: використовуючи міжнародні технології, ми орієнтуємося на реалії української економіки.

ТПП України є членом Міжнародної торгової палати і Всесвітньої федерації палат, Асоціації торгово-промислових палат Європи, Ділової ради Чорноморського економічного співтовариства, Асоціації ТПП Центральної Європейської Ініціативи. ТПП України має в 11 країнах світу своїх представників, підтримує партнерські зв'язки з аналогічними національними та регіональними структурами майже у 90 країнах світу. Представники Палати входять до складу 69 міжурядових комісій з питань торгово-економічного співробітництва, підкомісій і робочих груп в них.

Лекція 3: «Митно - тарифне регулювання ЗЕД»

План

1. Поняття митного тарифу. Види та функції мита.
2. Визначення країни походження та митної вартості товару.
3. Рівень митного обкладання. Тарифна ескалація.

1. Поняття митного тарифу. Види та функції мита.

Державне регулювання міжнародної торгівлі може бути:

- одностороннім — інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без узгодження або консультацій з її торговими партнерами. Звичайно, односторонніх заходів вживають у відповідь на аналогічні кроки інших країн і призводять до виникнення політичного напруження між торговими партнерами (обкладання окремих товарів митом, введення квот на імпорт);

- двостороннім — заходи торгової політики погоджуються між країнами, що є торговими партнерами. Наприклад, за взаємною домовленістю кожною зі сторін можуть вводиться конвенційні мита, що не торкаються інтересів іншої. Країни можуть погоджуватися технічні вимоги до маркування, пакування, домовлятися про взаємне визнання сертифікатів якості тощо;

- багатостороннім — торгова політика погоджується і регулюється багатосторонніми угодами. Приклади багатосторонньої політики включають ГАТТ/СОР, угоди в сфері торгівлі країн — членів ЄС.

Також залежно від масштабів втручання держави у міжнародну торгівлю ми знаємо, що розрізняють протекціоністську торгову політику і політику вільної торгівлі. Вільна торгівля — політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Протекціонізм — державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Серед розмаїття методів регулювання міжнародної торгівлі можна виділити економічні та неекономічні. Економічні, в свою чергу, поділяються

на митно-тарифні (засновані на використанні митного тарифу) та нетарифні методи (засновані на кількісному методі регулювання ЗЕД).

Митно-тарифні методи посідають центральне місце у системі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Водночас митний тариф є головним інструментом, що, разом із внутрішньою податковою системою, регулює економічний клімат у країні й спрямований на захист вітчизняних товаровиробників від іноземної конкуренції та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому споживчому ринку.

Лібералізація зовнішньоторговельної політики проявляється у зниженні тарифних ставок імпорتنих та експортних мит, наданні вагомих пільг щодо товарів походженням із країн, що розвиваються. Разом із тим протекціонізм шляхом застосування високих імпорتنих тарифних ставок захищає внутрішній ринок від проникнення товарів іноземного виробництва та певним чином сприяє нарощуванню експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників.

Митно-тарифне регулювання передбачає введення певних видів мит і розглядає та надає детальну характеристику дії таких митних режимів, як:

- імпорт (випуск для вільного обігу);
- реімпорт;
- міжнародний митний транзит;
- митний склад;
- безмитна торгівля;
- переробка на митній території;
- тимчасовий ввіз (вивезення);
- спеціальна митна зона (вільна зона);
- переробка поза митною територією;
- експорт (остаточне вивезення);
- реекспорт;
- знищення або руйнування;

- відмова на користь держави.

Структура митних тарифів включає прості (одноколонні) і складні (багатоколонні) тарифи. Прості митні тарифи встановлюють одну ставку мита для кожного товару незалежно від походження цього товару. Складний митний тариф передбачає для кожного товару дві та більше ставок мита.

Залежно від того, яка сторона торгової політики вважається важливою, існує кілька визначень митного тарифу, що доповнюють одне одного.

Митний тариф залежно від контексту має декілька значень:

1) Митний тариф – інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;

2) Митний тариф - це сукупність ставок мит, які застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;

3) Митний тариф – це систематизований перелік ставок мит, встановлених для оподаткування експортних або імпорتنих товарів.

Цілі митного тарифу:

- раціоналізація товарної структури імпорту та експорту;
- підтримка раціонального співвідношення імпорту та експорту товарів, валютних доходів та витрат на території країни;
- створення умов для прогресивних змін у структурі виробництва та споживання товарів в країні;
- захист економіки країни від несприятливого впливу іноземної конкуренції;
- забезпечення умов для ефективної інтеграції країни до світової економіки.

Під товаром, звичайно, розуміють будь-яке майно, що переміщається через кордон, включаючи, наприклад, таке специфічне, як електроенергія.

Митний тариф будь-якої країни складається з конкретних ставок мит, що використовуються для цілей оподаткування товарів, які ввозяться або вивозяться.

Мито - це обов'язковий грошовий збір, який накладається на товари під час перетину ними митної території країни.

Варто зазначити, що митний тариф є ефективним інструментом економічної політики, оскільки впливає не лише на сферу зовнішньоекономічних відносин, а й на стан економіки країни загалом. Така масштабність його дії пояснюється широкими функціями:

- 1) протекціоністською — захищати національних виробників від іноземної конкуренції та впливати на умови виходу національних товарів на світовий ринок, будучи складовою частиною механізму ціноутворення;
- 2) фіскальною – бути джерелом надходжень коштів до державного бюджету;
- 3) балансувальною — позитивно впливати на стан платіжного балансу країни.

Існують певні класифікації мит.

За способом стягнення мита бувають:

- адвалорні (*ad valorem*) — нараховуються у відсотках до митної вартості товару, який обкладається митом (наприклад, 10 % від митної вартості товару);
- специфічні (*ad spetiem*) — нараховуються у встановленому грошовому розмірі за одиницю товару, який обкладається митом (кількість, вагу тощо) (наприклад, 10 євро за тонну);
- комбіновані — поєднують у собі адвалорний і специфічний способи стягнення (наприклад, 10 % від митної вартості товару, але не менше ніж 10 євро за тонну).

Адвалорні мита підтримують однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання ціни товару, при цьому змінюються лише обсяги надходжень до бюджету (наприклад, при ціні товару 100 євро і ставці

мита 10 % доходи до бюджету становитимуть 10 євро, при зростанні ціни до 200 євро — 20 євро, при зниженні ціни до 50 євро — 5 євро). Однак, незалежно від ціни товару адвалорне мито призводить до зростання кінцевої ціни товару на розмір ставки мита (у нашому прикладі — на 10 %).

Специфічні мита простіші в адмініструванні та не потребують визначення митної вартості товару, але рівень захисту внутрішнього ринку залежить від коливання ціни на товар (наприклад, при ціні товару 1000 євро за тонну та ставці мита 100 євро за тонну мито становить 10 % ціни товару, при ціні товару 800 євро — 12,5 %, при ціні товару 1200 євро — 8,3 %). Тобто, якщо ціна товару зростає, рівень захисту падає, і навпаки, якщо ціна товару знижується — рівень захисту зростає (останнє має важливе позитивне значення під час економічного спаду та падіння імпорتنих цін). Крім того, досить складно визначити реальний рівень митного захисту при використанні специфічних мит, оскільки не завжди можна оцінити співвідношення ставки мита і ціни товару. Тому в рамках багатосторонніх торговельних угод, зазвичай, приймається рішення про заміну специфічних мит адвалорними.

За походженням розрізняють мита:

- автономні (генеральні) — вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни; їх ставки є найвищими. Такі мита застосовуються до товарів, що імпортуються з країн, з якими певна країна не має укладених торговельних угод, які б визначали характер торговельного режиму;

- конвенційні — встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод між країнами, в яких передбачається надання на взаємній основі режиму найбільшого сприяння; є нижчими, ніж автономні;

- преференційні — пільгові мита, які встановлюються на основі багатосторонніх угод на товари, що походять із країн, які користуються торговельними преференціями. Передусім, це односторонні преференції, які надаються розвиненими країнами для країн, що розвиваються, в рамках Генеральної системи преференцій з метою створення сприятливих умов для

розвитку торгівлі останніх. Вони передбачають найнижчі (часто навіть нульові) митні ставки.

За об'єктом обкладення мита бувають:

- імпорتنі (ввізні) — нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави;
- експортні (вивізні) — накладаються на експортні товари під час їх вивозу за межі митної території держави;
- транзитні — накладаються на товари, які перевозяться транзитом через територію держави.

Імпортний митний тариф — це інструмент торговельної та протекціоністської політики держави, який вимагає індивідуального підходу до обґрунтування мита за кожним конкретним товаром на основі аналізу національних та інтернаціональних витрат і цін.

Як і в кожній країні, в Україні, згідно із законодавством, застосування імпортного мита диференційоване залежно від походження товару. Преференційні та пільгові ставки мита застосовуються в тому разі, коли товар походить із країни експорту, з якою укладено угоди про надання режимів найбільшого сприяння, національного режиму, або яка входить разом з Україною до митних союзів чи утворює з нею спеціальні митні зони. До товарів, що походять з країн, з якими Україна не має відповідних угод, застосовуються повні ставки мита, передбачені єдиним митним тарифом України.

Нині в Україні за преференційними ставками ввізним митом (відповідно до Загальної системи преференцій, прийнятій на II Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) у 1968 р.) обкладаються ввезення товарів із 149-ти країн, що розвиваються, передусім сільськогосподарської сировини і продуктів харчування. Умовами його застосування є: слайд 9

1. безпосередня закупівля;
2. пряме відвантаження;
3. наявність сертифікату походження форми "А".

За пільговими ставками ввізне мито нараховується на товари з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю (країни СНД та Балтії, Македонія), а також з країнами, з якими укладено торговельно-економічні угоди з надання режиму найбільшого сприяння або національного режиму (55 держав світу, серед яких Бельгія, Бразилія, Велика Британія, Данія, Італія, Канада, Німеччина, Франція, Швеція та ін.).

Згідно із чинним законодавством, узагалі не обкладаються митом товари, які ввозяться в Україну в рамках:

а) виробничої кооперації країн СНД (відповідно до Ашгабадської угоди);

б) домовленостей про надання Україні міжнародної технічної та гуманітарної допомоги;

в) угоди між Україною та окремими країнами (зокрема, США, Канадою, країнами ЄС) про гуманітарне й технічне співробітництво і технічну допомогу.

Звільнені від ввізного мита також певні групи товарів, зокрема:

- які були вироблені в Україні й які ввозяться знову на її територію без подальшої переробки; ст.19 ЗУ Про митний тариф

- товари іноземного походження, які вивозяться з України без переробки;

- товари, які імпортуються за рахунок коштів Державного валютного фонду України та іноземних кредитів, що надаються під гарантію Кабінету Міністрів України та деякі інші, що підпадають під дію Закону України "Про режим іноземного інвестування" та "Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах".

Експортне мито нараховується на товари при їх вивезенні за межі митної території держави. Застосування експортного мита має часто суто фіскальний характер, рідше використовується з метою обмеження вивозу певних товарів (в основному сировини) з огляду на важливість їх використання у виробництві вітчизняної продукції. Вивізне мито

застосовується країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Воно накладається на товари традиційного експорту, наприклад, каву в Бразилії, какао в Гані, нафту в Росії. В Україні діє експортне мито на відходи та брухт чорних металів, а також на живу худобу та шкіряну сировину.

У більшості розвинених країн вивізного мита не існує, а в США його введення навіть заборонене конституцією.

Транзитні мита трапляються край рідко і використовуються переважно як засіб торгової війни.

За характером мита бувають:

- сезонні — застосовуються для регулювання торгівлі продукцією сезонного характеру (в основному сільськогосподарською). В Україні, згідно з чинним законодавством, сезонні мита встановлюються на термін не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення;

- спеціальні — застосовуються як засіб захисту національного товаровиробника у таких випадках:

4. коли товари ввозяться на митну територію країни в обсягах та (або) за таких умов, що заподіюють значну шкоду національному товаровиробнику;

5. як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

6. як заходи у відповідь на дискримінаційні та (або) недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та (або) зачіпають інтереси країни;

- антидемпінгові — застосовуються, якщо на територію країни ввозиться товар, який є об'єктом демпінгу;

— компенсаційні — застосовуються щодо імпорту тих товарів, під час виробництва яких застосовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів.

За типами ставок мита бувають:

— постійні — ставки мита встановлені органами державної влади, не можуть змінюватися залежно від обставин;

— змінні — ставки мита можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках, наприклад, у зв'язку зі зміною рівня світових цін.

За способом нарахування мита бувають:

— номінальні — митні ставки, які вказані у митному тарифі;

— ефективні — реальний рівень мит на кінцеві товари, встановлені з урахуванням рівня мит на імпорتنі вузли та деталі цих товарів.

У переважній більшості країн митні тарифи накладаються на імпорт із метою підвищення ціни імпортованих товарів і захисту тим самим внутрішнього ринку.

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

У світовій практиці регулювання міжнародної торгівлі існують і такі інструменти, як тарифні квоти. Одні економісти їх відносять до групи митно-тарифних регулятивних заходів, інші — до нетарифних, зокрема, кількісних.

Тарифні квоти — інструменти, які передбачають ввезення певної кількості товарів за пільговими ставками мита, а понад цю кількість — за звичайними, вищими ставками (наприклад, встановлена квота на імпорт товару в розмірі 100 тисяч тонн. При ввезенні товару в рамках цієї квоти (до 100 тисяч тонн включно) діє митна ставка 10 %, а при ввезенні товару понад 100 тисяч тонн — 20 %). Скажімо, Австрія застосовує тарифні квоти при ввезенні деяких видів овочів, твердої пшениці, а Фінляндія — при ввезенні сиру. Тарифні квоти діють в Японії (на овес, солод, сир, первинний спирт)..

Спеціальним напрямом митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є митні процедури і формальності у тому разі, коли вони перевищують нормальні й загальноприйняті норми, що перетворює їх у додатковий бар'єр у торгівлі (ускладнена процедура митної оцінки, нечітка система митної класифікації, які затримують митне оформлення чи дають можливість тлумачити і застосовувати їх довільно).

Митні процедури та практика їх застосування включають:

- 1) використання спеціальних заходів із рахунків-фактур або цін угод для зборів з тарифів;
- 2) запровадження спеціальних національних методів митної класифікації (для прикладу, Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД);
- 3) процедури митного "очищення", включаючи документування, інспектування.

2. Визначення країни походження та митної вартості товару.

У зв'язку зі зростанням кількості укладених між країнами дво- та багатосторонніх угод про надання сприятливого торговельного режиму й різноманітних преференцій особливої ваги набуває питання визначення країни походження товару. Воно здійснюється за певними показниками, які окреслюють головні чинники, пов'язані з виробництвом або обробкою та переробкою сировини чи матеріалів для продукції, що стає об'єктом купівлі-продажу або обміну.

Країною походження вважається країна, де товар був вироблений або достатньо оброблений чи перероблений, тобто коли його обробка (переробка) призвела до переходу товару в іншу тарифну позицію, ніж матеріали чи вироби, що походять із третіх країн і були використані для його виготовлення.

Відповідно щодо регулювання ЗЕД правило визначення країни походження товару базуються на двох поняттях:

- 1) товари, які повністю вироблені в певній країні;
- 2) товари, які достатньо оброблені чи перероблені в цій країні.

Повністю виробленими в країні вважаються такі товари:

- а) корисні копалини, видобуті в межах її території або економічної зони;
- б) рослинна продукція, вирощена на її ґрунті;
- в) живі тварини, вирощені в ній;
- г) продукція, одержана в ній від живих тварин;
- г) вироблена в ній продукція мисливського, рибальського і морського промислу;
- д) продукція морського промислу, видобута або вироблена у Світовому океані суднами певної країни, а також суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
- е) вторинна сировина і відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснюваних у країні;
- є) товари, вироблені у певній країні виключно з продукції, зазначеної в попередніх пунктах.

Для визначення достатності обробки чи переробки товару, щоб він вважався виготовленим у певній країні, використовують такі критерії:

- 1) переходу в іншу тарифну позицію товару, ніж та, в якій він був до своєї обробки чи переробки, коли змінюється хоча б одна з цифр у цифровому коді товарної позиції товару;
- 2) адвалорної частки, коли додана вартість при виробництві товару в певній країні становить більше 50 % вартості товару;
- 3) зміни споживчих властивостей товару, коли товар у результаті обробки чи переробки набуває інших функцій.

Як достатня переробка товарів не можуть визнаватися такі технологічні операції, як:

- операції щодо схоронності товарів під час їх зберігання чи транспортування;

- підготовка товарів для продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

Українським законодавством обумовлюється, що переробка та обробка вважається достатньою, якщо додана вартість, яка утворилася в результаті переробки та обробки, повинна становити не менше 50 % вартості товару, який стає об'єктом купівлі-продажу або обміну.

За основу класифікації і визначення митної вартості товару береться одна з міжнародних товарних номенклатур. Майже сто років у міжнародній практиці застосовувалася товарна номенклатура, яка спиралася на так звану Брюссельську митну номенклатуру, розроблену наприкінці XIX ст. Її неодноразово доповнювали, але кількість охоплених нею товарних позицій не перевищувала 3600. Нині однією з найпоширеніших у світі є чинна від 1 січня 1988 р. Гармонізована система опису і кодування товарів, яка базується на вже згаданій Брюссельській митній номенклатурі та на стандартній міжнародній класифікації ООН.

Переваги застосування цієї номенклатури полягають у прийнятті єдиної системи кодування товарів, використанні електронної системи переказу даних, застосуванні однозначної статистичної реєстрації.

В Україні з 2001 р. в основу Митного тарифу, який складається з 21 розділу й охоплює 98 груп товарів, покладена Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).

Мито накладається на митну вартість товару, що визначається відповідно до законодавства кожної країни і може відрізнятися від експортної або імпоротної ціни товару, що фіксується статистикою.

Більшість країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовують одну з двох міжнародних систем визначення митної вартості: Брюссельську; ГАТТівську.

Деякі країни, які не відіграють значної ролі в зовнішньоторговельному обороті, використовують власні національні методики визначення митної вартості товарів.

Згідно з Брюссельською митною номенклатурою, митна вартість товару визначається як нормальна вартість товару, за якою товар може бути проданий у країні його призначення на момент подання вантажної митної декларації. Ціна товару повинна бути нормальною ціною, утвореною ринковими відносинами між незалежними один від одного продавцем та покупцем.

Згідно з Кодексом про митну вартість ГАТТ, митна вартість товару - ціна, що реально сплачена, або підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера за виконання певних умов:

- 1) необмеженого переходу права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар;
- 2) ціна угоди або реалізація самої угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик самого товару;
- 3) частина прибутку у будь-якому вигляді не повертається імпортером експортерів;
- 4) експортер та імпортер не взаємозалежні.

Згідно зовнішньоторгової угоди

Митна вартість товару ввезеного на митну територію України є ціна, фактично сплачена або яка підлягає сплаті за ввезений товар на момент перетинання митного кордону.

Функції митної вартості:

- 1) фіскальна - митна вартість є основою для нарахування митних платежів;
- 2) правоохоронна - митна вартість є основою для застосування санкцій за порушення митних правил;
- 3) статистична функція призначена для:

- * забезпечення повного і достовірного обліку даних про експорт та імпорт держави;

- * аналізу основних тенденцій, структури й динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків держави разом з аналізом її макроекономічної ситуації;

- * інформаційного забезпечення вищих органів державної влади й управління при прийнятті ними рішень у галузі митної політики та державного регулювання зовнішньої торгівлі;

- * аналізу кон'юнктури ринку держави;

- * контролю за нарахуванням митних платежів;

- * здійснення валютного контролю в межах компетенції митних органів;

- * представлення даних митної статистики для складання торгового та окремих статей платіжного балансів держави;

- * сприяння в здійсненні державами взаємного обміну інформацією з митної статистики зовнішньої торгівлі;

- * розв'язання інших завдань, обумовлених національною митною політикою.

4) перевірка обґрунтованості ціни товару при бартерних угодах;

- * контроль за еквівалентністю зустрічних товарних відправлень;

- * валютний контроль при проведенні експортно-імпортних операцій;

- * контроль за дотриманням встановлених вартісних квот.

При визначенні митної вартості в ціну угоди крім ціни самого товару включаються різні витрати:

- ціна товару, зазначена в рахунку- фактурі;

- витрати з доставки до місця ввозу на територію України (вартість транспортування, страхування і навантаження-розвантаження);

- витрати покупця (комісійні і брокерські винагороди, вартість упакування та іншої тари);

- відповідна частина вартості сировини, матеріалів, напівфабрикатів, інструментів і послуг, що були надані покупцем безоплатно або по зниженій вартості продавцю для виробництва експортних товарів;
- ліцензійні платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які покупець має здійснити як умову продажу імпортованих товарів;
- розмір частини прямого або непрямого прибутку продавця від будь-яких наступних перепродажів, передача або використання імпортованих товарів на територію України.

Сьогодні всі методи оцінки митної вартості імпортованого товару базуються на ціні угоди, яка реально сплачується за товар, і враховує додаткові витрати покупця, комісійні та брокерські витрати, витрати на пакування, перевезення тощо.

II метод Але у разі неможливості використання першого методу митна вартість визначається за ціною угоди щодо ідентичних товарів. Ідентичність товарів перевіряється за фізичними характеристиками, їхньою якістю та репутацією на ринку, країною походження та виробником. Обмеження застосування цього методу полягає у тому, що ідентичні товари вже продані до країни імпорту та ввезені одночасно з оцінюваними або не раніше ніж за 90 днів. Окрім того, комерційні умови та кількість ввезених товарів приблизно однакові.

III метод визначення митної вартості на основі розрахунку за ціною угоди щодо подібних товарів вважає подібними товари, які мають схожі характеристики та створені зі схожих компонентів, унаслідок чого вони виконують однакові функції. Крім того, ці товари мають вважатися комерційно взаємозамінними. Ідентифікуючи їх, потрібно враховувати якість, наявність товарного знака, репутацію на ринку, країну походження та товаровиробника.

IV метод Визначення митної вартості товарів за оцінкою на основі віднімання вартості застосовується, якщо оцінювані ідентичні чи подібні товари продаватимуться у країні в незмінному стані. Основою розрахунку

вважається ціна одиниці товару, за якою зазначені ідентичні чи подібні товари продаються найбільшою партією на території країни імпорту в строк, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше 90 днів з дати ввезення оцінюваних товарів. Від ціни одиниці товару віднімаються виплати на комісійні винагороди, звичайні надбавки на прибуток, загальні витрати з продажу товару того ж класу та виду в країні імпорту, а також суми імпортного мита, податків, зборів, інших платежів, сплачені у разі ввезення чи продажу товару в країні імпорту. Крім того, віднімаються витрати на транспортування, страхування, навантаження та розвантаження в країні імпорту. За відсутності даних на товар, ціну якого можна взяти за основу розрахунку, за певних умов може використовуватись ціна одиниці товару, що пройшов переробку, з коригуванням на додану вартість.

V метод визначення митної вартості, що базується на додаванні вартості, передбачає, що за основу береться ціна, розрахована шляхом додавання вартості матеріалів та витрат підприємства-виробника на виробництво цього товару.

VI метод Якщо визначити митну вартість товару переліченими методами не можна, застосовується резервний метод, за яким вона встановлюється з огляду на світову практику. В такому разі не використовуються ціни внутрішнього ринку країни-експортера, ціни країни-експортера на товари, що вивозяться до третіх країн, а також довільно встановлені чи достовірно не підтверджені ціни.

Будь-який метод визначення митної вартості товару може застосовуватися лише на основі інформації, яка доступна в країні-імпортері.

3. Рівень митного обкладання. Тарифна ескалація.

Так ми з вами уже знаємо, що у митно-тарифному регулюванні міжнародної торгівлі країни використовують імпортні мита здебільшого для захисту внутрішнього ринку від імпортованих товарів шляхом підвищення їх

цін. Спочатку потрібно дізнатися якою буде внутрішня ціна імпортованого товару після обкладання його різними ставками мит.

Отже яка ж буде внутрішня ціна імпортованого товару після обкладання його специфічним митом становитиме:

$$P_d = P_{im} + T_s \text{ звідки } T_s = P_d^r - P_{im}$$

Нехай P_d — внутрішня ціна товару; P_d^r — середня внутрішня ціна товару, якому потрібна підтримка; P_{im} — ціна, за якою товар імпортується; P_x — ціна, за якою товар експортується; T_s - ставка специфічного мита;

T_{av} — ставка адвалорного мита.

Внутрішня ціна імпортованого товару після обкладання його адвалорним митом становитиме:

$$P_d = P_{im} (1 + T_{av}) \text{ звідки } T_{av} = (P_d - P_{im}) / P_{im}$$

Якщо вважати, що експорт не обкладається митом і що імпорт усіх товарів обкладається митом за єдиною ставкою, то формула (2) може вважатися узагальненою формулою рівня митного обкладення, або номінальною ставкою мита.

Однак митні ставки диференційовані залежно від того, які товари імпортуються, тому має вплив визначення не номінального тарифу, а ефективного. Ефективна ставка тарифу— реальний рівень митного обкладення кінцевих імпортних товарів, який ураховує мита, що накладаються на імпорт проміжних товарів (імпортні вузли, деталі цих товарів). Розраховується за формулою:

$$T_e = \frac{T_n - \sum A_x * T_{im}}{1 - \sum A_x}$$

T_e — ефективний рівень митного захисту;

T_n — номінальний рівень митного захисту(номінальна ставка на готову продукцію);

T_{im} — номінальна ставка на імпортовані частини і компоненти;

A – частка вартості імпортованих компонентів у вартості кінцевого продукту.

Із формули випливають певні властивості ефективної ставки мита:

1. Якщо у виробництві кінцевої продукції не використовувались імпортні компоненти ($A = 0$), то ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному ($T_e = T_n$);

2. Якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію і на імпортні компоненти однакова ($T_n = T_{im}$), то ефективний рівень митного захисту знову ж таки дорівнює номінальному ($T_e = T_n$);

3. Якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію більша за ставку тарифу на імпортні компоненти ($T_n > T_{im}$), тоді ефективна ставка мита на кінцевий товар більша від номінальної $T_e > T_n$, і навпаки;

4. Ставка ефективного рівня митного тарифу (T_e) зростає зі збільшенням частки імпортованих компонентів у кінцевій продукції (збільшення коефіцієнту A);

5. Ставка ефективного рівня митного тарифу (T_e) падає зі збільшенням тарифу на імпортні компоненти (T_{im}), і навпаки;

6. номінальна ставка мита може бути лише позитивною, ефективна ставка може бути як позитивною, так і негативною у разі, якщо мито на імпортні компоненти значно перевищує мито на кінцеву продукцію. Якщо рівень фактичного захисту галузі стає від'ємним, тобто тариф починає у більшому ступеню сприяти імпорту кінцевого продукту, ніж його внутрішньому виробництву.

Оскільки експортне мито буває переважно адвалорним, то ціна експортованого товару після обкладення його адвалорним митом становитиме:

$$P_e = P_d(1 + T_{av}) \text{ звідки, } T_{av} = \frac{P_e - P_d}{P_d}$$

Структура митних тарифів майже всіх країн забезпечує захист національних виробників готової продукції, особливо не перешкоджаючи

ввезенню сировини чи напівфабрикатів. Це виявляється у встановленні низьких митних ставок на сировинні товари та високих — на готову продукцію й продукцію з високим ступенем обробки. У зв'язку з цим спостерігається певна закономірність: чим більше відсоткове зростання ставки мита при просуванні від сировини до готової продукції, тим більший ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції.

Тарифна ескалація — підвищення рівня митного обкладення товарів зі зростанням їх доданої вартості.

Тарифна ескалація у розвинених країнах стимулює виробництво сировини у країнах, що розвиваються, і консервує їх технологічну відсталість, оскільки лише із сировинною продукцією, митне обкладення якої мінімальне, вони реально можуть пробитися на ринок. Водночас ринок готової продукції практично закритий для країн, що розвиваються, власне через істотну тарифну ескалацію, що має місце в більшості розвинутих держав.

Тарифна ескалація застосовується практично в усіх країнах світу. Однак формальне її використання може призвести до непередбачуваних результатів. Підвищення митних ставок на ввіз продукції з високою доданою вартістю, яка не виробляється у певній країні (наприклад, на технологічне обладнання), але яка широко застосовується у виробництві, може негативно вплинути на конкурентоспроможність національних виробників через зростання їх витрат у зв'язку з подорожчанням імпоротної продукції.

Лекція 4. Нетарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності

План

1. Передумови поширення, сутність та класифікація нетарифних бар'єрів.
2. Кількісні нетарифні обмеження.
3. Субсидування та експортне фінансування.
4. Демпінг та антидемпінгові процедури.
5. Роль прихованих бар'єрів у державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.

1. Передумови поширення, сутність та класифікація нетарифних бар'єрів.

Нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі — комплекс заходів, що діють відносно ввозу і вивозу окремих товарів. У практиці міжнародної торгівлі ці заходи одержали узагальнену назву "нетарифні обмеження".

"Нетарифні обмеження" визначаються, як рішення центральних органів державного управління, що включають методи реалізації відповідних законів, постанов та інших нормативних актів (крім заходів митно-тарифного характеру). Нетарифні обмеження впливають на експорт та імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни і конкурентоспроможність товарів, регламентуючи переміщення через митний кордон товарів вітчизняного виробництва при експорті та товарів іноземного походження при імпорті, включаючи різний режим для товарів із різних країн.

У після воєнний період у ході багаторічних переговорів у рамках ГАТТ було досягнуте істотне зниження тарифних бар'єрів: середньозважений рівень імпортних митних тарифів у промислово розвинених країнах знизився з 40—50 % наприкінці 40-х років до 4—5 % у 90-х роках ХХ ст., а в результаті реалізації угод Уругвайського раунду переговорів ГАТТ він повинен скласти 3,8 %. Проте ступінь впливу держави на міжнародну торгівлю за ці роки фактично навіть зріс у результаті значного розширення форм і методів нетарифних торговельних обмежень.

У зв'язку з цим Секретаріатом ГАТТ у кінці 60-х років була запропоновано класифікація нетарифних засобів регулювання зовнішньої торгівлі в основу, якої покладено суттєві відмінності як у методах обмеження ввезення/вивезення товарів, так і у способах впливу на ринкові відносини. Класифікація нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі розробленої секретаріатом ГАТТ включають в себе:

- Заходи втручання держави в торгівлю - це держава надає пільги виробникам та споживачам місцевої продукції; експортні субсидії; компенсаційне мито; державні закупки; торгові операції державних підприємств; інші заходи обмеження торгівлі;

- Особливості митних та адміністративних процедур – включали в себе: методи митної оцінки; антидемпінгове мито; структура тарифів; консульські та митні формальності й документи: консульські формальності та збори, митна документація, правила походження товару; вимоги стосовно зразків товарів;

- Стандарти – технічні стандарти; вимоги до пакування та маркування товарів;

- Специфічні торгові бар'єри – кількісні обмеження імпорту; двосторонні дискримінаційні обмеження імпорту; обмеження експорту; встановлення мінімальних цін; ліцензування; заборона відносно кінофільмів;

- Імпортні збори – внесення депозитів; кредитні обмеження для імпортерів; різні збори; прикордонні збори фіскального характеру; обмеження стосовно іноземних горілчаних виробів; дискримінаційні збори з автомобілів; статистичні та адміністративні збори; спеціальні збори на імпортні товари.

Кількість застосовуваних нетарифних заходів постійно зростає. Будучи менш відкритими, ніж митні тарифи, нетарифні бар'єри дають більше можливостей для довільних дій урядів і посилюють невизначеність у міжнародній торгівлі.

І так, які ж засоби регулювання ЗЕД потрібно відносити до нетарифних. Загалом до них належать усі заходи, що не складають зміст тарифних обмежень.

Нетарифні заходи поділяють на:

За характером дії нетарифні заходи поділяють на кількісні, приховані, фінансові, неекономічні

За рівнем юридичного забезпечення нетарифні обмеження поділяють на дві групи:

1) формальні, які зафіксовані у законодавчих актах і нормативно-розпорядчих документах - кількісні та подібні специфічні обмеження, нетарифні зобов'язання та пов'язана з ними політика, що впливає на імпорт, державна участь у торгівлі, обмежувальна ділова практика, митні процедури і практика їх застосування, технічні бар'єри;

2) неформальні, які вводяться як результати дій уряду чи похідні від політики і практики органів державного управління — бар'єри, які виникають із адміністративних процедур та неопублікованих нормативно-розпорядчих документів, ринкової структури, політики й практики дій органів державної влади, соціальних та культурних установ.

Особливістю нетарифних методів є те, що вони більшою мірою зумовлені національними політиками, менше піддаються наддержавному регулюванню, переважно є двосторонніми і мають нижчий ступінь транспарентності.(це прозорість (гласність, відкритість) для громадськості інформації про результати діяльності, функції і структуру органів державного управління, зміст бюджетної політики і стан бюджету).

Найрозповсюдженіші у сучасній практиці регулювання нетарифні обмеження містять такі заходи:

— кількісні обмеження й адміністративні заходи — обмежувальна практика на рівні органів державного управління, імпорتنі квоти, експортні обмеження, ліцензування, добровільні обмеження експорту, валютні обмеження та заходи валютного і фінансового контролю, заборони,

внутрішні вимоги про обов'язкове використання національних товарів при виробництві готової продукції;

— фінансові заходи — субсидії й інші дотації експортерам, система державних замовлень, а також дискримінаційна податкова, фінансова, валютна політика та політика регулювання платіжних балансів і валютних курсів, що створює переваги для окремих потоків торгівлі чи перешкоджає їх руху;

— технічні бар'єри у торгівлі — санітарно-ветеринарні норми і стандарти в тих випадках, коли вони утруднюють експорт чи імпорт товарів або безпосередньо дискримінують іноземні товари, промислові стандарти і вимоги безпеки, вимоги доупакування і маркування товарів, включаючи торговельні знаки, екологічні норми і вимоги;

— неекономічні заходи — умови зовнішньоекономічних, зокрема, зовнішньоторговельних угод, торговельні режими.

Нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі поширені й застосовуються в усіх країнах світу. Ставлення до них урядів, експортерів та імпортерів у різних країнах неоднозначне, проте жодна країна світу цілком не відмовилася від їхнього застосування і не ставить цього завдання на найближче майбутнє.

2. Кількісні нетарифні обмеження

Кількісні обмеження охоплюють як товарний експорт (імпорт), так і пов'язані з ним фінансові, юридичні, дозвільні аспекти.

Найважливіші кількісні нетарифні обмеження це:

1) імпортні квоти (контингенти), які мають за мету обмеження кількості або обсягу імпорту специфічних товарів на певний період на глобальних, селективних і двосторонніх засадах;

2) експортні обмеження, за мету обмеження кількості або обсягу експорту (прикладом може бути На сьогоднішній день в планах Уряду ввести експортні мита на іншу продукцію українських виробників: соєві боби, насіння ріпаку і соняшникову олію. Мова йде не лише про обмеження

сировинного експорту, але й про перепони по експорту продукції переробної промисловості);

- 3) ліцензування як система забезпечення квотування;
- 4) "добровільне" обмеження експорту, запроваджене країною-експортером під тиском країни-імпортера;
- 5) ембарго — заборони щодо експорту чи імпорту товарів.

Одним із основних інструментів нетарифного регулювання в більшості країн світу є система квот і ліцензій.

Квотування і ліцензування зовнішньої торгівлі може переслідувати дві мети:

- 1) захист національних інтересів, не пов'язаних чи побічно пов'язаних із економікою (безпеки, навколишнього середовища, культурного надбання тощо);
- 2) захист національного ринку від дезорганізуючого імпорту чи експорту.

Зовнішньоторговельна квота - це кількісне обмеження обсягу продукції певного виду, що може бути завезена в країну чи вивезена з неї.

Квота — це кількісний нетарифний засіб обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

За напрямом дії квоти поділяються на експортні та імпортні.

Експортні квоти вводяться у таких випадках:

- відповідно до міжнародних угод, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару;
- урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку.

Імпортні квоти вводяться національним урядом:

- для захисту місцевих товаровиробників;
- досягнення збалансованості торговельного балансу;
- регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку;
- у відповідь на дискримінаційну торгову політику інших держав.

Квотування експорту використовується в тих випадках, коли ціни певного товару на внутрішньому ринку нижчі, ніж на світовому. У результаті при необмежених масштабах експорту може виникати його нестача на внутрішньому ринку. Однак, кількість товарів, які підлягають квотуванню, скорочується при наближенні рівня внутрішніх цін до світового.

Що стосується ліцензування і квотування імпорту, то імпортна квота, обмежуючи ввіз у країну іноземних товарів, призводить до розширення попиту на продукцію національного виробництва. Використання квоти дозволяє точно обмежити обсяг імпорту, на відміну від імпортного тарифу. Квотування дає можливість боротися з дефіцитом платіжного балансу ефективніше, ніж тарифний протекціонізм.

Чинним законодавством України визначаються такі види квот, як:

— глобальні квоти — це квоти, що встановлюються за товаром(товарами) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар експортують, або з яких його імпортують. Такі квоти відносно часто встановлює Німеччина (на імпорт вугілля з країн за межами ЄС), Франція (на нафту та нафтопродукти), Австрія (на вино, крохмаль, м'ясні консерви), Фінляндія (наolio, нафту й нафтопродукти), США, Канада, Мексика, Індія;

- групові квоти — це квоти, що встановлюються за товарами з визначенням групи країн, куди товар експортують, або з яких його імпортують;

- експортна (імпортна) квота — граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого строку та який визначається в натуральних чи вартісних одиницях;

- індивідуальні квоти — квоти, що їх встановлюють за товарами з визначенням конкретної країни, куди товар можна експортувати або з якого його можна імпортувати;

- антидемпінгові квоти — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування

та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

- компенсаційні квоти— граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

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

Стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид квоти.

Ліцензування передбачає одержання як попередньої умови для імпорту й експорту дозволу, який не надається вільно чи автоматично.

Ліцензії – це дозволи на експорт (імпорт) товарів протягом певного часу, які видаються компетентними органами. Ліцензування – це регулювання ЗЕД через дозвільний пакет документів, що видаються державними органами на право експорту чи імпорту товару у визначених кількостях на певний проміжок часу.

Законодавством України визначаються такі види ліцензій:

- разова (індивідуальна – це разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної(імпортної) операції;

- генеральна ліцензії – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певним товаром (товарами) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування цього товару (товарів);

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

- антидемпінгова – належно оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару(товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або компенсаційних заходів;

- компенсаційна ліцензія - належно оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару(товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів;

- спеціальна ліцензія – належно оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару(товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів;

У світовій практиці найпоширенішими видами ліцензій є разова (індивідуальна) та генеральна. У промислово розвинутих країнах вдаються до застосування автоматичного ліцензування (дозвіл що видається негайно після одержання експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державними органами).

Ліцензування імпорту може спрямовуватись на досягнення подвійної мети:

- для кількісного регулювання торгівлі, коли з видачею ліцензії надаються квоти;

- для контролю за імпортом (при отриманні ліцензії).

Практика багатьох держав із використання квотування і ліцензування засвідчила, що, ці інструменти дієві, коли вони застосовуються лише відносно вузького переліку товарів (послуг) і діють надійні механізми контролю за обґрунтованістю прийнятих рішень щодо обмежень.

Альтернативою імпортній квоті є "добровільне" обмеження експорту (ДОВЕ). Країна-імпортер, яка сповідує принципи вільної торгівлі, може не запроваджувати відкрито імпортну квоту, адже це буде трактуватися як законодавчий відхід від вільної торгівлі. Замість цього країна може при

переговорах укласти адміністративну угоду з іноземним постачальником, де постачальник погоджується "добровільно" обмежити надходження експорту до країни-імпортера. Спонуканням до такої "згоди" експортера може бути загроза запровадження імпоротної квоти, якщо експортер не погодиться на "добровільне" обмеження експорту.

Відхід від системи кількісного регулювання експорту та імпорту зовсім не означає послаблення дії нетарифних засобів регулювання загалом. Навпаки, передбачає розгортання комплексної системи засобів нетарифного регулювання. При цьому особливу увагу варто звернути на групу технічних та техніко-економічних стандартів і вимог.

3. Субсидування та експортне фінансування

Серед фінансових заходів нетарифного регулювання ЗЕД найважливіше місце посідають субсидії, експортне кредитування та страхування експортних кредитів.

В економічній науці використовуються різні підходи до визначення поняття субсидій. Умовно можна говорити про його вузьке і широке розуміння.

У вузькому розумінні субсидії — це трансферти підприємствам-експортерам з боку держави (у грошовій формі або у вигляді послуг, що мають грошову оцінку) на фінансування їх поточних витрат.

У широкому розумінні субсидії — це всі форми втручання держави в економічну діяльність, які ведуть до зміни цін на товари або фактори виробництва, а, отже, до зміни умов конкуренції на користь окремих підприємств-експортерів або сфер експортної діяльності.

Субсидії в себе включають:

- бюджетне фінансування поточних витрат і податкові пільги,
- державний контроль над цінами;
- сприяння щодо виходу на світові ринки;
- покриття або списання збитків суб'єктів експортної діяльності;

- надання підприємствам державних гарантій для отримання кредитів.

Субсидії поділяють на:

- експортні — надаються вітчизняним виробникам експортної продукції;
- внутрішні — надаються вітчизняним виробникам продукції, яка конкурує на внутрішньому ринку з імпортною.

Положення ГАТТ/СОТ жорстко регулюють використання субсидій з метою впливу на конкурентну позицію одержувача субсидій порівняно з його іноземними конкурентами як на національному, так і на зовнішніх ринках.

За Правилами Уругвайського раунду можна визначити три групи субсидій з різними відмінностями між ними:

1) "зелені" — субсидії, застосування яких правомірне, які не дають права на прийняття відповідних заходів; До "зелених" субсидій відносять:

- стимулювання проведення промислових досліджень і попередньої конкурентоспроможної дослідницької діяльності;
- сприяння регіональному розвитку;
- сприяння приведенню існуючих потужностей у відповідність до нових вимог довкілля.

2) "жовті" — субсидії, застосування яких дозволено, але при цьому держава, якій нанесено суттєві збитки в результаті застосування субсидій, має право на прийняття відповідних заходів; "Жовті" субсидії надають:

- для допомоги у просуванні підприємств на нові ринки;
- у разі зазнання збитків підприємством;
- із метою виконання більш розгалужених соціально-економічних завдань, зокрема, для підготовки працівників або розвитку інфраструктури та ін.

3) "червоні" — субсидії, застосування яких не допускається (наприклад, прямі експортні субсидії).

Нині багато країн відходить від прямого субсидування експорту і використовує приховані, або непрямі, субсидії слайд 26

Прямі субсидії — це безпосереднє надання коштів вітчизняним виробникам експортерам при їх виході на зовнішній ринок.

Приховані субсидії — це прихована дотація вітчизняним виробникам-експортерам через надання пільг зі сплати податків, пільгові умови страхування, позик за ставкою, нижчою від ринкової (пільгові кредити), повернення імпортних мит тощо.

У дослідженнях, які проводить Світовий банк, до прихованих субсидій, крім перелічених, належать:

- багаторазова відстрочка виплати основної суми кредиту і відсотків за ним, повне списання боргів за кредитами (це перетворює кредит у пряму субсидію);

- заборгованість зі сплати податків, списання податкової заборгованості;

- привілеї щодо отримання державних замовлень;

- привілеї у купівлі товарів і послуг у держави або в інших підприємств за цінами, нижчими від ринкових;

- користування державними землями і будівлями без сплати оренди;

- вигоди від обов'язкової закупівлі продукції підприємства державними структурами.

Наступним фінансовим заходом нетарифного регулювання ЗЕД є Експортне фінансування (кредитування).

Його можна поділити на коротко-, середньо- та довгострокове. Основна частка експортних операцій здійснюється, зазвичай, на умовах короткострокової оплати з розрахунками до одного року.

Основними методами короткострокового кредитування є:

- рефінансування комерційних банків центральними банками;

- створення державного фонду або іншого джерела фінансування експорту.

Для стимулювання експортної діяльності застосовуються два напрями використання бюджетних коштів:

У першому випадку мова йде про державні кредити, тобто за рахунок державних коштів спеціальним рішенням уряду створюється фіксований фонд, що передається у розпорядження кредитних інститутів, які фінансують експортні операції, надають кредит на умовах нижчого, ніж ринковий, відсоток. Цей фонд є обіговим і відновлюється у міру повертання наданих кредитів та сплати пільгових відсотків.

У другому випадку з бюджету виділяється певна сума для сплати різниці між ринковими та пільговими позичковими відсотками за експортними кредитами. Ця сума надається у розпорядження кредитної системи, що використовує її при фінансуванні експортних операцій на умовах розстрочки платежу. У цьому разі до кредитування експортерів підключають комерційні банки з використанням державної боніфікації відсотка за експортними кредитами. (повернення податків, утриманих з експортованих товарів з метою підвищення їхньої конкурентоздатності.)

Щодо середньо та довгострокового кредитування експорту, то воно здійснюється різними способами:

- поширенням дії систем короткострокового рефінансування (Колумбія, Чилі);
- за рахунок ресурсів державного фонду фінансування експорту (Бразилія);
- створенням спеціальних установ для фінансування і банківського обслуговування більш довгострокових експортних операцій.

Незважаючи на те, що кредитування експорту має важливе значення в мобілізації дешевих грошових ресурсів, основною перешкодою для експортерів залишається вимога банків щодо надійного його забезпечення від фінансових ризиків, що пов'язані з такими операціями.

У відповідь на це держава надає гарантії у формі страхування експортних кредитів від серії ризиків шляхом створення державного (або у формі асоціації) фонду страхування експортних кредитів та інвестицій.

Передбачається два види експортного страхування:

- 1) страхування кредитів, що надаються експортеру, яке захищає його від ризику неплатежу іноземного покупця;
- 2) гарантії, які захищають комерційні банки від збитків, що можуть виникати в результаті неповернення позики експортерами (таким чином кредити стають забезпеченими).

У світовій практиці функцію страхування та гарантування експортних кредитів виконують спеціальні організації, частка державних коштів у статутному фонді яких різниться від 70 % (у більшості країнах Центральної і Східної Європи) до 100 % (Канада, Чехія, Угорщина). В Італії та Німеччині створені спеціальні міжміністерські комітети з експортних гарантій, у Великій Британії — Департамент гарантування експортних кредитів, у Фінляндії — Інститут експортних гарантій тощо. В Україні таких структур поки що не існує.

4. Демпінг та антидемпінгові процедури

Класичне визначення демпінгу у міжнародній торгівлі наведено у ст. VI "Антидемпінгове та компенсаційне мито" ГАТТ:

Демпінг — це експорт товару з однієї країни до іншої за цінами, нижчими від нормальної вартості. Нормальною вартістю, зазвичай, вважається ціна на подібний товар на внутрішньому ринку країни-експортера. У разі імпорту з неринкових економік, де ціни фіксуються під впливом держави, ГАТТ допускає відхилення від цього методу.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремих фірм, які прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

У комерційній практиці демпінг може мати одну з таких форм:

— спорадичний — епізодичний продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами. Стається тоді, коли внутрішні обсяги виробництва товару перевищують місткість внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема — або взагалі не використовувати частину виробничих можливостей і не виробляти товар, або виробити товар і продати його за нижчою, ніж внутрішня, ціною на зовнішній ринок;

— хижацький — тимчасове навмисне зниження експортних цін із метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товарів за цінами, нижчими за ціни свого внутрішнього ринку, або навіть нижчими за витрати виробництва;

— постійний — постійний експорт товарів за ціною, нижчою від нормальної вартості;

— зворотний — завищення цін на експорт товарів на внутрішньому ринку. Трапляється вкрай рідко, переважно в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;

— взаємний — зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Трапляється також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній із країн.

Перші міжнародні правила щодо антидемпінгу були встановлені в ст. VI ГАТТ, яка набула чинності в 1948 р. Однак, хоча ст. VI містила основні визначення, поняття і певні критерії для прийняття антидемпінгових заходів, її застосування на практиці виявилось складним — тому, що її положення не були достатньо чіткими і залишали багато простору для інтерпретації.

З того часу тривали спроби зробити ці положення суворішими. Останнім досягненням у цьому напрямі стала нова Угода про застосування ст. VI ГАТТ, укладена у 1994 р. як частина домовленостей Уругвайського раунду ГАТТ, яку часто називають Антидемпінговою угодою. У рамках СОТ працює спеціально створений Комітет з антидемпінгової практики, що

складається з представників усіх країн-учасниць (його часто називають Антидемпінговим комітетом COT).

Антидемпінговий процес складається з декількох стадій. Розпочинається процес ініціюванням, яке за суттю є діями уповноважених органів і приватних осіб у рамках антидемпінгового законодавства, спрямованими на здійснення підготовчих заходів, що передують проведенню антидемпінгового розслідування.

У разі, коли ініціатива проведення антидемпінгового розслідування належить державним органам, її називають самоініціювання. Однак, державні органи не повинні ініціювати процес без спеціальних умов чи особливих причин. У світовій практиці таке ініціювання застосовується рідко, особливо учасниками COT, оскільки одразу викликає негативну реакцію у держав-експортерів.

Основним способом ініціювання антидемпінгового розслідування є подання на адресу антидемпінгових органів спеціальної заяви — офіційного звернення в письмовій формі до уповноваженого органу з вимогою щодо застосування антидемпінгового мита на постачання конкретних видів товару. Підставою звернення є обставини, на які посилається заявник у підтвердження власних вимог до відповідних органів.

На практиці для прийняття заяви повинно бути дотримано низку умов. Заявник має подати заяву від імені національних виробників товару, колективний вклад яких становить більше 50 % загального виробництва подібного товару. Таке правило міститься в Антидемпінговому кодексі ГАТТ, і воно було визнано у законодавстві більшості держав, у тому числі й тих, що не є членами ГАТТ/COT.

Після розгляду заяви і наданих документів приймається рішення про ініціювання розслідування або рішення про відмову ініціювати процес. Причинами відмови є такі чинники:

- заявник не є зацікавленою стороною;

- заява не містить достатніх доказів демпінгу, шкоди і причинно-наслідкового зв'язку;
- демпінгова маржа є мінімальною або шкода незначною;
- відсутня підтримка заяви, поданої приватною особою, з боку національних виробників аналогічного товару;
- застосовані інші заходи захисту.

Водночас із повідомленням про початок розслідування уповноважений орган держави направляє заявнику, імпортерам, іноземним експортерам і виробникам товару анкети з переліком питань, на які з метою проведення розслідування необхідно відповісти в письмовій формі мовою держави-імпортера протягом встановленого терміну з дня їх отримання. Термін для відповіді становить, зазвичай, 30 днів.

Антидемпінгове розслідування проводиться у два етапи: попередній і остаточний.

Попереднє розслідування включає опублікування повідомлення, інформування зацікавлених сторін, опрацювання наданих документів, проведення слухання сторін тощо, а також попередній висновок.

Якщо за результатами попереднього розслідування прийнято рішення про його продовження, починається другий етап — остаточне розслідування, після якого виносяться кінцеві вирішення і може бути накладене не тимчасове, а остаточне антидемпінгове мито.

У процесі розслідування визначаються нормальна вартість товару, експортна ціна товару та демпінгова маржа.

Існує три способи визначення величини нормальної вартості товару:

- 1) за ціною, визначеною у звичайних умовах торгівлі на ідентичний чи аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання у країні його виробництва;
- 2) за собівартістю товару в країні походження з додаванням прибутку і витрат;
- 3) за ціною продажу товару в третю країну.

Антидемпінгове мито — це обов'язковий, індивідуально-безоплатний платіж податкового характеру (основні елементи якого визначаються під час спеціального розслідування), що стягується митними органами з публічною ціллю з імпортерів товарів, що ввозяться на митну територію країни за демпінговими цінами, які заподіюють шкоду промисловості національної економіки. Є різновидом непрямого податку.

Основними, рисами антидемпінгового мита, які відрізняють його від інших видів податків, зокрема, від імпортного мита, є:

- встановлення антидемпінгового мита не законами, а актами виконавчих органів влади;
- неможливість застосування антидемпінгового мита у внутрішньому обігу;
- антидемпінгове мито є винятком із режиму найбільшого сприяння;
- ставка антидемпінгового мита встановлюється для кожного конкретного випадку окремо, тобто носить персоніфікований, індивідуальний характер.

До основних функцій антидемпінгового мита відносять фіскальну та регулятивну. Однак такий поділ носить певним чином умовний характер, практично вони виконують одну функцію — економічну — захист галузі національної економіки від демпінгового імпорту товарів.

5. Роль прихованих бар'єрів у державному регулюванні зовнішньоторговельної діяльності

Технічні бар'єри — це приховані методи торгової політики, які передбачають, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону.

Найпоширенішими бар'єрами технічного характеру є вимоги щодо:

- дотримання національних стандартів;

- отримання сертифікатів якості імпортої продукції;
- специфічного упакування та маркування товарів;
- дотримання певних санітарно-гігієнічних норм, у тому числі проведення заходів охорони навколишнього середовища;
- додержання ускладнених митних формальностей і вимог законів про захист прав споживачів;
- інші.

Можливість застосування технічних інструментів регулювання міжнародної торгівлі передбачена міжнародними нормами. У 1946 р. була створена Міжнародна організація стандартизації (ISO), діяльність якої охоплює стандартизацію практично всіх сфер економічної активності, за винятком стандартів в електротехніці й електроніці, що розробляються Міжнародною електротехнічною комісією (МЕК), а також стандартів у галузі телекомунікацій, які розробляються Міжнародним союзом телекомунікацій (МСТ).

ISO здійснює свою діяльність у п'яти основних напрямках:

- 1) підвищення ступеня відповідності здійснюваних заходів вимогам розвитку світового ринку;
- 2) сприяння створенню і зміцненню системи ISO та її стандартів;
- 3) стимулювання розвитку нових самостійних елементів технічної програми ISO;
- 4) скорочення загальних витрат системи ISO і часу, необхідного для виходу стандарту на ринок;
- 5) удосконалення національної інфраструктури в галузі стандартизації, особливо в країнах, що розвиваються.

Розроблені й ухвалені в ISO сімейства стандартів ISO 9000 на системи управління якістю та ISO 14000 на системи екологічного управління визнані в усіх країнах світу. На початок 1999 р. понад 70 країн світу визнали стандарти ISO 9000 як національні стандарти.

Стандарти серії ISO 9000 розроблені у 1987 р. і окреслюють орієнтири кожному підприємству в сфері підвищення якості управління підприємством, а також є гарантією якості продукції. ISO 9000 містять узагальнені рекомендації для систем управління якістю виробничих підприємств і сервісних організацій у будь-якому секторі економіки.

У кінці 1996 р. ISO прийняла стандарти серії 14000 (управління якістю навколишнього середовища). Головною метою цих стандартів є сприяння ефективному та раціональному екологічному менеджменту на підприємствах і в організаціях, а також забезпечення корисних і придатних до застосування інструментів — економічних, систематизованих, гнучких і таких, що відображають кращі організаційні схеми. Промислово розвинені країни з прийняттям стандартів серії ISO 14000 почали їх активно запроваджувати.

Сертифікація товарів і послуг із часом набула ознак проблеми, яка загрожує майбутньому економіки. Сертифікація є елементом технічного регулювання якості й безпеки товарів, призначених для внутрішнього і зовнішнього ринків, а водночас це процедура, за допомогою якої третя сторона дає письмову гарантію того, що продукція, процес або послуга постачальника (перша сторона) відповідають визначеним вимогам покупця (друга сторона).

Обов'язкова сертифікація часто використовується як нетарифний регулятор доступу іноземної продукції на національні ринки. За допомогою механізмів сертифікації забезпечується підтримка вітчизняного товаровиробника і, відповідно, обмежується можливість імпорту багатьох видів продукції.

Ефективність сертифікації полягає і в тому, що сертифікована продукція конкурентоспроможна на світовому ринку, вище оцінюється, швидше включається в експлуатацію, оскільки зникає потреба у проведенні випробувань у межах вхідного контролю споживача. Сертифікація стимулює виробника задовольняти вимоги споживача і ринку до якості продукції, а також підвищувати організаційно-технічний рівень виробництва, що, своєю

чергою, сприяє створенню умов для випуску конкурентоспроможної продукції і розширенню ринку збуту її за кордоном.

Додаткові технічні обмеження стосуються корисних для здоров'я і безпечних продуктів харчування. (прикладом є обмеження на імпорт в США аргентинської телятини й європейське обмеження на імпорт зі США м'яса, яке містить гормональні добавки).

Серед інших прихованих засобів нетарифного регулювання розглянемо державні закупівлі та умови про вміст місцевих компонентів.

Державні закупівлі — це закупівлі товарів та послуг державою чи від імені держави для її власних по треб. Вони гарантують збут у певних обсягах продукції вітчизняним виробникам.

Загалом національні умови обмежують купівлю державними агенціями іноземних товарів і спонукають до купівлі національних. Наприклад, Американський акт купівлі, який уперше був прийнятий у США, вимагав, щоб федеральні державні агенції купували товари американського виробництва, якщо їхня ціна не перевищує на 6 % ціну іноземних постачальників.

Умови про вміст місцевих компонентів визначають частку проміжної продукції та компонентів вітчизняного виробництва у доданій вартості готової продукції вітчизняних виробників. Наприклад, така політика обумовлює, що певний визначений відсоток вартості товару, який продається у США, повинен містити американські складники або працю американських робітників. Подібні умови діють і в інших країнах світу.

Змістовий модуль 2.

«Регулювання зовнішньої торгівлі послугами, валютно-фінансових відносин та зовнішньо-інвестиційної діяльності»

Лекція 5 «Державне регулювання зовнішньої торгівлі послугами»

План

1. Поняття та характерні риси послуг
2. Класифікація та способи постачання послуг
3. Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами

1. Поняття та характерні риси послуг

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин торгівля послугами набуває усе більшого значення. Обсяги міжнародної торгівлі послугами щороку зростають, а темпи її зростання перевищують темпи зростання торгівлі товарами. Значна частка послуг у структурі зовнішньої торгівлі країни свідчить про розвиненість економіки країни. Тому нині все більшої ваги набуває державне регулювання зовнішньої торгівлі послугами.

Зовнішня торгівля послугами є комплексом різнорідних видів економічної діяльності. Історично економісти намагалися з'ясувати сутність послуг та їх роль, виходячи з різних аспектів. Відтак в економічній науці немає єдиного загальноновживаного поняття послуги.

В економічній літературі можна виділити два підходи до питання сутності (дефініції) послуг: мікро- та макроекономічний.

Мікроекономічний підхід полягає в аналізі окремих етапів виробництва послуг, макроекономічний підхід - у трактуванні послуг як остаточного (резидуального) сектору (сільське господарство, промисловість, торгівля, та інші галузі економіки).

Вирізняють два важливі аспекти послуг:

- 1) вони не можуть передаватися далі;

2) надання послуги потребує діяльності однієї особи для іншої.

Одна з характерних рис послуги, що відрізняє її від товарів це те, що:

- надання послуги вимагає згоди, співпраці та активної участі споживача;
- результат процесу надання послуги повинен так чи інакше впливати на споживача і не може бути від нього відокремлений;
- послуги не можуть існувати у межах їх фізичних можливостей незалежно від клієнта або покупця.

Отже якісні відмінності товарів та послуг Товари є матеріальними, тобто вони видимі та реальні, а послуги нематеріальні, їх не можна зберігати та транспортувати. Тобто, виробництво послуг та їх споживання збігаються у часі та здебільшого у просторі, та у момент надання послуги її виробник та споживач вступають у безпосередній контакт.

Звідси зовнішня торгівля послугами має низку особливостей порівняно з традиційною товарною торгівлею. Вона має свою специфіку:

- невідчутність;
- нерозривність виробництва і споживання;
- неоднорідність або мінливість якості;
- нездатність послуг до збереження.

На відміну від операцій з товарами, послуги не підлягають митному контролю. У той же час послуги можуть приймати уречевлені форми (у вигляді програм для комп'ютера, кіно- і відеокaset, різної документації).

Послуги можуть бути капітало- чи наукомісткими, мати промисловий характер або задовольняти особисті потреби, можуть бути некваліфікованими або вимагати дуже високого рівня кваліфікації виконавців.

Послуги, на відміну від товарів, виробляються і споживаються переважно одночасно і не підлягають збереженню. У зв'язку з цим необхідною є присутність за кордоном безпосередніх виробників послуг або іноземних споживачів у країні виробництва послуг.

Проте, не всі види послуг придатні для широкого залучення в міжнародний обіг, більшість із них виробляється і споживається виключно в національних рамках, наприклад, комунальні послуги.

Поняття "послуга" нараховує десятки трактувань.

Послуги — це дії, результат яких споживається в процесі їх надання. Або послуги становлять собою діяльність індивіда на користь іншої особи, або «Цілеспрямована діяльність, результати якої мають прояв в корисному ефекті».

В комерції послуги — це трудова доцільна діяльність, результати якої відображаються у корисному ефекті, особливій споживній вартості.

Деякі економісти вважають, що до послуг можна віднести все, що не пов'язане із видобутком корисних копалин, промисловим та сільськогосподарським виробництвом. Однак такий остаточний метод має серйозний недолік - він не дозволяє висловити суть поняття "послуга" та не дає можливості сформулювати розгорнуте визначення послуги. Незважаючи на це, велика кількість відомих західних економістів, наприклад Б. Хіндлі, А. Сміт, дотримуються традиційного концептуального підходу до поняття "послуга" та розглядають проблеми міжнародної торгівлі послугами на базі теоретичних моделей, що використовуються для аналізу товарного обігу.

Згідно прийнятим у довіднику "Лібералізація міжнародних операцій з послугами", розробленому ЮНКТАД та Світовим банком в 1994 році: "Послуги - це зміна в положенні інституційної одиниці, яка виникла внаслідок дій та на основі взаємної угоди з іншою інституційною одиницею".

2. Класифікація та способи постачання послуг

Варто зауважити, що велика різноманітність послуг, а також швидкий розвиток нових галузей їх надання значно утруднюють створення вичерпної класифікації всіх послуг. Оскільки послуга має нематеріальний вимір, то традиційні методи класифікації не допомагають.

Постає питання — яку характерну ознаку послуги потрібно брати за основу класифікації? Але до поняття послуги входить безліч видів діяльності, які до того часто непорівняльні між собою, що ще більше ускладнює визначення їх вартості та видів. В економічній літературі є декілька видів теоретичних класифікацій послуг.

Зокрема, послуги поділяють на:

- факторні - платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, передусім, капіталу і робочої сили (прибутки на інвестиції, роялті й ліцензійні платежі, зарплата, виплачена нерезидентам);
- нефакторні - транспорт, подорожі та інші не фінансові послуги.

Цей розподіл є особливо важливим для обговорення проблем регулювання міжнародної торгівлі послугами в рамках СОТ, що концентруються переважно на нефакторних послугах.

Очевидно також, що надання послуг у більшості випадків відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій в ту або іншу країну. Тому, відповідно до засобів доставки послуг споживачу, послуги поділяють на:

- пов'язані з інвестиціями — банківські, готельні та ділові послуги;
- пов'язані з торгівлею — транспорт, страхування;
- пов'язані водночас із інвестиціями та торгівлею — зв'язок, будівництво, комп'ютерні й інформаційні, особисті, культурні та рекреаційні послуги.

Часто в платіжному балансі країн, у тому числі й країн Центральної і Східної Європи, класифікація послуг проводиться таким чином:

- торговельні послуги - транспорт, подорожі, послуги поштові та телекомунікаційні, страхування, фінансові, будівельні, інформаційні та інші торговельні послуги (у тому числі лізингові, технічні, консультаційні, послуги з організації виставок, торгів);
- неторговельні послуги - освітні, культурні, авторські права, охорони здоров'я;

- урядові послуги - утримання представництв, внески неурядових організацій тощо.

На практиці існує низка універсальних статистичних систем та класифікацій послуг (наприклад Керівництво з платіжного балансу, п'яте видання МФВ, та Система національних рахунків 1993 року, Класифікація основних продуктів ООН, Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності, Класифікація торгівлі послугами Організації економічного співробітництва та розвитку ОЕСР та Євростату, рекомендації по статистиці міжнародної міграції ООН, тощо. Розглянемо основні з них.

Класифікація основних продуктів ООН є частиною міжнародної системи пов'язаних між собою класифікацій видів економічної діяльності та продуктів (тобто товарів і послуг). Вона є зіставленням усіх видів продуктів як ефектів економічної діяльності. Класифікація послуг міститься в 5 - 9 секціях. (будівельні послуги, торгівельні послуги, фінансові та суміжні послуги, комерційні і виробничі послуги, комунальні, соціальні і персональні послуги). Вона є першою міжнародною класифікацією послуг, що охоплює широкий спектр продуктів (послуг), вироблених у різних секторах економіки країни.

Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності — це основний інструмент, який дозволяє порівняння статистичних даних щодо широкої сфери економічної діяльності (виробництво, додана вартість, зайнятість тощо) на міжнародному рівні.

Спроби створення міжнародної стандартної класифікації усіх видів економічної діяльності датуються 1853, 1895, 1925, 1938 рр. Початковий її варіант було прийнято у 1948 р. Станом на 2012 рік використовується четверта переглянута версія класифікатора від 2009 року.

Класифікаційною одиницею є вид економічної діяльності господарських товариств. Згрупування видів діяльності проведено на основі 21 розділу, причому послуги містяться в таких 11 розділах :

Г джі (підрозділи 50 - 52) — оптова та роздрібна торгівля, налагодження механічних засобів перевезень, мотоциклів та товарів персонального та домашнього вжитку;

Н ейч (підрозділи 55) - ресторани та готелі;

І ай (підрозділи 60 - 64) - транспорт, складське господарство та зв'язок;

Д джей (підрозділи 65 - 67) - фінансові та страхові послуги;

К кей (підрозділи 70—74) - послуги з торгівлі та обслуговування нерухомості, орендні, освітні, ділові послуги;

Л ел (підрозділ 75) - державне управління та національна оборона;

М ем (підрозділ 80) - освітні послуги;

Н ен (підрозділ 85) - послуги з охорони здоров'я та соціальні послуги;

О оу (підрозділ 90 - 93) - інша діяльність з надання послуг комунальних, суспільних та індивідуальних;

Р пі - сімейні підприємства зі залученням додаткової робочої сили;

Q к'ю - міжнародні товариства та організації.

На практиці широко використовується класифікація послуг, запропонована у п'ятому виданні Керівництва з платіжного балансу МВФ (версія від 1993 р.). Ця класифікація поділяє послуги на 11 підсекторів.

До під секторів відносять:

1.Транспортні послуги, до яких відносять такі види послуг:

- транспорт морський;
- транспорт повітряний;
- інші види транспорту.

2.Подорожі, до яких відносять такі види послуг:

- подорожі службові;
- подорожі приватні.

3. Послуги зв'язку, до яких відносять такі види послуг:

- поштові та кур'єрські послуги;
- телекомунікаційні послуги.

4. Будівельні послуги, до яких відносять такі види послуг:

- будівельні послуги закордонном.

5. Страхові послуги, до яких відносять такі види послуг:

- страхування життя та пенсійне страхування;
- страхування транспорту;
- інші види прямого страхування;
- інші допоміжні страхові послуги.

6. Фінансові послуги, до яких відносять такі види послуг:

- усі види фінансових послуг.

7. Комп'ютерні та інформаційні послуги, до яких відносять такі види послуг:

- комп'ютерні послуги;
- послуги інформаційних агенцій;
- інші послуги з передачі інформації

8. Роялті та ліцензійні платежі, до яких відносять такі види послуг:

- франшиза та подібні права;
- інші патентні та ліцензійні оплати.

9. Інші ділові послуги, до яких відносять такі види послуг:

- послуги, пов'язані з торгівлею;
- операційний лізинг;
- інші ділові послуги, у тому числі професійні послуги технічного

характеру.

10. Послуги приватним особам, рекреаційні та культурні послуги, до яких відносять такі види послуг:

- аудіовізуальні послуги;
- інші послуги приватним особам, інші рекреаційні та культурні послуги, у тому числі медичні та освітні послуги

11. Інші державні послуги, до яких відносять такі види послуг:

- посольства та консульства;
- військові установи та урядові агенції;

- інші послуги, надані державними установами

Підписана в рамках СОТ Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) також не подає визначення послуг, але визначає способи постачання послуг та подає Секторну класифікацію послуг за 12 секторами та 49 підсекторами, які, своєю чергою, складаються із 155 підкатегорій.

Сектор послуг	Підсектор послуг
1	2
1. Ділові послуги	<ul style="list-style-type: none"> — професійні послуги; — комп'ютерні послуги; — послуги, пов'язані з розвитком та проведенням досліджень; — посередницькі послуги у торгівлі нерухомістю; — послуги з оренди машин та устаткування; — інші ділові послуги: наприклад, рекламні, консалтингові послуги
2. Послуги зв'язку	<ul style="list-style-type: none"> — поштові послуги; — кур'єрські послуги; — телекомунікаційні послуги; — аудіовізуальні послуги; — інші послуги зв'язку
3. Будівельні та суміжні інженерні послуги	<ul style="list-style-type: none"> — будівельні послуги; — послуги зі встановлення та монтажу обладнання; — послуги з викінчення будівельних споруд; — інші будівельні послуги
4. Дистриб'юторські послуги	<ul style="list-style-type: none"> — торговельне посередництво; — гуртова торгівля; — роздрібна торгівля; — франчайзинг; — інші дистриб'юторські послуги
5. Послуги у сфері освіти	<ul style="list-style-type: none"> — середня освіта; — середня спеціальна освіта; — вища освіта; — післядипломна освіта; — інші освітні послуги
6. Послуги з охорони навколишнього середовища	<ul style="list-style-type: none"> — очищення стоків; — вивезення сміття; — каналізаційні послуги; — інші послуги з охорони навколишнього середовища

7. Фінансові послуги	<ul style="list-style-type: none"> — страхові та пов'язані зі страховими послуги; — банкові послуги; — інші фінансові послуги
8. Соціальні послуги та послуги з охорони здоров'я	<ul style="list-style-type: none"> — медичні послуги; — інші послуги, пов'язані з охороною здоров'я; — соціальна опіка; — інші соціальні послуги та послуги з охорони здоров'я
9. Туристичні послуги	<ul style="list-style-type: none"> — готельні та рестораційні послуги; — послуги бюро подорожей та туристичних операторів; — послуги туристичних гідів; — інші туристичні послуги
10. Рекреаційні, культурні та спортивні послуги	<ul style="list-style-type: none"> — відпочинок (разом із виступами наживо груп театральних, музичних та циркових); — послуги інформаційних агенцій; — бібліотеки, архіви, музеї та інші культурні послуги; — спортивні та рекреаційні послуги; — інші рекреаційні, культурні та спортивні послуги
11. Транспортні послуги	<ul style="list-style-type: none"> — послуги морського транспорту; — послуги водного транспорту; — послуги повітряного транспорту; — послуги космічного транспорту; — послуги залізничного транспорту; — послуги автомобільного транспорту; — послуги трубопровідного транспорту; — допоміжні транспортні послуги; — інші транспортні послуги
12. Інші послуги, які, більше ніде не вказані	Послуги, які більше ніде не відображенні

Ключовим у торгівлі послугами є те, що в більшості випадків в якийсь момент повинна відбутися зустріч покупця і продавця послуги. Залежно від способу постачання на ринок ГАТС, яка набрала чинності у січні 1995 року в результаті Уругвайського раунду переговорів виділяє такі 4 способи постачання послуг:

1. Транскордонне постачання: угоди, в яких виробник і споживач не змінюють свого місцезнаходження: послуги надаються фірмою-виробником в одній країні, а споживач перебуває в іншій. Це послуги зв'язку, страхування, фінансові, роялті та ліцензійні платежі, консультаційні послуги, що надаються через міжнародні телефонні мережі.

2. Споживання за кордоном: угоди, які базуються на мобільності покупця - покупець-резидент однієї країни приїжджає до продавця-резидента іншої країни, щоб отримати чи придбати послуги (наприклад, ремонт перевізників в іноземних портах, туристичні, освітні послуги тощо).

3. Комерційна присутність: угоди, в яких відбувається рух як продавця, так і покупця або рух (мобільність) самої послуги: постачальник через філіал, представництво, дочірню компанію чи іншу структуру надає послуги на території іншої країни, де перебуває споживач (наприклад, послуги в країні філіалу іноземного банку, частково будівельні послуги).

4. Присутність фізичних осіб: угоди, в яких для надання послуги виробник рухається до споживача (мобільність продавця) для надання йому послуг (наприклад, відрядження консультантів, медиків та ін.). Це також називається тимчасовим в'їздом. Можливість тимчасового в'їзду є важливою для менеджерів або спеціалізованого персоналу. Крім того, сюди відносять аудиторські послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги, інші ділові послуги, культурні послуги, послуги приватним особам, будівельні послуги тощо.

Прийняття сформульованих ГАТС способів постачання послуг значно розширює опрацювання всіх видів діяльності з надання послуг, однак це автоматично не означає, що всі трансакції можна кваліфікувати як експорт чи імпорт послуг. Як бачимо, класифікація послуг становить досить серйозну проблему, що розв'язується різними способами.

3. Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами

Послуги за своєю економічною природою при торгівлі ними не відрізняються від звичайного товару. Тому всі теорії попиту і пропозиції в міжнародній торгівлі можуть повністю застосовуватися і до торгівлі нефакторними послугами.

Інструменти торговельної політики, які використовуються щодо обмеження торгівлі послугами, здебільшого ті самі, що й у торгівлі товарами. Подібність базується на тому, що торгівля більшістю послуг супроводжує торгівлю товарами й, отже, підпадає під обмеження, що накладаються на торгівлю товарами.

Розбіжності виникають через те, що торгівля деякими послугами пов'язана не з рухом товарів, а з рухом капіталів, споживачів та робочої сили, засоби регулювання яких дещо інші, ніж у регулюванні торгівлі товарами.

Проте, як і у разі обмеження імпорту товарів, внутрішні субсидії національним виробникам, які вводяться країною-імпортером, вважається кращим методом обмеження імпорту послуг, ніж імпортний тариф. А імпортний тариф як засіб обмеження імпорту послуг за своїм впливом на національну економіку кращий або дорівнює імпортній квоті в тому разі, коли ліцензії на одержання імпортної квоти продаються на аукціоні.

Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами можна поділити на дві групи:

- 1) заходи регулювання доступу до ринку – обмежують або забороняють доступ іноземних послуг та іноземних виробників послуг до внутрішнього ринку країни та у більшості випадків мають форму кількісних обмежень;

- 2) заходи з обмеження на використання національного режиму – дискримінаційні заходи щодо іноземних виробників послуг, які застосовуються після початку їх діяльності на внутрішньому ринку певної країни.

З огляду на визначені ГАТС способи постачання всі регулятивні інструменти в зовнішній торгівлі послугами можна поділити на три групи:

- 1) бар'єри щодо проведення транскордонних трансакцій;
- 2) бар'єри щодо створення та діяльності підприємств –виробників послуг;
- 3) обмеження щодо переміщення осіб (споживачів чи фізичних осіб-виробників послуг).

Детально розглянемо, перелік типових обмежень зовнішньої торгівлі послугами, ми говорили, що існує чотири методи постачання послуг,

Отже перше обмеження за способом постачання, якщо це Транскордонне постачання то

- 1) за способом постачання послуг - Транскордонне постачання

Методи регулювання поділяються на:

- заходи регулювання доступу до ринку до них відносять - кількісні обмеження (пряме чи опосередковане обмеження кількості трансакцій з постачання послуг, причому ціни на послуги формуються під впливом ринкових сил попиту та пропозиції);

- заходи з обмеження на використання національного режиму - митно-тарифні та нетарифні інструменти (покращення цінової конкуренції національних виробників послуг за кошт іноземних виробників-імпортерів);

- Інші заходи такі, як:

- ✓ державні замовлення;
- ✓ положення стосовно джерел фінансування (наприклад, заборона іноземного фінансування);

- ✓ дискримінаційний доступ до дистриб'юторської мережі;

- ✓ права інтелектуальної власності.

- 2) за способом постачання послуг – Споживання за кордоном:

Методи регулювання:

- заходи регулювання доступу до ринку до них відносять:

- ✓ вимоги щодо наявності визначених документів (країна виїзду);

- ✓ в'їзdnі та виїзdnі візи;

- ✓ дозволи на проживання;

- ✓ свідоцтва про щеплення (країна в'їзду).
- заходи з обмеження на використання національного режиму:
- ✓ валютні обмеження;
- ✓ податки із закордонних подорожей;
- ✓ невизнання свідоцтв та дипломів, які підтверджують освіту, здобуту закордоном;

- ✓ невизнання дійсними страхових полісів;
- ✓ обмеження на купівлю землі та нерухомості;
- ✓ обмеження свободи переміщень;
- ✓ цінова дискримінація;
- ✓ обмеження на додаткове, тимчасове працевлаштування.

Інші заходи такі, як: положення стосовно захисту споживачів .

3) за способом постачання послуг – Комерційна присутність:

Методи регулювання:

- заходи регулювання доступу до ринку до них відносять:
 - ✓ повна або часткова заборона прямих іноземних інвестицій;
 - ✓ обмеження на розміщення філій ТНК;
 - ✓ обмеження кількості іноземних виробників на ринку.
- заходи з обмеження на використання національного режиму:
 - ✓ обмеження сфери чи видів діяльності й доступу до локального фінансування;
 - ✓ вимоги щодо обсягів, наприклад, експорту;
 - ✓ положення стосовно трансферу капіталів закордон;
 - ✓ податкова політика.

Інші заходи такі, як:

- загальні внутрішні положення, в тому числі охоронні, конкуренційна політика, охорона споживачів;
- урядові закупівлі;
- права інтелектуальної власності.

4) за способом постачання послуг – Присутність фізичних осіб:

Методи регулювання:

- заходи регулювання доступу до ринку до них відносять:
 - ✓ візи;
 - ✓ дозволи на проживання;
 - ✓ дозволи на працевлаштування;
 - ✓ система визнання свідоцтв та дипломів, кваліфікації, трудового досвіду і стажу.
- заходи з обмеження на використання національного режиму:
 - ✓ обмеження громадянських прав;
 - ✓ положення стосовно умов проживання;
 - ✓ обмеження щодо прав осіб, які перебувають на утриманні працівника;
 - ✓ бар'єри щодо переказу зароблених коштів;
 - ✓ податкова політика;
 - ✓ бар'єри щодо отримання соціальної допомоги;
 - ✓ дискримінація за місцем працевлаштування;
 - ✓ обмеження чи заборони на працевлаштування державним службовцям.
- Інші заходи такі, як:
 - ✓ положення щодо репатріації (наприклад, обов'язкове внесення фінансового депозиту як забезпечення квоти податку у разі репатріації);
 - ✓ культурні бар'єри.

Незважаючи на спосіб постачання послуг, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі послугами можна поділити на декілька груп, які часто є подібними до інструментів регулювання зовнішньої торгівлі товарами: митно-тарифні, кількісні, фінансові та приховані, але мають свою специфіку.

Мита є інструментом, який досить важко застосовувати до регулювання торгівлі послугами. Відтак їх використання обмежується тими послугами, які реалізуються у вигляді товарів (фільми, телевізійні програми, комп'ютерні програми на цифрових носіях тощо), а також тими товарами, які

є невід'ємним складником процесу реалізації послуг (комп'ютери, телекомунікаційне обладнання, рекламні матеріали тощо).

Але варто зауважити, що в більшості країн вони є досить низькими, і роль основних регуляторів доступу до ринку послуг належить кількісним обмеженням та іміграційній політиці.

Кількісні обмеження (контингенти) є одним із найбільш популярних заходів регулювання зовнішньої торгівлі послугами. З огляду на окремі характерні риси послуг (нематеріальність та неможливість складування та зберігання) вони впливають швидше на постачальників послуг, ніж на самі послуги.

Квоти стосуються всіх чотирьох способів постачання послуг.

У разі транскордонного постачання вони найбільше застосовуються до регулювання транспортних послуг. В окремих сегментах ринку транспортних послуг іноземні постачальники або загалом позбавлені доступу до ринку (квота дорівнює нулю), або мають лише обмежений доступ. Прикладом таких обмежень є двосторонні угоди з регулювання повітряних перевезень, які спираються на принцип взаємності: наприклад, країна А дозволяє здійснювати посадку (чи певну кількість посадок) визначеному перевізнику з країни В, якщо перевізник з країни А отримав подібні права в країні В.

Щодо споживання послуг за кордоном, то часто кількісні обмеження запроваджуються у вигляді валютних обмежень (наприклад, ліміти на вивезення чи ввезення валюти, ліміти на обмін валют обмежують здатність до споживання іноземних туристичних та освітніх послуг), а також шляхом лімітування кількості віз (наприклад, туристичних), які можуть видаватися нерезидентам протягом певного періоду часу.

Комерційна присутність може обмежуватися за допомогою впровадження квот на кількість іноземних постачальників, які мають право на проведення своєї діяльності. Такі обмеження найбільш широко застосовуються при регулюванні ринку телекомунікаційних, банківських та ділових послуг.

Найбільший обмежувальний вплив квоти мають на послуги, які надаються через присутність фізичних осіб. Такі обмеження впливають не лише на професійні послуги, але й на велику кількість послуг, при реалізації яких використовується низькокваліфікована робоча сила (наприклад, будівельні послуги тощо).

У багатьох країнах існує повна заборона надання певних видів послуг іноземними виробниками. Вона найчастіше стосується надання послуг внутрідержавних перевезень, поштових та основних телекомунікаційних послуг (голосової телефонії, трансмісії даних, телеграфу, телефаксу, послуг оренди телекомунікаційних мереж тощо), а також юридичних, страхових, освітніх, медичних, дослідницьких та консультаційних послуг. Наприклад, законодавча вимога про те, що всі імпортні вантажі повинні страхуватися лише національними страховими компаніями автоматично усуває іноземних конкурентів із внутрішнього ринку страхових послуг для імпортерів. Відсутність конкуренції, своєю чергою, призводить до підвищення цін на страхові послуги, яке перекладається на імпортерів і в кінцевому результаті — на споживачів імпортованих товарів.

Кількісні обмеження зовнішньої торгівлі послугами здійснюється не лише за допомогою квот, а й ліцензій або сертифікатів, які часто є необхідними для надання професійних (наприклад, юридичних, медичних, бухгалтерських) чи фінансових послуг. Видання ліцензій, зазвичай, здійснюють державні та місцеві адміністрації. У багатьох випадках висуваються вимоги, які роблять майже неможливим або значно утруднюють отримання дозволів на здійснення відповідної діяльності іноземцями, що призводить до підвищення цін на послуги національних виробників і, відповідно, підвищує їх конкурентоспроможність на ринку.

До фінансових заходів регулювання зовнішньої торгівлі послугами можна віднести ціновий контроль та субсидії.

Більшість секторів послуг у будь-якій країні піддаються ціновому контролю, який полягає у встановленні цін на певні види послуг урядовими

агентствами або уповноваженими органами, а також у проведенні моніторингу та апробації рівня цін, встановлених виробниками послуг. Ціновий контроль часто застосовується щодо послуг, які надаються державними підприємствами або підприємствами-монополістами в таких секторах, як повітряні перевезення, фінансові та телекомунікаційні послуги.

Субсидії, які надаються державою в секторі послуг, найчастіше використовуються високорозвиненими країнами. Вони можуть бути як прямі, так і непрямі. Фінансова підтримка надається в таких галузях, як будівництво, зв'язок, охорона здоров'я, освіта, повітряні та залізничні перевезення, а також на проведення досліджень та розвиток різних секторів послуг.

До прихованих методів регулювання зовнішньої торгівлі послугами можна віднести технічні стандарти, вимоги щодо безпеки, вимоги щодо охорони навколишнього середовища. Наприклад, транспортні послуги можуть бути обмежені шляхом впровадження норм викидів продуктів згорання, а туристичні - лімітами чи заборонаю входу (в'їзду) відвідувачів на певні території.

Значну частину ринку послуг становлять державні замовлення, які також можуть обмежувати доступ іноземних виробників до національного ринку послуг. Найчастіше вони використовуються в таких секторах, як будівництво, колсалтинг, менеджмент, дослідження та розвиток, освіта, обробка даних тощо. У багатьох країнах існують "неписані" правила надання урядових контрактів вітчизняним підприємствам, що дискримінує іноземних виробників та "викривлює" впливає на міжнародну торгівлю послугами. Надання іноземним виробникам послуг менш сприятливих умов порівняно з національними (обмеження на використання національного режиму) може проявлятися і в їх дискримінаційному доступі до мереж дистрибуції (телекомунікаційних, енергетичних, транспортних, маркетингових, роздрібного продажу). Наприклад, іноземні постачальники послуг зв'язку можуть не отримати дозвіл на підключення свого обладнання до існуючої

телекомунікаційної мережі, бути змушені організувати додаткову інфраструктуру, необхідну для надання їх послуг. Іноземні авіаперевізники можуть не отримати доступу до національної системи резервування авіабілетів і кращих аеропортів країни, що значно знизить їх конкурентоспроможність на ринку. Обмеження в доступі до маркетингових мереж (реклами) іноземних виробників страхових послуг є одним з найважливіших інструментів захисту національного ринку страхування.

Лекція 6 «Державне регулювання валютно-фінансових відносин»

План

1. Суть та необхідність державного регулювання валютно-фінансових відносин.
2. Сутність валютного регулювання. Суб'єкти валютного регулювання.
3. Механізм грошово-кредитного регулювання.
4. Валютні обмеження. Валютний кліринг.

1. Суть та необхідність державного регулювання валютно-фінансових відносин

Кожна держава, враховуючи важливість міжнародних валютних відносин у світогосподарських зв'язках, здійснює їх регулювання.

Державне регулювання валютно-фінансових відносин проявляється у формі фінансової (бюджетно-податкової), грошово-кредитної та валютної політики держави.

Фінансова політика здійснюється через податкові ставки та пільги, що використовуються для стимулювання (або стримування) експорту чи імпорту сукупного експортно-імпортного попиту, подолання диспропорцій і дефіциту торгового бюджету держави.

Грошово-кредитна політика полягає у регулюванні грошової маси, забезпеченні її відповідності масі товарів і підтримці таким чином стійкої

купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Грошово-кредитна політика центрального банку зумовлена станом економіки. Якщо економічна активність на ринку погіршується і відбувається спад виробництва, скорочення кількості робочих місць, центральний банк робить спробу збільшити грошову масу і кредит. Якщо витрати стають загрозливо збитковими, внаслідок чого зростають ціни і вивільняється багато робочих місць, він робить усе можливе, щоб зменшити грошову масу і кредит.

Валютна політика - сукупність заходів, що реалізуються державою у сфері міжнародних валютних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей. Вона здійснюється органами економічного управління - центральним банком, міністерством фінансів, органами валютного контролю і відіграє подвійну роль як засіб:

1) координації міждержавних дій із метою спільного пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, послаблення протиріч, створення сприятливих валютних умов для Міжнародних економічних відносин;

2) посилення позицій країни у боротьбі за ринки збуту, джерела енергії і сировини, сфери прикладання капіталів тощо.

Валютна політика проявляється у таких основних формах: дисконтна, девізна політика та її різновид - валютна інтервенція, валютні обмеження, диверсифікація валютних резервів, регулювання ступеня обіговості валюти, режиму валютного курсу, девальвації, ревальвації.

Залежно від цілей і форм валютну політику поділяють на структурну і поточну.

Структурна валютна політика (або довготривала) - здійснення довготривалих структурних змін у міжнародному валютному механізмі. Реалізується з участю країн у рамках МВФ, а також на регіональному рівні.

Поточна валютна політика - сукупність заходів, які направлені на повсякденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, діяльності валютного ринку і ринку золота.

Основними інструментами проведення валютної політики служать:

- маневрування дисконтною ставкою центрального банку (дисконтна політика) з метою регулювання грошової маси в обігу, рівня цін, руху через кордон короткострокових капіталів;
- валютна інтервенція з метою впливу на курс національної валюти;
- зміна валютного курсу шляхом девальвації чи ревальвації;
- зміна валютних обмежень і диверсифікація валютних резервів;
- підписання міждержавних угод про структурні зміни в міжнародній валютній системі тощо.

Добре обґрунтована, ефективна валютна політика відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, в інтеграції її в світову систему, в забезпеченні міжнародної валютної ліквідності.

Юридично валютна політика оформляється валютним законодавством - сукупністю правових норм, які регулюють порядок проведення операцій з валютними цінностями в країні та за її межами, а також угодами з валютних проблем між державами - двосторонніми і багатосторонніми.

2. Сутність валютного регулювання. Суб'єкти валютного регулювання.

Системи національного регулювання грошово-валютних відносин мають дуже давню історію. Розпочиналося воно, як правило, з впровадження заборони вивезення золота з країни. Поступово це регулювання поширилось на інші валютні цінності, в тому числі на платіжні засоби та цінні папери акції й облігації. З введенням оборотності валют, валютне регулювання в деяких розвинутих країнах було скасоване, в інших — значно послаблене.

У розвинутих країнах ринкової економіки валютне регулювання здійснюють або міністерства фінансів (у більшості країн), або центральні

емісійні банки (Велика Британія, Данія), або спеціальні урядові установи (Франція, Італія).

Валютне регулювання - це діяльність держави, що спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і на порядок здійснення угод з валютними цінностями.

За допомогою валютного регулювання визначається порядок організації валютних відносин і контролюється здійснення валютних операцій, надання іноземним юридичним і фізичним особам кредитів та позик, встановлюється порядок ввезення, вивозу та переказу валюти за кордон і тим самим підтримується рівновага платіжного балансу та стабільність національної валюти.

Метою валютного регулювання є підтримка економічної стабільності й утворення надійного фундаменту для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом впливу на валютний курс і на валютно-обмінні операції.

Валютне регулювання охоплює такі завдання:

- 1) регулювання курсу національної валюти;
- 2) організація розрахунків в іноземній валюті;
- 3) відкриття рахунку в іноземній валюті;
- 4) купівля іноземної валюти;
- 5) розрахунки по експортно-імпортних операціях;
- 6) здійснення резидентами іноземних інвестицій;
- 7) операції купівлі-продажу іноземної валюти готівкою;
- 8) порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- 9) правила переказу іноземної валюти.

Під валютними цінностями розуміють грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери - платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо).

До валютних операцій належать:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті України;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- операції, пов'язані з ввезенням, перерахуваннями та вивіз з території України валютних цінностей.

Сучасний механізм валютного регулювання склався на основі Ямайського договору, який характеризується плаваючими валютними курсами та принципом поліцентризму в структурі побудови всієї валютної системи.

Основним об'єктом валютного регулювання є валютний курс національної грошової одиниці. Його зміни суттєво впливають на розвиток як внутрішніх господарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух короткочасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Валютне регулювання передбачає видання нормативно-правових актів щодо здійснення операцій на валютному ринку України; дотримання ліміту зовнішнього державного боргу України; дотримання лімітів заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам; ліцензування діяльності в сфері здійснення валютних операцій; встановлення способів визначення і використання валютних (обмінних курсів) іноземних валют, виражених у валюті України; дотримання курсів валютних цінностей, виражених в іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях тощо. Кліринг- це залік взаємних вимог і зобов'язань, заснований на встановленні того: хто, що, кому винен і в який термін заборгованість повинна-бути погашена.

Валютне регулювання забезпечується спеціальною системою правових норм і засобів. Цю систему деякі спеціалісти-правники розглядають як

самостійний інститут права (у зарубіжній літературі його називають "валютним правом").

Система валютного регулювання — це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ у регулюванні валютних операцій, прав та обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Системи національного валютного регулювання, визначають суб'єктів валютного регулювання, порядок здійснення операцій з валютними цінностями, статус валюти та обмінний валютний курс, повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання і валютного контролю.

Суб'єкти валютного регулювання.

Усі суб'єкти валютного регулювання поділяються резидентів та нерезидентів. Так, відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України №15-93 від 19.02 1993 р. «Про системи валютного регулювання та валютного контролю», під резидентами розуміють:

1) фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність на підставі законів України;

3) дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають імунітет та дипломатичні привілеї, а також філії та представництва

підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Під нерезидентами розуміють:

1) фізичні особи - іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства, які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України;

3) розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їх філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться на території України, здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, установлених чинним законодавством.

Резиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться за межами України, крім випадків, передбачених українським законодавством.

Здійснення валютного регулювання й контролю в Україні покладене на такі державні органи:

1. НБУ є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, що не віднесені до компетенції інших органів.

2. Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки.

3. Міністерство доходів і зборів України за допомогою митної служби України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. З адопомогою Державної податкової служба України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями.

4. Міністерство інфраструктури України здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України.

Норми, спрямовані на регулювання валютних відносин, містяться у великому масиві нормативно-правових актів, причому не лише фінансово-правового характеру.

Джерелами валютного права України виступають:

1) Конституція України, прийнята 28 червня 1996 р., яка закладає засади правового регулювання будь-яких суспільних відносин, в тому числі і валютних. Згідно ст.92 Конституції України, статус національної та іноземних валют на території України встановлюється виключно законами;

2) Цивільний кодекс України у ст. 192 та 193 визначає відповідно правовий статус грошей (грошових коштів) та валютних цінностей, а ст.533 ЦК містить правила щодо визначення валюти виконання грошового зобов'язання та передбачає обов'язок його виконання у гривнях у якості загального правила.

3) Господарський кодекс України, зокрема, регулює механізм здійснення міжнародних розрахункових операцій (ст.344), передбачає порядок відкриття суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютних рахунків (ст.386), закріплює право розпорядження валютною виручкою від зовнішньоекономічної діяльності (ст.387) та уповноважує суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на отримання кредитів в іноземних фінансових установах (ст.388 ГК).

4) Митний кодекс України містить правове регулювання процедури переміщення валюти та валютних цінностей через митний кордон України, закріплює компетенцію митних органів України у сфері валютного

контролю, регламентує порядок стягнення митних зборів та штрафів за митні правопорушення, встановлює відповідальність за незаконні діяння з валютними цінностями, визначає умови вилучення валютних цінностей за скоєння митних правопорушень.

5) Кодекс України про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс України передбачають відповідальність за порушення вимог чинного законодавства України у сфері обігу валюти та валютних цінностей.

До законів загального характеру, що містять окремі норми валютного права, належать: Закон України „Про національний банк України”, Закон України „Про банки і банківську діяльність”, Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” та деякі інші.

Серед спеціальних законів, що детально визначають правила валютного регулювання, слід назвати Закон України від 23.09.1994 р. „Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”, який передбачає порядок та строки зарахування валютної виручки резидентів в банках та відповідальність за порушення термінів здійснення даних операцій. Джерелами валютного регулювання є також підзаконні нормативні акти, до яких належать нормативні акти Президента України, Кабінету Міністрів України, Національного банку України, Державної податкової служби, Державної митної служби.

Велику кількість нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання валютних відносин у банківській системі видає Національний банк України. В межах власної компетенції підзаконні нормативно-правові акти видає також Державна податкова служба та Державна митна служба України. ДПА приймає нормативні акти, що стосуються системи оподаткування операцій з валютою та валютними цінностями, а Державна митна служба регулює та контролює порядок переміщення валюти і валютних цінностей через митний кордон України, а також порядок їх декларування.

3. Механізм грошово-кредитного регулювання.

Необхідність підтримання оптимального рівня грошової маси для забезпечення обігу ВВП зумовлює потребу в регулюванні грошового обігу в країні. Основою регулювання грошового обігу є встановлення центральним банком цільових орієнтирів приросту грошової маси, виходячи зі стану господарської кон'юнктури та перспектив економічного розвитку.

При цьому центральний банк керується такими показниками:

- 1) прогнозоване зростання ВВП у реальному вираженні;
- 2) очікувана швидкість обігу грошей у плановому періоді;
- 3) максимальне зростання цін в економіці.

У зв'язку з тим, що в сучасних умовах розмір надходження грошей в економіку визначається здебільшого обсягами кредитних операцій банківської системи, основні методи грошово-кредитного регулювання спрямовані саме на механізм кредитування економіки, тобто на регулювання масштабів операцій банків.

Усі методи грошово-кредитного регулювання поділяють на загальні та вибіркові (селективні).

До загальних методів грошово-кредитного регулювання відносять:

- 1) зміну облікової ставки за кредитами центрального банку, які надаються комерційним банкам, - це дозволяє центральному банку впливати на можливість комерційних банків та їх клієнтів отримувати кредити, що, своєю чергою впливає на обсяг грошової маси;
- 2) операції на відкритому ринку - полягають у купівлі-продажу центральним банком цінних паперів, що впливає на розміри ресурсів комерційних банків і тим самим визначає їх можливості у видачі кредитів;
- 3) зміну норм обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані зберігати в центральному банку, - чим більша норма резервування, тим менше ресурсів комерційні банки можуть використати для кредитних операцій економіки;

4) регламентацію економічних нормативів для банків – це співвідношення між касовими резервами і депозитами, ліквідними активами і депозитами, власним капіталом і позиковим, акціонерним капіталом і позиковим, власним капіталом і активами, сумою кредиту одному позичальнику і капіталом або активами та ін.).

До вибірових методів грошово-кредитного регулювання належать:

1) пряме обмеження розмірів банківських кредитів для окремих банків або видів позик за допомогою:

- введення лімітів на видачу різних категорій позик або залучення ресурсів;

- визначення переліку банків, яким дозволяється здійснювати ті чи інші операції (контингентування);

- обмеження на відкриття банками філій;

2) регламентація умов видачі окремих видів кредитів таких як: кредитування операцій з цінними паперами, встановлення спеціальних видів забезпечення позик тощо.

Реальні розміри грошової маси в економіці залежать від типу грошово-кредитної політики, що проводиться ЦБ.

Залежно від стану господарської кон'юнктури здійснюють два основні типи грошово-кредитної політики:

1) рестрикційну (політику "дорогих грошей"), яка спрямована на встановлення більш жорстких умов і обмеження обсягу кредитних операцій з метою скорочення грошової маси в обігу;

2) експансіоністську (політику "дешевих грошей"), яка супроводжується розширенням масштабів кредитування та збільшенням кількості грошей в обігу.

4. Валютні обмеження. Валютний кліринг.

Розглянуті інструменти валютного регулювання і валютної політики є, головним чином, засобами економічного впливу держави на динаміку

курсів співвідношень власної валюти. Поряд з цим у практиці грошово-валютних відносин набувають застосування методи прямого втручання держави у механізм формування валютних курсів. Йдеться про валютні обмеження. Валютні обмеження - законодавча чи адміністративна заборона, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів із золотом, валютою та іншими валютними цінностями.

Вони є об'єктом не тільки національного, але і міжнародного валютного регулювання через МВФ.

Загалом валютні обмеження можна класифікувати таким чином:

1. Загальний ліміт на іноземну валюту. Встановлення певного ліміту на всі позичкові операції з іноземною валютою по відношенню до національної валюти.
2. Індивідуальний ліміт. Власні ліміти на довгі чи короткі позиції за основними операційними валютами і номінальні ліміти за валютами, що не мають широкого обігу (ходження) та екзотичними валютами.
3. Ліміти в межах одного дня. Загальні та індивідуальні ліміти на операції в іноземній валюті, які є одноденними. Іншими словами, це максимальні суми, які банк готовий із ризиком для себе отримати чи надати на той час, доки валютний ринок закритий у тій часовій зоні, де цей банк зареєстровано.
4. Валютні операційні ліміти для банків і комерційних клієнтів. Валютні ліміти для індивідуальних клієнтів і банків, зазвичай, відрізняються за розміром досить суттєво. Оскільки ліміт встановлюється на основі формули, в якій розміри капіталу множаться на певну величину в абсолютному виразі, дрібний клієнт чи банк цілком можуть мати вищі ліміти порівняно з іншими великими банками чи клієнтами.
5. Ліміти на розрахунки. У розрахунковий день за валютним контрактом існує небезпека 100 % втрати основної суми, якщо сторона, яка проводить розрахунок, переказує відповідну суму в сусідньому часовому поясі та не отримує покриття в іншому поясі. Щоправда, розрахункові

ризика можуть виникати і в тому самому часовому поясі, наприклад, якщо банк, який проводить платіж в іншій країні, не повідомляє банк-одержувач, що покриття за продажем не було отримано вчасно чи не отримано зовсім; повідомляє не той банк в іншій країні й, відповідно, кошти поступають іншому банку тощо.

6. Ліміти на розміщення депозитів. За своєю природою розміщення і прийняття депозитів створюють більші кредитні ризики, ніж звичайні операції з іноземною валютою. Валютні ліміти для банків та інших фінансово-кредитних установ базуються на певному коефіцієнті, на який множаться показники лімітів на розміщення депозитів. Основою для внутрішніх лімітів на розміщення депозитів для інших банків є відсоткова частка капітальних коштів і резервів.

7. Урядові ліцензії. Фіксують обмінний курс, і всі експортери чи інші особи, що отримують іноземну валюту, в обов'язковому порядку повинні продавати її центральному банку за фіксованим курсом. Центральний банк країни (чи інше урядове відомство) розподіляє отриману ним валюту шляхом продажу за фіксованим курсом тим, кому вона потрібна для оплати товарів, куплених закордоном, які визнано необхідними. Перевірка такої необхідності здійснюється урядом чи іншим органом, що діє від його імені, наприклад, центральним банком. Імпортёр може придбати іноземну валюту тільки за наявності ліцензії на імпортування відповідних товарів.

8. Вимога імпортерських депозитів. Вимога внесення імпортером на певний час квоти, яка становить певну частину вартості товару, що імпортується. Обмеження ввозу полягає в тому, що відбувається замороження коштів імпортера (оскільки він на цей момент не може ними розпоряджатися), а також імпортер не отримує відсотків за таким депозитом, які отримував би, внісши кошти на депозитний рахунок у банку. Часто на виплату депозиту імпортери беруть банківський кредит, відсотки за який є додатковим фінансовим тягарем. Фактично вартість депозиту імпортери

включають до ціни імпортованого товару, що зменшує конкурентоспроможність імпорту.

9. Кількісний контроль. Включає в себе кількісне обмеження валюти, яка виділяється на конкретні цілі. У разі кількісного контролю уряд обмежує суму іноземної валюти, яка може бути використана у конкретних угодах. Такий вид контролю досить часто вводиться щодо туризму.

Втручання держави у сферу міжнародних валютно-фінансових відносин проявляється в періодичному використанні валютних клірингів. Валютний кліринг спочатку використовувався лише для зовнішньоторговельних розрахунків, а згодом був поширений на операції неторговельного характеру й інші платежі, що виникають у результаті економічних зв'язків між окремими країнами та економічними угрупованнями.

Валютний кліринг - угода між двома урядами двох і більше країн про обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань. Платежі валютою здійснюються лише на суму різниці в товарних поставках та наданих послугах.

Цілі валютного клірингу різні залежно від валютно-економічного становища країни:

- вирівнювання платіжного балансу без витрат золотовалютних резервів;
- отримання пільгового кредиту від контрагента, який має активний платіжний баланс;
- відповідні заходи на дискримінаційні дії іншої держави (наприклад, Великобританія ввела кліринг у відповідь на призупинення платежів Німеччини англійським кредиторам у 30-х роках);
- безповоротне фінансування країною з активним платіжним балансом країни з пасивним платіжним балансом.

Існує кілька форм валютного клірингу, які класифікують за такими основними ознаками:

1. Залежно від кількості країн-учасниць кліринг буває:

- двосторонні кліринги, які набули найбільшого поширення, при яких залік зустрічних вимог і зобов'язань відбувається між двома країнами. Перша подібна клірингова угода була підписана між Швейцарією та Угорщиною в 1931 р.;

- багатосторонній валютний кліринг заліки взаємних вимог, зобов'язань та взаємне збалансування міжнародних платежів здійснюються між усіма країнами - учасницями клірингової угоди. Перший подібний кліринг діяв з червня 1950 р. по грудень 1958 р. у формі Європейського платіжного союзу (ЄПС), у якому брали участь 17 країн Західної Європи.

2. За обсягом операцій кліринг буває:

- повний кліринг, тобто кліринг на повну суму розрахунку та який охоплює 95 % платіжного обороту;

- частковий кліринг, що поширюється на певні операції.

3. За способом регулювання сальдо розрізняють кліринг:

- з вільно конвертованим сальдо;

- з умовною конвертацією;

- неконвертованим сальдо, за яким залишок не може бути переведеним в іноземну валюту і погашається в основному товарними поставками.

З економічного погляду немає значення, в якій валюті здійснюються клірингові розрахунки, якщо використовується одна валюта.

При розрахунках через валютний кліринг гроші виконують такі функції:

- міри вартості;

- засобу платежу.

Загалом валютні кліринги справляють двоїстий вплив на розвиток зовнішньої торгівлі. З одного боку, вони пом'якшують негативні наслідки валютних обмежень, надаючи можливість країнам-експортерам використовувати валютну виручку. З іншого - при клірингових розрахунках зовнішньоторговельний обіг необхідно регулювати з кожною країною

окремо, а валютну виручку можна використовувати лише в тій країні, з якою укладена клірингова угода. Крім того, замість виручки у конвертованій валюті експортери за поставлені товари та надані послуги одержують національну валюту.

Лекція 7: Державне регулювання зовнішньоінвестиційної діяльності

План

1. Поняття та сутність іноземних інвестицій в Україні, як об'єкту правовідносин в сфері інвестування
2. Прямі та портфельні іноземні інвестиції: їх причини та оцінка обсягів
3. Методи державне регулювання прямих та портфельних іноземних інвестицій

1. Поняття та сутність іноземних інвестицій в Україні, як об'єкту правовідносин в сфері інвестування

Світовий досвід свідчить, що найкоротшим шляхом піднесення на якісно новий рівень розвитку продуктивних сил країни є оптимальне використання іноземних інвестицій у різноманітних організаційно-правових формах. Правильна збалансована політика держави з питань іноземного інвестування, дасть змогу залучити необхідну кількість іноземного капіталу та уникнути його експансії.

Іноземні інвестори — суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України. До міжнародних (іноземних) інвесторів відносять:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;
- фізичні особи - іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;

- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України.

В економічній та юридичній літературі стосовно природи інвестицій існують суперечливі погляди. На практиці під інвестиціями розуміють традиційні інвестиції у формі капітальних вкладень, внески у спільні підприємства або позики, а також інші види інвестування, які здійснюються на основі контрактів з розподілом одержаного прибутку між учасниками.

Таким чином, можна дати узагальнене визначення іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції - цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку і функціонуванні підприємства. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у різному вигляді та формах.

Отже відповідно до ч.1 ст.391 Господарського кодексу України іноземні інвестиції на території України можуть здійснюватися у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;

- валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи), при вкладені коштів в об'єкти приватизації за умови подання державним органом приватизації відомостей про джерела надходження таких коштів;

- будь-якого рухомого та нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових права;

- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (права власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;

- грошових вимог і права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно із законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

- прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, надані відповідно до законодавства або договорів, вартість яких виражена у конвертованій валюті згідно із законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- інших цінностей відповідно до законодавства України.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у таких формах:

- часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- господарська (підприємницька) діяльність на основі угод про розподіл продукції;
- інші форми, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Підприємство з іноземними інвестиціями — підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 %. Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс. Підприємство з іноземними інвестиціями може мати форму:

- дочірньої компанії - підприємства, в якому прямий іноземний інвестор володіє понад 50 % капіталу;
- асоційованої компанії - підприємства, в якому прямий іноземний інвестор володіє до 50 % капіталу;
- філії - підприємства, яке повністю належить іноземному інвестору.

В економічній теорії і господарській практиці, що пов'язана з інвестиційним процесом підприємств, застосовується більше ста термінів, що характеризують різні види інвестицій. У зв'язку з цим, в цілях забезпечення ефективного і цілеспрямованого управління інвестиціями підприємства необхідно виконати класифікацію інвестицій за різними ознаками.

Розглянемо більш детально окремі види інвестицій підприємства відповідно до їх класифікації по основних ознаках. Отже класифікація видів інвестицій підприємства включає:

1. За відтворювальною спрямованістю виділяють валові і чисті інвестиції.

- валові інвестиції - це сукупний обсяг інвестицій за конкретний період, спрямованих на нове будівництво, придбання засобів праці та приріст товарно-матеріальних цінностей. В економічній теорії поняття валових інвестицій пов'язують, як правило, з вкладенням капіталу в реальний сектор економіки. На рівні підприємства під цим терміном часто розуміють загальний обсяг інвестованого капіталу в тому або іншому періоді.

- чисті інвестиції - це сума нових інвестицій, зменшена на суму амортизаційних відрахувань за деякий період часу. В кількісному виразі чисті інвестиції є сумою валових інвестицій, зменшеною на суму амортизаційних відрахувань по всіх видах капітальних активів підприємства, що амортизуються, в певному періоді.

2. За об'єктами вкладання засобів інвестиції поділяють на реальні та фінансові.

- реальні інвестиції — це вкладення грошових коштів у реальні активи (матеріальні й нематеріальні). Вкладання засобів у нематеріальні активи, пов'язані з інноваційною діяльністю, називають інноваційними інвестиціями.

- фінансові інвестиції — це вкладення грошових коштів у різні фінансові активи, передусім, у цінні папери для придбання прав на участь у діяльності інших фірм, боргових прав тощо.

3. За характером участі в інвестуванні бувають прямі та портфельні інвестиції.

- Прямі інвестиції - це безпосередня участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів. До складу прямих іноземних інвестицій належать:

✓ вкладення компаніями закордон власного капіталу - капітал філій і частка акцій у дочірніх і асоційованих компаніях;

✓ реінвестування прибутку - частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, не розподілена як дивіденди і не переведена прямому інвестору;

✓ внутрікорпораційні перекази капіталу у формі кредитів та займів між прямим інвестором, з одного боку, та дочірніми чи асоційованими компаніями і філіями - з іншого.

- Портфельні інвестиції - це опосередкована участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів іншими особами (фінансовими посередниками). Інвестор купує цінні папери фінансових посередників, наприклад, інвестиційні сертифікати інвестиційних компаній.

4. За періодом здійснення виділяють короткострокові і довгострокові інвестиції підприємства.

- короткострокові інвестиції - це вкладення капіталу на період не більше одного року.

- довгострокові інвестиції — це вкладення капіталу на період понад один рік. У практиці великих інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізують так: а) до двох років;

б) від двох до трьох років;

в) від трьох до п'яти років;

г) понад п'ять років.

5. За формою власності інвестиції поділяють на приватні, державні, іноземні та спільні.

- приватні інвестиції це вкладення капіталу фізичних осіб, а також юридичних осіб недержавних форм власності.

- державні інвестиції - це вкладення капіталу, яке провадять центральні та місцеві органи влади й управління бюджетних, позабюджетних фондів, і позичених коштів.

- змішані інвестиції це вкладення як приватного, так і державного капіталу в об'єкти інвестування підприємства.

Економісти розділяють також інвестиції з огляду на спрямованість, виділяючи чотири їхні види:

- 1) нетто-інвестиції - це інвестиції на заснування проекту (початкові інвестиції);
- 2) екстенсивні інвестиції - це інвестиції на розширення (збільшення) виробничого потенціалу;
- 3) реінвестиції - повторні інвестиції за рахунок використання прибутку, отриманого від первинного вкладення капіталу;
- 4) бруто-інвестиції - це нетто-інвестиції плюс реінвестиції.

2. Прямі та портфельні іноземні інвестиції: їх причини та оцінка обсягів

Після розширення Європейського співтовариства Україна стала привабливим місцем для інвестування у зв'язку з тим, що на сьогодні лишається фактично єдиним «оазисом» у східній Європі для розміщення виробничих площ для мультинаціональних компаній, – дешева робоча сила, доступні ресурси та об'єкти інвестування, багатомільйонний ринок збуту тощо. Прямі інвестиції — це безпосередня участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів.

Чинниками, які впливають на стан та обсяги іноземного інвестування, є:

1. Політико-економічні, до яких відносять:
 - політична стабільність;
 - ступінь втручання уряду в економіку;
 - ставлення до іноземних інвестицій;
 - наявність і дотримання дво- та багатосторонніх угод.
2. Ресурсо-економічні:
 - наявність природних ресурсів;
 - демографічна ситуація;
 - географічне положення.

3. Загальнооекономічні:

- темпи економічного зростання;
- співвідношення споживання і заощаджень;
- ставка позичкового відсотка;
- норма чистого прибутку;
- рівень і динаміка інфляції;
- конвертованість валюти;
- стан платіжного балансу.

Крім того, на процеси іноземного інвестування впливають:

- стан розвитку світової економіки;
- стан міжнародних факторних(факторів виробництва) та інвестиційних ринків;
- стабільність світової валютної системи;
- розвиток міжнародної інвестиційної структури.

Основною причиною експорту та імпорту прямих іноземних інвестицій є намагання інвесторів розмістити капітал у тій країні й у тій галузі промисловості, де він приносить найбільший прибуток, скоротити рівень оподаткування і диверсифікувати ризик. Дослідження показали, що специфічні причини експорту та імпорту прямих іноземних інвестицій значно перетинаються, хоча їх відносна роль є різною.

До причин експорту капіталу можна віднести:

- технологічне лідерство (намагання втримати контроль над базовою технологією, яка дає корпорації конкурентні переваги);
- переваги у кваліфікації робочої сили, які вимірюються середнім рівнем оплати праці;
- переваги в рекламі;
- розмір корпорації;
- ступінь концентрації виробництва
- забезпечення доступу до природних ресурсів;
- скорочення транспортних витрат на доставку товару до споживачів;

- подолання імпорتنих бар'єрів іноземної країни за рахунок створення підконтрольного виробництва на її території тощо.

Спостерігається пряма залежність між розміром корпорації, витратами корпорації на Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, рекламу, заробітну плату своїх працівників, ступенем концентрації виробництва, потребою певного природного ресурсу й обсягами експорту її капіталу.

Також, важливою причиною збільшення обсягу експорту капіталу є економіка масштабу. Більшість корпорацій перед виходом на іноземні ринки повністю використовують можливості економіки масштабу на внутрішньому ринку. Відповідно, чим більший обсяг виробництва корпорації на внутрішньому ринку, тим більший обсяг експорту її прямих інвестицій, і навпаки.

Існує пряма залежність між обсягами імпорту корпорацією прямих інвестицій і такими причинами імпорту капіталу, як:

- технологічне лідерство;
- рівень кваліфікації робочої сили;
- переваги в рекламі;
- розмір корпорації;
- потреба в капіталі;
- кількість національних філій;
- рівень захисту внутрішнього товарного ринку (оскільки імпорт капіталу є альтернативою імпорту товарів);
- розмір ринку.

Крім того, на обсяг імпорту капіталу впливає експортна орієнтація промисловості, яка базується на прямих іноземних інвестиціях, наявність урядових програм економічного розвитку тощо.

Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій проводиться у поточних ринкових цінах. Це означає періодичну переоцінку активів і пасивів порівняно з початковою ціною під час їх придбання. При цьому для

перерахунку використовуються поточні котирування акцій підприємств з іноземними інвестиціями на найбільших фондових біржах.

Найповніші дані про щорічні обсяги прямих іноземних інвестицій містяться у зведеному платіжному балансі всіх країн світу, що випускається МВФ.

В Україні прямі іноземні інвестиції оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України. Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України.

Портфельні іноземні інвестиції - це капіталовкладення в іноземні цінні папери. Їх поділяють на інвестиції в акціонерні та боргові цінні папери.

Акціонерні цінні папери виступають у формі різних видів акцій, а боргові цінні папери - у формі облігацій, простих і казначейських векселів, боргових розписок, депозитних сертифікатів, банківських акцептів, фінансових деривативів тощо.

Причини здійснення іноземних портфельних інвестицій подібні до причин здійснення прямих іноземних інвестицій, але в результаті портфельних капіталовкладень інвестор не отримує права контролю за підприємством, в яке вкладений капітал. Однак ліквідність портфельних інвестицій є вищою, ніж у прямих.

Основною причиною здійснення портфельних інвестицій є намагання розмістити капітал у тій країні та в таких цінних паперах, в яких він буде приносити максимальний прибуток при допустимому рівні ризику. Тобто можна розглядати портфельні інвестиції як засіб захисту капіталу від інфляції й отримання спекулятивного доходу.

Зустрічні міжнародні потоки портфельних інвестицій пояснюються можливістю диверсифікувати ризик. Причому, чим вища прибутковість цінних паперів, тим вищий ризик, пов'язаний із їх придбанням.

Обсяги портфельних інвестицій враховуються у поточних ринкових цінах на момент здійснення міжнародної угоди з ними. Коливання ринкової ціни цінних паперів протягом того часу, коли вони зберігаються в інвестора, у платіжному балансі не враховуються.

Значна частина прямих іноземних інвестицій здійснюється між розвиненими країнами у формі перехресного інвестування. Основними прямими інвесторами є провідні індустриальні країни — США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція. Серед країн, що розвиваються, провідними іноземними інвесторами є нафтодобувні (Саудівська Аравія, ОАЕ) та нові індустриальні країни (Південна Корея, Сінгапур).

3.Методи державне регулювання прямих та портфельних іноземних інвестицій

Державне регулювання зовнішньоінвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності.

Захист інвестицій - це комплекс організаційних, технічних і правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню цілей внесення інвестицій, ефективної діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій.

Держава гарантує захист інвестицій незалежно від форм власності, а також іноземних інвестицій. Насамперед інвестиції не можуть бути безоплатно націоналізовані, реквізовані або до них не можуть бути вжиті заходи, тотожні за наслідками. Такі заходи можуть застосовуватися лише на основі законодавчих актів України з відшкодуванням інвестору в повному обсязі збитків, заподіяних у зв'язку з припиненням інвестиційної діяльності.

Державне регулювання прямих іноземних інвестицій, зазвичай, здійснюється двома шляхами за допомогою:

- 1) прийняття єдиного законодавчого акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країн;
- 2) розробки тих чи інших правових актів, що регулюють різні аспекти іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності.

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

Однак при здійсненні державного регулювання зовнішньоінвестиційної діяльності органам будь-якої країни потрібно дотримуватися таких основних принципів:

- 1) принцип ефективності - з одного боку, усунення таких негативних явищ ринкової економіки, як монополізм, недобросовісна конкуренція, а з іншого - стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях національної економіки;
- 2) принцип справедливості - забезпечення однакових умов для здійснення інвестиційної діяльності як національним, так й іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- 3) принцип стабільності - забезпечення незмінності законодавчо-правової сфери, податків, зборів, інвестиційних пільг тощо протягом певного періоду (наприклад, бюджетного року);
- 4) принцип системності - формування комплексного підходу до розв'язання економічних, інвестиційних, зовнішньоекономічних, соціальних, екологічних проблем;
- 5) принцип адекватності - досягнення розумного мінімального втручання держави в інвестиційні процеси.

Надзвичайно важливим завданням системи державного регулювання ЗЕД є стимулювання припливу іноземного капіталу до тих галузей виробництва, які є рушієм науково-технічного прогресу і сприяють зростанню експорту країни.

Правове регулювання іноземних інвестицій здійснюється національним законодавством, на яке впливає міжнародне право. Норми національного права встановлюють правовий режим іноземних інвестицій, який є одним з основних елементів регулюючого впливу держави.

Для іноземних інвесторів на території країни може встановлюватися такі режими:

- справедливий режим інвестиційної діяльності надання справедливого статусу інвестиціям і захисту її на території держави;
- недискримінаційний режим інвестиційної діяльності означає надання іноземній державі, її інвестиціям загальних умов, у будь-якому разі не гірших, що надаються третім державам, їх інвестиціям;
- пільговий режим інвестиційної діяльності встановлюється, для окремих суб'єктів економічної діяльності, які залучають іноземні інвестиції в проекти, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери, в рамках вільних і спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку.
- національний режим інвестиційної діяльності передбачає надання однакових та рівних умов інвестиційної діяльності як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Вибір конкретних правових засобів для регулювання іноземних інвестицій залежить від конкретних соціально-економічних умов держав.

Встановлення національного режиму характерне для індустріально розвинених країн. Застосування національного режиму дає ефект тільки в економічно і політично стабільних країнах.

Відповідно до ЗУ «Про режим іноземного інвестування» для іноземних інвесторів на території України встановлюється

національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України.

Пільговий режим характерний для іноземних інвестицій переважає в країнах, що розвиваються, який сам по собі не може компенсувати несприятливого інвестиційного клімату, зумовленого внутрішньою нестабільністю.

Наступним засобом регулювання зовнішньоінвестиційної діяльності є система гарантування захисту іноземних інвестицій.

Система гарантування захисту іноземних інвестицій - це система правових норм, які спрямовані на захист іноземних інвестицій і не стосуються питань фінансово-господарської діяльності суб'єктів інвестиційної діяльності та сплати ними податків та зборів.

Державні гарантії захисту іноземних інвестицій не можуть бути скасовані або звужені стосовно інвестицій, здійснених у період дії цих гарантій. Гарантії, які надаються державою стосовно забезпечення та дотримання прав іноземного інвестора, складаються:

- з гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права;
- з гарантій дотримання інвестиційних пільг і сталості законодавства протягом інвестиційного циклу;
- з гарантій захисту від заходів конфіскаційного характеру. Наприклад, законодавством України обумовлено, що державні гарантії захисту іноземних інвестицій на вимогу іноземного інвестора застосовуються протягом десяти років. Крім того, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

До системи державних гарантій іноземних інвестицій належать і компенсація та відшкодування збитків іноземним інвесторам. Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм унаслідок дій, бездіяльності або

неналежного виконання державними органами обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями.

Держава гарантує відшкодування на основі поточних ринкових цін та (або) аудиторської оцінки всіх понесених витрат і збитків іноземних інвесторів, завданих їм унаслідок зазначених дій. Компенсація, що виплачується іноземному інвестору, повинна бути швидкою, адекватною та ефективною. Її сума, зазвичай, виплачується у валюті, в якій були здійснені інвестиції.

Наступним засобом є Страхування іноземних інвестицій це захист майнових інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності від різноманітних ризиків за втрату чи знецінення інвестованих коштів. Воно тісно пов'язане з їх гарантуванням і здійснюється за допомогою тих самих фондів. Фонди можуть створюватися за участю як державного, так і приватного капіталу.

На міжнародному рівні гарантуванням іноземних інвестицій займається Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГТ), яке входить до групи Світового банку.

Одним із найважливіших питань регулювання зовнішньої інвестиційної діяльності є питання репатріації прибутків - переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Держава гарантує іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів безперешкодний і негайний переказ закордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Обмежувальний вплив на приплив іноземних інвестицій здійснюють за допомогою вимоги щодо частки національного капіталу в новоствореному підприємстві. Наприклад, фінансова участь вітчизняного інвестора при створенні спільного підприємства повинна становити не менше 49 %, а іноземного — не більше 51 %. Крім того, можуть діяти заборони або обмеження на створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам. Такі заборони та обмеження часто використовуються у

стратегічних галузях економіки з метою гарантування національної безпеки, а також у процесі регулювання створення фінансово-кредитних, банківських, страхових установ з метою забезпечення стабільності валютно-фінансової сфери.

Значний вплив на приплив прямих іноземних інвестицій має система інвестиційних пільг, зокрема:

- пільгове оподаткування прибутку підприємств;
- повернення частини податків;
- звільнення від оподаткування тощо.

І навпаки, високі податкові ставки, а також неефективна система оподаткування (навіть при існуванні інвестиційних пільг), призводить до тінізації ЗЕД, зокрема, зниження результатів фінансової діяльності іноземних інвесторів. Наприклад, засобом зниження фінансового результату підприємства з іноземними інвестиціями може бути зменшення бази оподаткування через збільшення частки представницьких та інших витрат, прискорену амортизацію та застосування практики використання так званих внутрікорпоративних цін. Механізм останньої полягає у тому, що філія або дочірня компанія ТНК, зареєстрована у країні з несприятливим рівнем оподаткування, закуповує матеріали та сировину за завищеними цінами або продає готову продукцію за заниженими цінами філії або дочірній компанії, зареєстрованій у країні з оптимальною системою оподаткування (наприклад, в офшорній зоні), таким чином зосереджуючи свій прибуток в останній і уникаючи сплати високих податків.

У системі державного регулювання зовнішньоінвестиційної діяльності значна увага приділяється уникненню подвійного оподаткування. Прибуток підприємств з іноземними інвестиціями та ТНК, які працюють на ринках декількох країн, підлягає ризику бути оподаткованим у кожній із цих країн. Для того, щоб виключити багаторазове оподаткування, держави укладають між собою міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування.

Згідно з їх умовами, податок на прибуток підприємств з іноземними інвестиціями сплачується лише в одній із країн.

Далі у системі державного регулювання зовнішньої інвестиційної діяльності значна увага приділяється, таким заходам, як:

Адміністративна і дипломатична підтримка, яка здійснюється відповідними державними органами. Прямі інвестори звичайно є предметом опіки з боку державних органів країни базування.

Уряди країн проводять переговори щодо надання найсприятливіших умов їхнім національним суб'єктам інвестиційної діяльності на ринках інших держав, укладають міждержавні та міжнародні домовленості щодо сприяння інвестиційній діяльності, захисту інвестицій тощо.

Органи державного управління часто проводять інвестиційні ярмарки в національному масштабі або на регіональному рівні, метою яких є приваблення іноземних інвесторів у певну країну чи регіон, ознайомлення їх з інвестиційною привабливістю, можливостями та умовами інвестування країни чи регіону. Все більшого поширення набувають і так звані інвестиційні тури, метою яких є ознайомлення національних інвесторів з потенційними можливостями для прямих інвестицій закордоном.

Урегулювання інвестиційних спорів може здійснюватися на основі національного законодавства країни базування іноземного інвестора, національного законодавства країни, що приймає, або за допомогою міжнародного арбітражу.

На міжнародному рівні врегулюванням спорів і конфліктів між іноземними інвесторами та урядами країн, що приймають, займається Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС), створений у 1966 р.

Регулювання портфельних іноземних інвестицій має свою специфіку. У міжнародній практиці можна виділити дві основні моделі організації ринку цінних паперів:

1) банківську, яка передбачає провідну роль на ринку цінних паперів комерційних банків (Німеччина, Японія, Франція);

2) змішану, в якій, крім комерційних банків, активну участь беруть і небанківські фінансово-кредитні інститути (США, Велика Британія).

Державне регулювання припливу портфельних іноземних інвестицій може бути прямим або непрямим.

Пряме регулювання передбачає прийняття законодавчого забезпечення регулювання національного ринку цінних паперів, а також вирішення питань доступу до нього іноземних інвесторів.

До інструментів реалізації прямого регулювання портфельної інвестиційної діяльності відносять:

- ліцензування учасників ринку цінних паперів;
- обмеження та заборони на здійснення обігу окремих видів цінних паперів і укладення окремих угод;
- реєстрацію цінних паперів тощо.

Непряме регулювання портфельної інвестиційної діяльності іноземних суб'єктів ЗЕД передбачає застосування певних регулятивних засобів, які тією чи іншою мірою мають стимулюючий чи обмежувальний вплив на їх активність на ринку цінних паперів. Інструментами непрямого регулювання є:

- контроль за грошовою масою, що перебуває в обігу, та обсягом кредитів за допомогою державного впливу на ставки позичкового відсотка;
- податкова політика держави;
- гарантії уряду за депозитами, кредитами, позиками приватного сектору;

- вихід держави на ринки позичкових капіталів (випуск казначейських векселів, середньо- і довгострокових облігацій, емісія зобов'язань державних установ тощо), що створює пряму конкуренцію у боротьбі за кредити між державою та корпораціями;

- зовнішньоекономічна політика держави (регулювання операцій з іноземною валютою, золотом, заходи зі стимулювання експорту тощо).

Регулювання припливу портфельних іноземних інвестицій включає такі елементи:

- створення нормативної бази функціонування фондового ринку, тобто розробку законів, постанов, інструкцій, правил, методичних положень та інших нормативних актів, які закріплюють функціонування ринку на загальновизнаній усіма основі;

- реєстрацію випусків цінних паперів, проспектів емісії;
- сертифікацію фахівців фондового ринку;
- ліцензування професійних учасників ринку;
- контроль за дотриманням виконання всіма учасниками ринку норм і правил функціонування ринку;
- систему санкцій за відхилення від норм і правил, встановлених державою.

Регулювання діяльності іноземних суб'єктів ЗЕД на фондовому ринку повинно включати всі види діяльності та всі види операцій на ньому.

Певні функції наднаціонального органу регулювання діяльності іноземних суб'єктів ЗЕД на фондовому ринку виконує Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) 1974 р.

Отже державне регулювання прямих іноземних інвестицій здійснюється за допомогою: правового режиму інвестиційної діяльності; системи гарантування захисту іноземних інвестицій; страхування іноземних інвестицій; системи репатріації прибутків; вимоги щодо частки національного капіталу у новоствореному підприємстві; уникнення подвійного оподаткування; адміністративна і дипломатична підтримка; урегулювання інвестиційних спорів. Портфельних іноземних інвестицій: прямого та непрямого регулювання.

Лекція 8: «Державне регулювання міжнародної передачі прав інтелектуальної власності»

План

1. Забезпечення захисту промислової власності.
2. Охорона авторського та суміжних прав.
3. Форми міжнародної передачі прав інтелектуальної власності.
4. Механізми державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності.

1. Забезпечення захисту промислової власності

Інтелектуальна власність (ІВ) у широкому розумінні означає закріплені законом права на результати інтелектуальної, творчої діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній областях.

Інтелектуальна діяльність – це творча діяльність, а творчість – це цілеспрямована розумова робота людини, результатом якої є щось якісно нове, що відрізняється неповторністю, оригінальністю. Для людини характерні два види творчості – художня і технічна. Результатом художньої творчості є літературні і художні твори. Результатом технічної творчості – винаходи, промислові зразки, комерційні таємниці тощо.

Запам'ятайте, що під інтелектуальною власністю розуміють не результат інтелектуальної діяльності людини як такий, а право на цей результат.

На відміну від матеріальних об'єктів, тобто таких, що можна відчутися на дотик, право не можна відчутися на дотик. Отже, інтелектуальна власність є нематеріальним об'єктом.

Об'єктом "захисту" на інтелектуальну власність є не речова форма, а зміст результатів творчої діяльності. Так, наприклад, захисту підлягають не книги, не збірники документів, не ноти, а інформація, яка знаходиться у них, яка поряд з офіційним друкованим виданням може бути виражена в чернетках або окремих записах автора.

Міжнародна передача прав інтелектуальної власності — це міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній чи безоплатній основі. Вона забезпечується правовим захистом.

Інструменти правового захисту інтелектуальної власності можна поділити на дві великі групи:

5. інструменти захисту промислової власності, до якої відносять патенти на винаходи, товарні знаки, географічні зазначення, промислові зразки, топографії (компонування) інтегральних мікросхем, нерозголошувана інформація;

6. авторське право і суміжні права, об'єктами яких є твори у галузі науки, літератури і мистецтва.

Патент

Патент був першим документом, який використовувався у торговельних відносинах між винахідниками та споживачами їх продукції. Патент — це свідоцтво, яке видається компетентним державним органом винахіднику і засвідчує його пріоритет, авторство і право власності на винахід.

Видача патенту – свого роду компроміс між приватними інтересами винахідників і виробників нової продукції та суспільною потребою в її використанні. Економічний зміст патенту полягає в наданні державою на своїй території монопольного права винахідникові на використання його винаходу протягом певного терміну (як правило, 15 – 20 років). Це монопольне право полягає в тому, що в межах вказаного терміну дії патенту тільки його власник може виготовляти, використовувати і продавати товари, в яких втілюється його винахід або використовувати певні методи та засоби виробництва цієї продукції. Практично всі товари, які виходять на ринки розвинених країнах, є запатентованими.

Винахід повинен відповідати умовам патентоспроможності - мати новизну і винахідницький рівень та бути промислово придатним, тобто якщо його можна використати у промисловості або в іншій сфері діяльності.

Усі країни, залежно від того, у яких межах наявні відомості про новизну, поділяються на:

- країни з абсолютною світовою новизною, передбачають недопустимість розкриття відомостей щодо винаходу у публікації в жодній країні світу, а також винахід не повинен відкрито використовуватись в жодній країні. Вимогу абсолютної світової новизни закріплює більшість країн світу, у тому числі і Україна;

- країни з обмеженою світовою новизною, передбачає недопустимість розкриття відомостей щодо винаходу у публікації в жодній країні світу, проте відкрите використання винаходу розглядається як обставина, що порочить новизну, тільки, якщо воно мало місце у країні патентування, а факт використання винаходу за кордоном не впливає на оцінку його новизни;

- країни з місцевою (локальною, національною) новизною, у яких для визнання об'єкта новим враховують лише ті факти розкриття інформації, які мали місце на території їх країни (наприклад, Панама) або іншими словами передбачає невідомість винаходу тільки у межах країни патентування.

Патенти видаються на продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини тощо) або на процес у всіх сферах технології, а також на нове застосування відомого продукту чи процесу. Не можуть бути запатентовані винаходи, комерційне використання яких може зашкодити навколишньому середовищу, життю, здоров'ю людей, рослин, тварин, загрожувати безпеці суспільства.

Крім того, патентуванню не підлягають такі об'єкти технології, такі як:

- сорти рослини та породи тварини;
- важливі біологічні процеси відтворення рослин і тварин, що не належать до небіологічних та мікробіологічних процесів;
- діагностичні, терапевтичні й хірургічні методи лікування.

(тому, що охороняються іншими нормами права інтелектуальної власності.)

Строк дії патенту на винахід становить 20 років від дати подання заявки на патент. За отримання патенту сплачується державне мито та збір за публікацію про видачу патенту.

Патенти видаються без будь-якої дискримінації у тій країні, де винахід був створений, незалежно від того, чи продукція є вітчизняного чи іноземного виробництва. Крім того, винахід можна запатентувати і в іноземних державах.

Власник патенту на винахід може дозволяти або забороняти іншим особам виробляти, використовувати, продавати, імпортувати запатентований продукт, або ж використовувати запатентований процес чи виробляти, використовувати, продавати, імпортувати продукт, який було отримано зі застосуванням цього процесу.

Для передачі патенту, зазвичай, укладається ліцензійна угода, яка передбачає надання ліцензії на використання винаходу іншій особі за певну плату. При цьому власник патенту виступає ліцензіаром, а особа, яка купує ліцензію, — ліцензіатом.

Отже, ліцензія — це дозвіл власника патенту (ліцензіара), що видається іншій особі (ліцензіату), на використання винаходу (корисної моделі) на певних умовах і за певну плату.

Держава стимулює створення і використання винаходів, встановлює винахідникам пільгові умови оподаткування та кредитування, надає державні почесні звання тощо.

Промисловий зразок — це форма, малюнок, розфарбування промислового виробу, які визначають його зовнішній вигляд і призначені для задоволення естетичних та функціональних потреб.

Як промисловий зразок не можуть виступати об'єкти архітектури, промислові, гідротехнічні та інші стаціонарні споруди, друкована продукція, об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких речовин тощо.

Для засвідчення права власності на промисловий зразок надається патент. Строк дії патенту на промисловий зразок становить щонайменше 10 років від дати подання заявки на нього і може бути продовжений за клопотанням його власника. За видачу патенту сплачується державне мито.

Будь-яка особа має право запатентувати промисловий зразок в іноземних державах. При цьому мито за патент сплачується в тій державі, в якій він реєструється і видається.

Власник запатентованого промислового зразка може дозволяти або забороняти іншим особам продаж на території своєї держави, експорт або імпорт продукції, складовою частиною якої є такий зразок або його копія.

Держава стимулює створення і використання промислових зразків, встановлює авторам і особам, які використовують їх, пільгові умови оподаткування та кредитування, надає їм інші пільги тощо.

Товарний знак — це будь-яке позначення або сполучення позначень, яке використовується для індивідуалізації виробника товару або послуги та який, не може бути використаний іншими компаніями без офіційного дозволу власника. Такі позначення, зазвичай, містять малюнок, графічне зображення, комбінації кольорів, літери, цифри, абрєвіатури, власні імена, зокрема, ім'я засновника чи власника компанії.

Не можуть використовуватися для товарного знака позначення, які зображують або імітують державні символи (герби, прапори тощо), офіційні назви держав, емблеми, скорочені або повні найменування міжнародних організацій, офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки, нагороди та інші відзнаки.

Також охорону не можуть отримати такі позначення, які звичайно не мають розрізняльної здатності, є загальноновживаними як позначення товарів і послуг певного виду, є описовими, зокрема, вказують на вид, якість, склад, кількість, властивості тощо товарів і послуг, місце і час виготовлення чи збуту товарів або надання послуг, є оманливими, є загальноновживаними символами і термінами.

Товарний знак виділяє продукцію компанії-власника на ринку, надає їй впізнаваності та певної репутації. Чим вагомніше становище на ринку займає компанія, тим дорожче оцінюється її товарний знак, тим більше коштів вона витрачає на його захист. Власник товарного знака має право забороняти іншим компаніям без її згоди використовувати таке саме або подібне позначення для своїх товарів і послуг, оскільки це може призвести до плутанини.

Реєстрація товарного знака може здійснюватися на строк не менше семи років, після якого її можна поновлювати, або ж на необмежений строк. Власник зареєстрованого товарного знака може передавати своє право на товарний знак іншій компанії разом із передачею підприємства, якому належить товарний знак, або без неї.

Наприклад мінімальна вартість реєстрації товарного знака в Україні, з урахуванням всіх офіційних платежів та гонорарів = 3035грн. Вартість (ціна) реєстрації торгової марки в Китаї 1015 \$

Власник товарного знака сплачує збір за реєстрацію та державне мито за отримання свідоцтва про реєстрацію товарного знака. Якщо товар експортується, то товарний знак реєструється в країнах експорту.

Географічні зазначення (зазначення походження товарів) - це зазначення, які містять географічні назви чи будь-які знаки, символи, буквосполучення, які вказують на географічне місце походження товару. Компанії-виробники використовують їх із метою ідентифікації товару, а відтак і його характеристик, якості, репутації з певною країною чи місцевістю. Наприклад, у свідомості споживачів "бургундське" вино пов'язується з провінцією Бургундія у Франції, де особливі природно-кліматичні умови створюють сприятливий ґрунт для вирощування певних сортів винограду.

Охороні підлягає географічне зазначення походження товару, щодо якого виконуються такі умови:

- воно є назвою географічного місця, з якого цей товар походить;
- воно вживається як назва певного товару чи як складова частина цієї назви;
- у вказаному цією назвою географічному місці наявні характерні умови та (або) людський фактор, що надають товару певних якостей чи інших характеристик;
- позначуваний цією назвою товар має певні якості, репутацію чи інші характеристики, в основному зумовлені характерними для цього географічного місця природними умовами та (або) людським фактором;
- хоча б основна складова позначуваного цією назвою товару виробляється та (або) переробляється в межах зазначеного географічного місця.

Охорона географічного зазначення діє безстроково від дати його реєстрації.

Компонування (топографії) інтегральних мікросхем — це схеми, мікрочипи, чипи на напівпровідниках, які забезпечують роботу електронного обладнання. Захист прав інтелектуальної власності на інтегральні мікросхеми полягає у визнанні незаконними імпортування, продажу або розповсюдження з комерційною метою інтегральних мікросхем або виробів, які їх містять, без дозволу власника.

Строк дії охорони топографій триває не менше 10 років від дати подання заявки на реєстрацію або від дати першого комерційного використання. При реєстрації топографії державний орган може обмежити строк її охорони 15 роками після її створення.

Передача прав власності на використання топографій інтегральних мікросхем здійснюється на основі ліцензійної угоди.

Захист нерозголошеної інформації — це захист незаконного розголошення секретної ділової та комерційної інформації. Особа, яка володіє секретною інформацією, має право на її нерозголошення та захист від її присвоєння, розкриття та використання іншими особами. Такий захист

повинна забезпечувати та гарантувати держава. Захист нерозголошеної інформації передбачається на необмежений строк.

2. Охорона авторського та суміжних прав.

Авторське право (копірайт) — це виключне право автора літературного, аудіо-, відео- чи іншого твору на показ і відтворення своєї роботи.

До об'єктів, які охороняються авторським правом, належать такі: літературні письмові твори, виступи, лекції, промови, проповіді та інші усні твори, комп'ютерні програми, бази даних, музичні, драматичні, хореографічні, аудіовізуальні, фотографічні твори, твори образотворчого та ужиткового мистецтва, архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва тощо.

Охорона авторського права не поширюється на ідеї творів, процедури, способи дії, математичні концепції, повідомлення про новини, прес-інформацію, твори народної творчості, офіційні документи держави, державні символи, грошові знаки, різноманітні розклади (руху транспорту, телерадіопередач тощо), довідники та ін.

Власник авторського права для повідомлення про своє право, використовує знак охорони авторського права, який складається з латинської літери "с", обведеної колом, а також прізвища та ініціалів (для фізичної особи) або найменування, назви (для юридичних осіб) власника та року першої публікації твору. Наприклад, © Н. В. Горін, 2008. Знак охорони авторського права проставляється на оригіналі та на кожному примірнику твору.

Реєстрація авторських прав на твір може бути здійснена відповідним державним органом у будь-який період протягом терміну охорони авторського права. Для оприлюднення авторських прав державний орган періодично складає та видає каталоги всіх державних реєстрацій.

Власник авторського права сплачує певний збір за його реєстрацію та державне мито за отримання свідоцтва, яке засвідчує реєстрацію авторського права на твір.

Власнику авторського права належать як майнові, так і немайнові права на об'єкт.

Користуючись особистими немайновими правами, власник може вимагати визнання свого авторства, забороняти під час публічного використання твору згадування свого імені, якщо він як автор твору бажає залишитись анонімом, вибирати та зазначати псевдонім, вимагати збереження цілісності твору і протидіяти будь-якому перекрученню та спотворенню твору. Потрібно зазначити, що немайнові права належать лише автору і не можуть передаватися іншій особі.

Майнові права, які належать власнику авторського права і до яких відносять виключне право на власне використання об'єкта охорони та дозвіл або заборону його використання іншими особами, можуть передаватися іншим особам. При цьому власник за їх використання іншими особами отримує певну винагороду у формі одного з ліцензійних платежів. Уряд країни може регулювати та встановлювати мінімальні ставки авторської винагороди. Ставки винагороди (роялті) нараховуються як відсоток суми валового збору, що надходить від продажу квитків за публічне виконання одного твору або програми, чи доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі провадження якої відбувається використання творів, а у разі відсутності таких доходів - загальної суми витрат на проведення заходу, під час здійснення якого відбувається використання твору літератури і (або) мистецтва. автору п'єси у віршах -5%, П'єса в ляльковому виконанні автору п'єси у віршах – 10%

Строк дії авторського права, є різним залежно від виду об'єкта охорони. Для літературних, музичних та інших творів він починається від дня їх створення, триває протягом життя автора та 50 років після його смерті; для фотографічних робіт — 25 років з дня їх створення.

Передача авторських прав на використання об'єкта охорони може здійснюватися двома способами:

- передача виключних прав — власник передає право на використання об'єкта тільки одній особі, яка вже сама приймає рішення про дозвіл чи заборону використання цього об'єкта іншими особами. При цьому власник уже самостійно не може розпоряджатися переданими ним правами;
- передача невиключних прав — власник може передавати право на використання об'єкта декільком особам у визначених межах. При цьому він зберігає за собою право на використання цього об'єкта.

При будь-якому способі передачі авторських прав сторони укладають між собою авторський договір.

Суміжне право — це право, яке виникає унаслідок факту виконання твору, виробництва фонограм чи відеограм, оприлюднення передачі теле- чи радіомовлення.

Власниками суміжних прав є виконавці літературних, драматичних, музичних, хореографічних та інших творів, виробники фонограм та відеограм, організації мовлення.

Для повідомлення про володіння суміжними правами використовується знак охорони суміжних прав, який складається з таких елементів:

- латинської літери "R", обведеної колом;
- ім'я особи чи назви організації, яка є власником суміжних прав;
- роки першої публікації фонограми чи відеограми.

Наприклад, ® Н. В. Горін, 2008.

Уряд країни може встановлювати та регулювати мінімальні ставки винагороди за використання об'єктів суміжних прав. За публічне виконання творів літератури і мистецтва 1. П'єса, у тому числі для дітей у прозі – 8%, з них: автору п'єси – 4%, режисеру-постановнику – 1%

Виконавці творів можуть дозволяти чи забороняти ефірне мовлення та пряму трансляцію їх виступів, здійснювати записи під час їх виступів. Виробники фонограм і відеограм мають право дозволити чи заборонити

пряме чи опосередковане відтворення своїх фонограм, а телерадіомовні компанії — запис, відтворення та ретрансляцію через радіомовні засоби, а також передачу телевізійними засобами їх передач.

Мінімальний захист суміжних прав виробників фонограм та відеограм, а також виконавців творів триває протягом 50 років від кінця календарного року, в якому було зроблено запис твору або здійснено перше виконання. Для телерадіомовних компаній передбачено 20-річний період захисту суміжних прав, який починається від кінця календарного року, в якому було випущено передачу.

Найчастіше авторське та суміжні права порушуються у вигляді:

1) піратства - опублікування, відтворення, експорту та імпорту нелегально виробленої (контрафактної) продукції - творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних тощо;

2) плагіату - опублікування, повністю або частково, чужого твору під іменем особи, яка не є автором цього твору;

3) уникнення технічних засобів захисту авторського та суміжних прав, зокрема, виготовлення, розповсюдження, імпорту з метою розповсюдження і застосування засобів для такого уникнення.

Державне регулювання та забезпечення охорони авторських прав здійснюється на основі національного та міжнародного законодавства.

3. Форми міжнародної передачі прав інтелектуальної власності

Міжнародна передача прав інтелектуальної власності може здійснюватися у таких основних формах:

1) патентна угода - міжнародна торговельна угода, згідно з якою власник патенту передає свої права на використання покупцю патента. Переважно дрібні вузькоспеціалізовані фірми, які не в стані самі запровадити винахід у виробництво, продають патенти великим корпораціям;

2) ліцензійна угода - міжнародна торговельна угода, відповідно до якої власник винаходу чи технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у певних межах своїх прав на технологію;

3) ноу-хау - надання технічного досвіду і секретів виробництва, які включають знання технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги. Предметом купівлі-продажу в цьому випадку звичайно є незапатентовані винаходи, які мають комерційну цінність;

3) інжиніринг — надання технологічних знань, які необхідні для придбання, монтажу і використання куплених чи орендованих машин і обладнання. Вони включають широкий комплекс заходів із підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, проведення консультацій, нагляду, проектування, гарантійного і післягарантійного обслуговування.

Крім того, на комерційних умовах права інтелектуальної власності передаються між країнами в рамках договорів про промислове співробітництво, науково-технічну і виробничу кооперацію, інвестиційне співробітництво тощо. До заходів із міжнародної передачі прав інтелектуальної власності на некомерційній основі належать виставки, наукові конференції, симпозіуми, обмін публікаціями тощо.

Основною формою міжнародної передачі прав інтелектуальної власності є ліцензійна торгівля. Її предметом є патентні та безпатентні ліцензії на передачу винаходів, технологічного досвіду, промислових секретів і комерційних знань. У більшості випадків предметом купівлі-продажу є права на використання закордоном запатентованого винаходу.

За способом передачі прав інтелектуальної власності ліцензійні угоди поділяють на:

- самостійні, коли технологія чи технологічні знання передаються незалежно від їх матеріального носія;

- супутні, коли ліцензія надається в рамках ширшого контракту на поставку технологічного обладнання і надання інжинірингових послуг.

Ліцензії надаються на основі ліцензійної угоди, яка встановлює вид ліцензії - патентна, безпатентна; характер і обсяг прав на використання технології - невиняткова (проста), виняткова, повна, виробничу сферу і територіальні межі використання предмета ліцензії.

Патентна ліцензія — документ, який підтверджує передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау.

Безпатентна ліцензія — документ, який підтверджує право використовувати ноу-хау без патентів на винахід.

Невиняткова ліцензія — ліцензія, яка залишає ліцензіару право надавати ліцензії на певну технологію й іншим ліцензіатам на конкретній території.

Виняткова ліцензія — ліцензія, яка передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію, і відмову ліцензіара від самостійного використання запатентованої технології і ноу-хау та їх продажу на певній території.

Повна ліцензія — ліцензія, яка надає ліцензіату виняткове право на використання патенту чи ноу-хау протягом строку дії ліцензійного договору, і передбачає відмову ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії протягом цього строку.

Ліцензійні платежі — винагорода ліцензіару, яка виплачується ліцензіатом за використання предмета угоди.

Практикується декілька видів ліцензійних платежів:

1) роялті — періодичні відрахування від доходу покупця протягом строку дії угоди, залежні від розміру прибутку, що отримує компанія від комерційного використання ліцензії. Роялті можуть встановлюватися у вигляді певних фіксованих відсоткових ставок і виплачуватися ліцензіатом через узгоджені проміжки часу — щорічно, щоквартально, щомісячно, до певної дати. Вони можуть нараховуватися, виходячи з обсягу прибутку, суми продажу, відпускної ціни і звичайно складають 3—5 % . Вищі ставки роялті

встановлюються на перший рік дії угоди і при поставках товарів, вироблених на експорт;

2) паушальний платіж — зафіксований в угоді одночасний платіж, не пов'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, встановлюється попередньо на основі експертних оцінок. Цей тип платежу застосовується у таких випадках:

- при поставках комплектів обладнання, коли вартість технології включається у вартість обладнання;
- коли ліцензіат хоче уникнути контролю ліцензіара за подальшим використанням технології;
- коли існують побоювання відносно можливості перевodu періодичних платежів закордон;

3) участь у прибутку — відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, отриманого ліцензіатом від комерційного використання предмета ліцензії. Переважно участь ліцензіара в прибутку ліцензіата фіксується на рівні до 30 % при наданні виняткової і 10 % — невиняткової ліцензії;

4) участь у власності — передача ліцензіатом ліцензіару частини акцій своїх підприємств як платіж за надану ліцензію. Цей вид оплати практикується ТНК, які намагаються встановити контроль за власністю тих іноземних підприємств, які використовують їх технологію.

Міжнародна передача прав інтелектуальної власності може здійснюватися і на безоплатній основі в рамках міжнародного співробітництва у сфері трансферу технологій, яке передбачає:

- укладення двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів про науково-технічне і технологічне співробітництво;
- залучення інвестицій у науково-технічний комплекс країни;
- сприяння запровадженню в країні міжнародних стандартів;
- передачу технологій у рамках науково-технічної і виробничої кооперації та інвестиційного співробітництва;

- забезпечення участі вітчизняних підприємств, установ і організацій у міжнародних виставках та ярмарках високотехнологічної продукції й технологій;

- участь у розвитку національних сегментів міжнародних інформаційних і комунікаційних систем із питань інтелектуальної власності та трансферу технологій.

Міжнародне співробітництво може здійснюватися в рамках програм технічного сприяння та механізмів технічної допомоги. Міжнародні програми технічного сприяння здійснюються як у рамках міжнародних організацій, так і за двосторонніми угодами. Передбачають надання технічного сприяння країнам із перехідною економікою і країнам, що розвиваються, з метою підвищення їх технологічного рівня.

Технічне сприяння — надання країнам сприяння на платній чи безоплатній основі у сферах технології процесів, продукції та управління.

В економічній сфері найчастіше технічне сприяння надається в розробці програм економічного розвитку, статистики, грошової і бюджетної політики, розвитку регіонів, техніко-економічного обґрунтування окремих проектів.

Види технічної допомоги:

- 1) технологічні гранти - безоплатна передача розвиненими країнами (донорами) технології, технологоемних товарів або фінансових засобів на купівлю технології, навчання і перепідготовку персоналу. З боку отримувача допомоги гранти не передбачають фінансової участі, лише організаційні функції щодо прийому і розміщення технічної допомоги. Донор часто має право брати участь у розподілі допомоги і нагляді за її ефективністю через своїх представників;

- 2) співфінансування технічного сприяння — передбачає фінансову участь і отримувача допомоги, яка хоча й становить меншу частину фінансування проекту, однак розглядається як свідоцтво зацікавленості уряду в ефективному використанні наданої його країні технічної допомоги.

Технічне сприяння може бути дво- та багатостороннім.

Двостороннє технічне сприяння здійснюється в рамках угод між урядами країни-донора і країни-отримувача. Бюджети розвинених країн передбачають певні суми на надання технічного сприяння країнам, що розвиваються, у певних сферах, у розвитку яких часто зацікавлені й самі донори.

Багатостороннє технічне сприяння включає здійснення спільних проектів технічного сприяння декількома країнами стосовно однієї країни-отримувача.

Однією з перших міжнародних організацій, яка почала надавати технічну допомогу країнам, що розвиваються, стала Програма розвитку ООН (United Nations Development Program — UNDP). Програми технічної допомоги також здійснюють МВФ, Світовий банк, ОЕСР та ін.

4. Механізми державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності

Головною метою державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності є забезпечення розвитку національного промислового і науково-технічного потенціалу, його ефективне використання для вирішення завдань соціально-економічного розвитку держави та забезпечення технологічності виробництва вітчизняної продукції з урахуванням світового досвіду, можливих соціально-економічних, технологічних і екологічних наслідків від застосування технологій та їх складових, сприяння розвитку виробництва, в якому використовуються новітні вітчизняні технології.

Система державного регулювання та охорони передачі технологій складається із відповідного державного органу та сукупності експертних, наукових, освітніх, інформаційних та інших державних закладів відповідної спеціалізації, що входять до сфери управління державного органу.

Держава в особі центрального органу виконавчої влади у сфері інтелектуальної власності (в Україні Державний департамент інтелектуальної власності) забезпечує реалізацію державної політики у сфері охорони прав інтелектуальної власності, для чого виконує такі функції:

- організовує приймання заявок, проведення їх експертизи, приймає рішення щодо них;
- видає свідоцтва на інструменти захисту інтелектуальної власності, забезпечує їх державну реєстрацію;
- забезпечує опублікування офіційних відомостей про інструменти захисту інтелектуальної власності;
- здійснює міжнародне співробітництво у сфері правової охорони інтелектуальної власності та представляє інтереси України з питань охорони прав інтелектуальної власності в міжнародних організаціях відповідно до чинного законодавства;
- приймає в установленому порядку нормативно- правові акти у межах своїх повноважень;
- організовує інформаційну та видавничу діяльність у сфері правової охорони інтелектуальної власності;
- здійснює підготовку науково-дослідних робіт з удосконалення законодавства та організації діяльності у сфері правової охорони інтелектуальної власності;
- організовує роботу щодо перепідготовки кадрів державної системи правової охорони інтелектуальної власності;
- виконує інші функції.

Державне регулювання чи контроль за міжнародною передачею прав інтелектуальної власності може бути викликаний низкою причин, головні з яких пов'язані з конкурентною боротьбою на світовому ринку.

Основними причинами є:

- 1) намаганням втримати технологічне лідерство - державна політика обмеження вивозу передової технології традиційно впливає з концепції

технологічного лідерства, згідно з якою країна, що лідирує в тій чи іншій технологічній сфері, має відносну перевагу перед іншими країнами у виробництві технологічноємної продукції. Однак, технологічне лідерство передбачає вищий рівень витрат на робочу силу, підтримку патентів та ліцензій у силі, патентування винаходів закордоном.

2) гарантуванням національної безпеки - державний контроль спрямований, передусім, на попередження потрапляння технології виробництва озброєння і технології "подвійного призначення" в країни, уряди яких проводять ворожу політику чи стосовно яких існують дані про можливість переходу до такої політики в майбутньому;

3) умовами міжнародних угод - згідно з багатосторонніми угодами їх країни-учасниці вводять державний контроль за продажем технологій, які потенційно можуть бути використані для створення хімічної, бактеріологічної, ракетної зброї, оскільки ці види зброї підлягають забороні чи суворому міжнародному контролю. Також відповідно до міжнародних угод підлягає особливому контролю вивіз технологій і науково-технічної інформації, які можуть бути застосовані при створенні матеріалів, обладнання, що мають мирне призначення, але можуть бути використані для створення зброї масового знищення.

Пряме державне регулювання експорту та імпорту прав інтелектуальної власності здійснюється органами митного та прикордонного контролю. Держава може призупинити або заборонити імпорт чи експорт технологічних товарів, якщо є підозра про ввіз чи вивіз товарів із фальсифікованим товарним знаком, товарів, створених із порушенням авторських прав чи іншого порушення прав інтелектуальної власності.

Непряме державне регулювання передачі прав інтелектуальної власності здійснюється через державну систему реєстрації патентів і товарних знаків. В окремих випадках для отримання права експортувати ту чи іншу технологію потрібний спеціальний дозвіл уряду. У більшості країн незаконна передача технології, яка підлягає державному контролю,

резидентам інших країн вважається державним злочином і підпадає під кримінальну відповідальність.

Країни — отримувачі іноземної технології найчастіше регулюють її ввіз лише з огляду на законність і правопорядок, забороняючи імпорту певних видів технології, які небезпечні для суспільства. Переважно державному контролю в тих чи інших формах підлягає ввіз технології виробництва зброї, хімічних товарів, наркотиків, спиртних напоїв. Багато країн обмежують імпорту технології з метою зниження іноземної конкуренції і збереження робочих місць.

Державне регулювання передачі технологій, а також захист та контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності сприяють збільшенню обсягів торгівлі ліцензіями та патентами, запровадженню технологічних нововведень і передачі й розповсюдженню технологій для взаємної вигоди виробників і споживачів, підвищують економічний та соціальний добробут.

В останнє десятиліття в Україні активно впроваджуються нормативно-правові акти з питань регулювання передачі прав інтелектуальної власності. У 2001 р. було підписано Указ Президента "Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності в Україні", у 2002 р. — затверджено Концепцію розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності, у 2006 р. набув чинності Закон "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій", покликаний посилити захист інтелектуальної власності в Україні. Також захист окремих торговельних аспектів прав інтелектуальної власності охороняється такими Законами України:

- 1) "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 р., який охороняє особисті немайнові права і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані зі створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва — авторське право, і права виконавців, виробників фонограм і відеограм та організацій мовлення — суміжні права;

2) "Про охорону прав на промислові зразки" від 23 грудня 1993 р., який регулює відносини, що виникають у зв'язку з набуттям і здійсненням права власності на промислові зразки в Україні;

3) "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 23 грудня 1993 р., який охороняє права авторів на винаходи і корисні моделі;

4) "Про охорону прав на зазначення походження товарів" від 16 червня 1999 р., який визначає правові засади охорони прав на зазначення походження товарів в Україні та регулює відносини, що виникають у зв'язку з їх набуттям, використанням і захистом;

5) "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 23 грудня 1993 р., який регулює відносини, що виникають у зв'язку з набуттям і здійсненням права власності на знаки для товарів і послуг в Україні.

На глобальному рівні регулювання міжнародної передачі технологій здійснюється в рамках СОТ за допомогою Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS-підписана у 1995 р.), яка є одним із найвагоміших досягнень Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів.

TRIPS визначає загальні положення та основні принципи торгівлі правами інтелектуальної власності, зокрема, передбачає застосування до іноземних суб'єктів ЗЕД — учасників міжнародної передачі технологій національного режиму та режиму найбільшого сприяння. Угода TRIPS подає та характеризує види прав інтелектуальної власності, окреслює сферу їх дії та використання, визначає інструменти захисту прав інтелектуальної власності.

Регулювання міжнародної передачі технологій на глобальному рівні здійснює й Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), створена у 1970 р. з метою захисту інтелектуальної власності у країнах-членах, а також для співробітництва з іншими відповідними міжнародними організаціями. Членство у ВОІВ станом на 1 січня 2012 року нараховує 184 члени, тому числі Україна.

Окремі сфери міжнародної передачі технологій регулюються міжнародними конвенціями:

- Паризькою конвенцією з охорони промислової власності від 20.03.1883р. дата набуття чинності для України 25.12.1991р.;
- Бернською конвенцією з охорони творів літератури та мистецтва підписана 9 вересня 1886 року у Берні є міжнародною угодою щодо авторського права. За станом на серпень 2009, 164 країни є членами Бернської конвенції тому числі Україна;
- Міжнародною конвенцією з охорони права виконавців, виробників фонограм та радіомовних організацій в Римі 26 жовтня 1961 року в.т.ч.Україна з 2001р.
- Договором з інтелектуальної власності стосовно інтегральних мікросхем. Договір з інтелектуальної власності стосовно інтегральних мікросхем, прийнятий у Вашингтоні 26 травня 1989 року України від 15.04.1994.

Змістовий модуль 3.

«Інструменти та інститути регулювання зовнішньоекономічної діяльності»

Лекція 9: «Правове регулювання транспортних перевезень»

План

1. Специфіка та загальна характеристика міжнародних транспортних перевезень.
2. Міжнародні інститути регулювання міжнародних транспортних відносин.
3. Базисні умови поставки товару.

1. Специфіка та загальна характеристика міжнародних транспортних перевезень

Міжнародний транспорт - послуги всіх видів транспорту (морського, трубопровідного, повітряного, наземного, річкового і космічного), що здійснюються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Прийнято ділити транспорт загалом на водний, сухопутний і повітряний. Водний поділяється на морський і річковий, сухопутний — на залізничний, автомобільний і трубопровідний.

Транспортні послуги відрізняються в залежності від:

- виду транспорту: водний (морський і річковий); наземний (залізничний і автомобільний); повітряний (авіаційний); трубопровідний; змішаний;
- предмету транспортної операції (вантаж, пасажир, багаж);
- транспортної характеристики товару: сухої (навалювальні (вугілля, руда), насипної (зерно, цемент, фосфати), генеральної (штучні), наливної (нафта і продукти її переробки, рослинні олії, вино та ін.);
- періодичності перевезення (регулярні і нерегулярні);
- порядку проходження кордону (перевантажувальні і без вантажні);
- виду транспортно-технологічної системи (контейнерна, поромна та ін.);

- виду повідомлення (пряме, непряме та ін.).

Особливості транспортної продукції:

- не має речового вигляду;
- має вартість (на її виготовлення витрачається праця, енергія, матеріальні засоби) і споживчу вартість (є корисною для споживачів);
- споживається у вигляді імпорту (адже платить за транспортні послуги імпортер), а тому для країни-власника транспортних засобів є експортною продукцією.

Виділяють декілька факторів, що впливають на вибір виду транспорту для перевезення вантажів чи людей:

- вид вантажу;
- відстань і маршрут перевезення;
- фактор часу;
- вартість перевезення.

Для перевезення вантажів у межах одного материка використовують здебільшого сухопутні види транспорту — залізничний, автомобільний, а також річковий, для міжконтинентальних перевезень — морський, авіаційний та трубопровідний транспорт.

Проте товар проходить складний шлях від експортера до імпортера і далеко не часто його перевозять одним видом транспорту. За час такого перевезення виникають різноманітні відносини між різними суб'єктами. Окрім експортера та імпортера тут і перевізники, і експедитори, і стивідори, і докери, і багато інших. Тобто міжнародні транспортні відносини являють собою досить самостійну систему різноманітних відносин, в основному економічного характеру.

Якщо у перевезеннях бере участь один із видів транспорту, то це називається прямим міжнародним сполученням.

Якщо два і більше, то — комбінованим (змішаним) міжнародним сполученням. Якщо у перевезеннях беруть участь два і більше видів транспорту, але оформлено це перевезення одним транспортним документом

на всі види транспортування, то таке перевезення називають прямим змішаним міжнародним сполученням.

Загалом перевезення товару складається з трьох основних етапів:

- перевезення по території країни-експортера;
- перевезення по транзитній чи морській ділянці;
- перевезення по території країни-імпортера.

Крім перевезень чи переміщень вантажу чи людей, за час загального перевезення здійснюються й інші види транспортних та сухопутних операцій:

- розвантаження з одних видів транспорту і навантаження на інші в проміжних пунктах;
- тимчасове складування в проміжних пунктах;
- переоформлення перевізних документів;
- виконання митних вимог та формальностей тощо.

Розрізняють також поняття транспортної системи. Транспортна система охоплює всі види вантажного транспорту та їхніх транспортних засобів як загального, так і спеціального призначення, сукупність вантажно-розвантажувальних засобів і підприємств, що забезпечують операції завантаження, розвантаження, перевезень та складування вантажів, а також усі види транспортних засобів, які здійснюють перевезення пасажирів.

У кожній країні транспортна система має свою національну специфіку. Проте взяті разом, у переплетенні та взаємодії, насамперед у міжнародних сполученнях, вони створюють світову транспортну систему, яка є важливою складовою світового господарства.

Морські та річкові перевезення.

Морські, як і будь-які інші перевезення, мають ряд своїх особливостей, як позитивних так і негативних:

позитивні особливості:

- можливість перевозити достатньо великі вантажі (наприклад, супертанкер спроможний перевозити понад 140 тис. т за один рейс);
- морський транспорт дуже сприятливий для запровадження досягнень науки і техніки;
- морський транспорт відносно дешевий (порівняно з сухопутним транспортом, тут майже відсутні затрати на будівництво шляхів, значно менші витрати енергії;

негативні особливості:

- порівняно низька швидкість руху (13-15 вузлів за годину);
- час морських перевезень залежить від роботи морських портів (судна місяцями простоюють у портах);
- робота морського транспорту суттєво залежить від роботи інших видів транспорту;
- міжнародне судноплавство має дві форми: лінійну та трапову.

Крім того серед особливостей морського транспорту зазначає і те, що його діяльність має безпосередньо міжнародний характер. Переважна частка флоту більшості країн світу здійснює закордонні перевезення, тоді як у внутрішньому каботажі працює менше 10 % тоннажу.

Лінійне судноплавство - це специфічна форма морських транспортних послуг, при якій перевізник організує між установленими портами регулярну доставку вантажів збірними відправленнями за заздалегідь оголошеним розкладом.

Таким чином, до переваг цієї форми судноплавства належать:

- дотримання строків розкладу,
- відносно стабільні ціни,
- експлуатація спеціалізованого тоннажу,
- наявність широкої мережі агентів.

При цьому для усіх відправників використовується стандартний договір-коносамент і стабільні ціни. Коносамент - це документ, виданий судновласником (капітаном) відправнику вантажу, що виконує три функції:

- свідчить про укладення договору перевезення вантажу;
- товаророзпорядчий документ;
- засвідчує прийняття вантажу до перевезення.

Міжнародне трампове судноплавство має ще назву міжнародне нерегулярне судноплавство. Трампове судноплавство- це морське судноплавство, при якому робота вантажних транспортних суден не пов'язана постійними районами плавання і не обмежена визначеним видом вантажу, а ціна перевезення (фрахт) установлюється за згодою сторін. Під час перевезення вантажів при трамповому судноплавстві як договір перевезення оформляється чартер.

Варто розрізняти два види чартерних угод: на конкретне перевезення (на рейс) і на час. У практиці також використовується фрахтування за генеральним чартером.

Міжнародний транспорт внутрішніх водойм ще називають річковим. Однак таке поняття є звуженим, оскільки для міжнародного сполучення використовуються не лише річки, а й озера та канали.

Міжнародні річкові перевезення найбільш розвинуті на Дунаї, котрий сполучає декілька європейських країн. Вони регулюються Белградською конвенцією про режим судноплавства цією річкою (1948 р.). Так, згідно зі ст. 1 цієї конвенції, навігація по Дунаю вільна для всіх громадян, торгових суден інших держав, дозволяється на основі рівності у відносинах, торгових і навігаційних зборів.

Міжнародні сухопутні перевезення (залізничні, автомобільні, трубопровідні перевезення).

До сухопутних видів транспорту, в першу чергу, належить залізничний транспорт, який має особливості, як позитивного так і негативного характеру:

позитивні особливості:

- здатність перевозити великі партії вантажів;
- порівняно малий ризик;

- слаба залежність від погодних умов: один потяг може одночасно перевозити різноманітні вантажі в окремих вагонах.

негативні особливості:

- надто повільний (в середньому 280 км за добу);
- погана робота сортувальних станцій;
- доволі дорогий вид транспорту;
- прив'язаність до колії;
- порівняно низьке використання досягнень науки і техніки.

Залізничні перевезення здійснюються шляхом укладання договорів перевезень із залізничними компаніями. Документ, що підтверджує наявність такого договору, називається залізничною накладною. Вона виконує функції договору про перевезення, товаророзпорядчого документа та підтвердження про прийом вантажу до перевезення. Цей документ не є зворотнім.

Вантаж віддається у розпорядження названого вантажоодержувача після пред'явлення ним документа, що засвідчує його особу. Оскільки у світі існує кілька систем залізничного сполучення, які відрізняються між собою шириною колії, габаритами локомотивів і вагонів, умовами перевезень тощо, то регулювання міжнародних залізничних перевезень здійснюється кількома незалежними одна від одної міжнародними конвенціями, кожна з яких застосовується конкретно до якоїсь із систем і регламентує форму залізничної накладної.

Міжнародні автомобільні перевезення.

Подібно до міжнародних залізничних перевезень здійснюються автомобільні перевезення, котрі мають у своїй основі договори перевезень, укладені з автотранспортними підприємствами, і оформлені автотранспортною накладною, яка виконує функції договору перевезення, товаророзпорядчого документа та розписки перевізника.

Зміст відомостей, що подаються у накладній, визначається Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (КДПВ) від 1956 р.

Аналогічно автомобільний транспорт має особливості, як позитивного так і негативного характеру:

позитивні особливості:

- достатньо мобільний порівняно з морським та залізничним;
- відсутність жорсткої прив'язаності до колії;
- перевезення можуть здійснюватись без перевантажень від

експортера до імпортера;

- висока ефективність при невеликих відстанях;
- порівняно дешевий вид транспорту;

негативні особливості:

- не здатний перевозити великі партії вантажів;
- достатньо високий ризик;
- швидка зношуваність транспортних засобів
- автоперевезення до певної міри залежать від погодних умов

Основним документом, що регулює міжнародні автотранспортні операції, є Конвенція про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ), прийнята Європейською економічною комісією ООН у 1956 р. Особливістю цієї конвенції є те, що її положення вважаються діючими, якщо хоча б одна зі сторін є учасником конвенції.

Договором перевезення при автотранспортних операціях є автодорожня накладна. При цьому накладна не служить оборотним чи товаророзпорядчим документом, хоча відповідні застереження з цього приводу передбачені. При автомобільних перевезеннях без проміжного перевантаження товарів застосовується міжнародний документ митного транзиту (МДМТ), яким можуть користуватися представники організацій, що входять у Міжнародний союз автомобільного транспорту 23 березня 1948 року. Членами Союзу є 180 національних асоціацій та компаній-операторів 73 країн в тому числі і Україна.

Особливість перевезень із міжнародним документом митного транзиту полягає в тому, що транспортні засоби пломбуються на митниці країни-

відправника й на транзитних митницях не розкриваються, що значно скорочує час на перевезення.

До сухопутних видів транспорту належить трубопровід. Цей вид переміщення має певні особливості, які його повністю відрізняють від іншого роду перевезень. Наприклад:

- трубопроводом переміщують тільки рідинні та газоподібні продукти;
 - цей вид транспортування не має рухомої складової серед засобів перевезення, а рухається тільки продукція;
 - експортер і імпортер тут постійні;
- продукція рухається продуктопроводом безперервно.

Переваги:

- довготривалість укладених контрактів між експортером та імпортером;
- неперервність надходження товару;
- простота розрахунків;
- переміщення великої кількості продукції;
- незалежність від погодних умов.

Недоліки:

- надто жорстка залежність імпортера від експортера і навпаки;
- з метою запобігання впливу непередбачуваних ситуацій необхідно створювати запаси продукту в спеціальних резервуарах протягом усього майже трубопроводу;
- висока плата за проходження трубопроводу о транзитних територіях

На території України протяжність магістральних газопроводів становить понад 35,2 тис. кілометрів, магістральних нафтопроводів - 3,9 тис. кілометрів. Їх роботу забезпечують 31 компресорна нафтоперекачувальна і 89 компресорних станцій. Протяжність продуктопроводів становить 3,3 тис. кілометрів.

Лідирують США і європейські країни, які вирізняються великими розмірами видобутку і внутрішнього споживання нафти, нафтопродуктів і природного газу, а також їхнім експортом.

Міжнародні повітряні перевезення.

Так уже склалося, що термінологія в авіаперевезеннях багато в чому нагадує термінологію, прийняту в морських транспортних відносинах: це і «судно», і «фрахт», і «чартер». Але авіаперевезення мають свої особливості, свої переваги, свої вади:

позитивні особливості:

- найшвидший спосіб переміщення продукту;
- велика маневреність стосовно до напрямів руху;
- величезна сприйнятність до впровадження досягнень науки і техніки;
- незмінний при перевезеннях людей на наддалекі відстані;

негативні особливості:

- один із найдорожчих видів транспорту (друге місце після ракетно-космічного);
- неспроможний перевозити великі об'єми вантажів;
- надзвичайно залежить від погодних умов;
- авіаперевезення недопустимі для переміщення легкозапалювальних і вибухонебезпечних вантажів;
- має велику долю ризику.

Повітряні перевезення регулюються міжнародними багатосторонніми та двосторонніми домовленостями як правового, так і організаційного характеру. Вантаж супроводжується індивідуальною авіанакладною на літак, яка виконує функції договору повітряного перевезення, товаророзпорядчим документом, розпискою авіаліній про прийом вантажу до перевезення, митною декларацією.

Існує два види міжнародних повітряних перевезень: міжнародні регулярні та міжнародні нерегулярні перевезення.

До міжнародних регулярних перевезень належать усі комерційні перевезення (пасажирські, вантажні, поштові), що здійснюються авіакомпаніями на договірних авіалініях регулярно й у відповідності з узгодженим розкладом польотів.

На відміну від регулярних міжнародні нерегулярні перевезення здійснюються поза розкладом як по договірних авіалініях, так і поза ними, за маршрутами, що в кожному конкретному випадку узгоджуються окремо.

2. Міжнародні інститути регулювання міжнародних транспортних відносин

Оскільки транспортні засоби мають приналежність до певної країни, то регулювання транспортних відносин насамперед, здійснюється державами кожної з країн. Але держави, зацікавлені в розширенні діяльності своїх національних транспортних підприємств у сфері міжнародних економічних відносин, змушені брати участь у міжнародному співробітництві з питань вироблення уніфікованих умов перевезення вантажів і пасажирів, з питань узгодження юридичних норм, що належать до режиму перебування перевізних засобів й обслуговуючого їх персоналу в межах юрисдикції чужої країни.

З цією метою на міжнародному рівні створено міжнародні організації як загальнотранспортного, так і галузевого характеру та укладено багато міжнародних угод, названих транспортними конвенціями.

Такою загальнотранспортною міжнародною організацією є Комітет з внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН (КВТ ЄЕК ООН), створений 1947 р. Він вивчає питання, пов'язані з розвитком всіх видів транспорту і зв'язку в Європі, розробляє проекти міжнародних конвенцій і угод, рекомендації, які сприяють усуненню дискримінаційних заходів і надлишкових обмежень у галузі європейського внутрішнього міжнародного транспорту, займається узагальненням існуючих і розробкою уніфікованих документів щодо розвитку статистики та її вдосконалення тощо.

В світі функціонує більше 60 міжнародних організацій, діяльність яких в тій чи іншій мірі пов'язана з використанням морських просторів і ресурсів. Найголовнішими серед них є: Міжнародна морська організація і Міжнародна організація морського супутникового зв'язку.

Міжнародна морська організація (ІМО) до 1982 р. мала назву Міжурядова морська консультативна організація (ІМКО). За станом на листопад 2009 року членами ІМО є 168 держав (Україна). Ця міжурядова організація функціонує з 1958 р. і має статус спеціалізованого закладу ООН.

Основні завдання ІМО:

- сприяння співробітництву держав при вирішенні різних питань щодо морських перевезень;
- вирішення технічних питань діяльності морських торгових флотів;
- налагодження безпеки на морі;
- підвищення ефективності мореплавання;
- захист морського середовища від забруднення з кораблів.

Для виконання цих завдань ІМО бере участь у розробленні різного роду міжнародних конвенцій:

- з питань суднобудування;
- з питань мореплавання;
- з питань запобіганню забрудненню морів.

ІМО скликає міжнародні конференції для розгляду і прийняття цих конвенцій членами ІМО.

Міжнародна організація морського супутникового зв'язку (ІНМАРСАТ) також є міжурядовою організацією, але членами її, крім держав, можуть бути і національні неурядові організації. Функціонує з 1979 р. (Україна є її членом)

Мета створення: сприяння докорінному покращенню морського зв'язку за допомогою штучних супутників Землі для того, щоб можна було якнайшвидше сповістити про лихо і вчасно врятувати людські життя на морі, для підвищення ефективності морських перевезень тощо.

На рівні компаній і власників також здійснюється багатостороннє регулювання в рамках міжнародних неурядових організацій. Важливе місце в їх діяльності займає цінове або тарифне регулювання. Переважно вони створюються у формі картелів з метою підтримки рівня цін у окремих районах і напрямках.

На морському транспорті це Міжнародна асоціація судновласників (ІНСА), крім неї також діє Міжнародна палата судноходства (МПС).

Не менші проблеми виникають і при повітряних перевезеннях, що викликало потребу створення Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО), яка також є спеціалізованим закладом ООН, як і ІМО. Створено цю міжурядову організацію в 1944 р. Головна мета створення: впорядкування розвитку міжнародної цивільної авіації та вироблення системи безпеки при авіаперевезеннях. Основні напрями діяльності ІКАО:

- розробка проектів багатосторонніх конвенцій з окремих питань міжнародного повітряного права;
- скликання міжнародних конференцій;
- сприяння уніфікації і стандартизації національних норм і правил, що стосуються повітряних перевезень;
- надання допомоги країнам, що розвиваються (це і відрядження експертів, і постачання обладнання для аеропортів, і надання стипендій для підготовки спеціалістів у сфері цивільної авіації);
- співробітництво з іншими організаціями, що функціонують у царині цивільної авіації, а також певна координація їх діяльності.

Головним інститутом, що регулює міжнародні залізничні перевезення є Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), що була підписана у 1980 р. КОТІФ є багатосторонньою угодою, що охоплює перевезення по залізницях вантажів і пасажирів між країнами. Її учасниками є більшість країн Європи, а також ряд країн Азії та Північної Африки. КОТІФ встановлює для своїх членів умови перевезення вантажів та пасажирів, граничні строки доставки вантажів, а також розмір

відповідальності залізниць у разі їх нецілісності. Деякі положення, службові інструкції та ін. нормативні документи цієї конвенції поширюються і на держави (в тому числі і Україну), що не є її учасниками під час перевезень зовнішньоторгових вантажів цих держав у країни Західної Європи.

Країни соціалістичного табору у 1950 р. уклали свою Угоду у сфері залізничного транспорту. Угода 1950 р. про міжнародне вантажне сполучення зберігає чинність. У ній беруть участь Росія, окремі країни Східної Європи, Монголія, Китай, Північна Корея, В'єтнам. Угода діє в редакції 1992 р. Перевезення пасажирів і вантажу в межах СНД відбувається відповідно до Тимчасової угоди країн СНД від 12.03.93 р.

Міжнародні перевезення вантажів автотранспортом регулюються Конвенцією про договір міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом (КМР), що була підписана в Женеві у 1956 р., а вступила в силу у 1961 р. Ця Конвенція поширюється на перевезення вантажів автомобільним транспортом між двома державами, якщо принаймні одна з них є учасницею Конвенції.

Активну участь у розробці цієї Конвенції взяв Міжнародний союз автомобільного транспорту (МСАТ) - неурядова організація, заснована в Женеві 1943 р. з ініціативи автодорожніх і автотранспортних асоціацій Бельгії, Данії, Франції, Англії, Норвегії, Голландії, Швеції та Швейцарії. Головне завдання МСАТ — «захист, розвиток і процвітання в усіх країнах національного і міжнародного автомобільного транспорту, захист інтересів професійних транспортників і полегшення умов їхньої праці» (ст. 2 Статуту МСАТ). Діяльність МСАТ у сфері нормування спрямована на вироблення угод і єдиних документів для спрощення митних процедур і прискорення таким чином часу доставки вантажів. Активним учасником МСАТ є і Україна, котра бере активну участь у роботі відповідної секції.

Питаннями розвитку міжнародних автоперевезень займається також Комісія з транспорту Європейського союзу (КТ ЄС), створена 1957 р., котра розробляє та здійснює заходи, що сприяють усуненню перешкод щодо

творення єдиної транспортної політики. За попередній період Комісія з транспорту розглядала питання щодо встановлення обмежень габаритних розмірів і вантажовмістимості транспортних засобів, проблеми єдиних тарифів на міжнародні автомобільні перевезення вантажів, визначення загальної кількості ліцензій на виконання міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом і розподілу їх між країнами — членами ЄС, умов автомобільних транзитних перевезень, встановлення на автотранспортних засобах тахографів (фіксують роботу транспортного засобу) та ін.

Комісія розробила «Транзитну систему ЄС», яка визначає правила автомобільних перевезень вантажів між країнами-членами союзу, що тягне за собою відмову від використання корнетів «TIR». У зв'язку з тим, що «Транзитна система ЄС» не розповсюджується на країни, які не входять до ЄС, автоперевізники цих країн користуються книжками МДП(міжнародні дорожні перевезення) при транзиті через країни ЄС.

До неурядових належать також Міжнародна федерація експедиційних асоціацій автомобільного транспорту (ФІАТА) і Українська асоціація міжнародних автомобільних перевізників (АСМАП).

Проте досі відсутня глобальна міжнародна конвенція, яка б регламентувала міжнародні перевезення людей; тому вони здійснюються на основі двосторонніх угод. Щоправда, країни СНД 9 жовтня 1997 р. уклали Конвенцію про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу.

Регулювання транспорту перебуває під впливом процесів співробітництва і конкуренції в різних підсистемах світового господарства.

Конкуренція на різних рівнях визначається співвідношенням сил між відповідними суб'єктами господарювання і державами, що їх підтримують. Економічні відносини в системах транспорту здійснюються в тісному взаємозв'язку національних і міждержавних форм регулювання. Всі форми регулювання носять яскраво виражений економічний характер. Це впливає і на прийняття рішень у міжнародних організаціях.

3. Базисні умови поставки товару

Коло відносин з перевізниками встановлюється окремими документами — договорами перевезення. Однак найчастіше сторонам, що укладають договір, невідомі відмінності в торговій практиці різних країн. Це веде до непорозумінь, розбіжностей і звертань до суду.

Для спрощення укладення міжнародних договорів купівлі-продажу товарів Міжнародна торгова палата видає Інкотермс (Incoterms) - збірники «Міжнародних правил тлумачення торгових термінів». Міжнародна торгова палата (МТП) періодично переглядає редакцію ІНКОТЕРМС, щоб не відстати від сучасних умов ведення торгівлі, причому не лише міжнародної, але й внутрішньої. Остання редакція ІНКОТЕРМС-2010 – восьма за ліком. Перша редакція зводу міжнародних правил тлумачення торгових термінів - ІНКОТЕРМС була опублікована МТП у 1936 р. Останнім часом ці правила переглядаються кожні десять років.

Базисні умови «Інкотермс» мають рекомендаційний (факультативний) характер, тобто набувають для конкретної угоди обов'язкову чинність лише у тому разі, коли у зовнішньоторгових контрактів на неї робиться відповідне посилання.

Проте у зовнішньоторгових контрактах використовувати їх доцільно, тому що, будучи загальновизнаними у світовій практиці, вони знаходять однакове розуміння у контрагентів, що не тільки спрощує складання контракту, а й гарантує успішне виконання угоди.

Основним міжнародним документом, який широко використовується у сучасній міжнародній комерційній практиці і який містить трактування 11 базисних умов поставки, є остання редакція збірника «Інкотермс-2010».

У ньому знайшли відображення нові види товарів, способи упакування, транспортування, форми фінансових розрахунків, використання засобів електронного обміну даними та інше. Партнери можуть використовувати умови більш ранніх редакцій «Інкотермс», але при цьому необхідно у договорі вказати рік видання збірника умов.

При використанні «Інкотермс-2000» у контракті повинно бути зроблено посилання на нього, наприклад, «СІФ порт Марсель згідно з Інкотермс-2000». Якщо такого посилання немає, але включена та чи інша базисна умова, передбачена в «Інкотермс», на її детальне тлумачення можуть вплинути звичаї країн-контрагентів, специфіка роботи портів тощо.

Усі 11 базисів поставки розміщені послідовно один за одним за принципом зростання витрат та відповідальності продавця з доставки товару, тобто від його найменших витрат та обов'язків (умова поставки Ex Work» — «з заводу») до витрат та обов'язків найбільших, максимальних (умова DDP — «поставка з оплатою мита», тобто «поставка повністю оплачена»).

Для полегшення розуміння в «Інкотермс-2010» умови згруповані в чотири категорії, які відрізняються між собою за суттю:

- починаючи з Е-терміна - EX WORKS, згідно з яким продавець надає товар покупцю на своїй власній території і тому не несе жодних ризиків та витрат з доставки вантажу (вони обмежуються територією складу готової продукції"); далі йде група F-термінів — FCA, FAS та FOB, згідно з якою продавець зобов'язаний поставити товар перевізнику, призначеному покупцем, і тому продавець оплачує транспортування та несе ризики до проміжного (найчастіше внутрішнього) пункту/порту відвантаження; потім йде група С-термінів — CFR, CIF, CPT і CIP, згідно з якими продавець повинен укласти контракт на перевезення, але не приймаючи на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, які мають місце після відвантаження та відправлення, тому витрати продавця продовжуються до місця призначення, але ризики передаються на проміжному, внутрішньому пункті відвантаження, як при базисах F (наприклад, у порту відправлення), і, нарешті, група «D»-термінів — DAT, DAP, DDP, при яких продавець повинен нести усі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення.

Структура ІНКОТЕРМС досить зручна. Кожний термін описано преамбулою (Рекомендації щодо застосування) і статтями, які розподілені по двох розділах:

«А» – Обов'язки продавця

«В» – Обов'язки покупця.

Кожний розділ складається з 10 статей, що регулюють подібні за змістом відносини.

Нижче наведена класифікація торгових термінів в редакції «Інкотермс-2010»

Після скороченого або повного позначення базисної умови у контракті слід вказувати назву пункту, до якого належить ця умова (тобто пункту, де продавець вантажить продукцію; транспортний засіб або передає її покупцеві чи перевізнику).

Термін «франко», що застосовується при позначенні базисних умов, походить від слова «вільно» та означає, що покупець вільний від усіх витрат з доставки товару до пункту, позначеного за словом «франко».

Лекція 10 «Регулювання товарообмінних (бартерних) операцій та операцій з давальницькою сировиною»

План

1. Регулювання товарообмінних операцій.
2. Регулювання операцій з давальницькою сировиною.

1. Регулювання товарообмінних операцій

Режим здійснення товарообмінних (бартерних) операцій у галузі ЗЕД, відповідальність за порушення, повноваження і функції державних органів під час здійснення контролю за проведенням таких операцій визначає Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі ЗЕД» від 23.12.1998 № 351-XIV .

Товарообмінна (бартерна) операція у галузі ЗЕД — це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом ЗЕД України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Оцінка товарів за бартерними договорами здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій.

Умовою еквівалентності обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються суб'єктами ЗЕД України на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення бартерних договорів. У випадках, передбачених законодавством України, контрактні ціни визначаються суб'єктами ЗЕД України відповідно до індикативних цін.

У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Усі суб'єкти ЗЕД України мають право на проведення товарообмінних (бартерних) операцій.

Товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (дати оформлення вантажної митної декларації на експорт) товарів, що фактично експортовані за бартерним договором, а в разі експорту за бартерним

договором робіт і послуг — з дати підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

Датою ввезення товарів за бартерним договором на митну територію України вважається дата їх митного оформлення (дата оформлення вантажної митної декларації на імпорту), а в разі імпорту за бартерним договором робіт або послуг — дата підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг. У разі експорту за бартерним договором високоліквідних товарів строки ввезення на митну територію України імпортованих товарів не повинні перевищувати 60 календарних днів з дати оформлення вивізної вантажної митної декларації. Перелік високоліквідних товарів встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Перевищення установлених строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), які імпортуються за бартерними договорами, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів, товарів спеціального призначення, допускається за наявності у суб'єкта ЗЕД України, який є стороною відповідного бартерного договору, разового індивідуального дозволу, що видається Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України. Порядок віднесення бартерних договорів до таких, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів, товарів спеціального призначення, визначає Кабінет Міністрів України.

У разі переоформлення в установленому порядку бартерного договору на інші види зовнішньоекономічного договору строки, передбачені цією статтею, не поновлюються і не перериваються. При цьому переоформлення здійснюється в установленому порядку, а строк грошової оплати високоліквідних товарів продовжується до 90 днів.

У разі, коли замість поставок товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором, іноземний контрагент виконує свої зобов'язання шляхом перерахування коштів на рахунок суб'єкта ЗЕД України — сторони

договору, підставою для зняття з контролю митного органу питання щодо імпортової частини за бартерним договором є подання зазначеним суб'єктом до митного органу довідки уповноваженого банку про надходження коштів у рахунок цього договору в установлені законодавством України строки на суму, еквівалентну вартості товарів (робіт, послуг), зазначених у договорі, та копії додаткових угод, які зумовлюють зміну характеру договору.

У разі зміни умов договору, що передбачає заміну зобов'язань щодо оплати товару іноземним контрагентом в грошовій формі на зобов'язання по постачанню товарів (робіт, послуг), український постачальник подає копії договору та додаткових угод до органу державної податкової служби України.

Порушення суб'єктом ЗЕД України передбачених строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % вартості не одержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розміру заборгованості.

Якщо заборгованість за бартерним договором виникла через обставини непереборної сили або форс-мажору, строки зупиняються і пеня за їх порушення протягом дії цих обставин не стягується. Настання та закінчення дії обставин непереборної сили повинно бути підтверджено довідкою офіційного органу, уповноваженого державою, де такі обставини мали місце. Обставини форс-мажору підтверджуються в установленому законом порядку.

У разі прийняття судом, арбітражним судом, Міжнародним комерційним арбітражним судом чи Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України або іншим уповноваженим арбітражем, в тому числі в іншій країні, позовної заяви про стягнення заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання строків та інших умов, визначених бартерним договором, строки зупиняються і пеня за їх порушення в цей період не сплачується. У разі прийняття судом рішення про відмову в позові

повністю або частково чи припинення (закриття) провадження у справі або залишення позову без розгляду строки поновлюються і пеня за їх порушення сплачується за кожний день прострочення, включаючи період, на який ці строки було зупинено. У разі часткової відмови в позові пеня нараховується тільки в тій частині, в якій було відмовлено. У разі прийняття судом, арбітражним судом рішення про задоволення позову пеня за порушення строків не сплачується з дати прийняття позову до розгляду судом, арбітражним судом.

Суб'єкти ЗЕД України, які здійснили експорт або імпорт робіт, послуг за бартерним договором, зобов'язані протягом п'яти робочих днів з дня підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт чи надання послуг, повідомити органи державної митної служби України (якщо імпортується або експортується за даним договором товари) або органи державної податкової служби України (якщо імпортується або експортується заданим договором роботи чи послуги) про факт здійснення експорту товарів (робіт, послуг).

Неподання або несвоєчасне подання такої інформації тягне за собою нарахування пені у розмірі одного відсотка вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення. Загальний розмір нарахуваної пені не може перевищувати вартості експортованих товарів (робіт, послуг). Органи державної митної служби України здійснюють контроль за надходженням товарів за імпортом згідно з бартерним договором та інформують органи державної податкової служби про порушення строків надходження товарів. Органи державної податкової служби України здійснюють контроль за своєчасним імпортом робіт і послуг згідно з бартерним договором та інформують органи державної митної служби України про фактичний експорт робіт і послуг для здійснення контролю за своєчасним надходженням товарів, що повинні бути імпортовані.

Органи державної податкової служби України мають право за наслідками документальних перевірок стягувати з суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності України пеню у безспірному порядку. Суми пені спрямовуються до Державного бюджету України у порядку, передбаченому законодавством України.

2. Регулювання операцій з давальницькою сировиною

Давальницька сировина - сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або вивезення до іншої країни.

Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої вироблено цю продукцію, ввезена іноземним замовником за на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

Операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах – це операція з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців), а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату.

Варіанти здійснення операцій на давальницькій основі:

- Іноземний замовник ввозить сировину, з якої український виконавець виготовляє готову продукцію, яка вивозиться іноземним замовником за межі митної території України;

- Іноземний замовник ввозить сировину, з якої український виконавець виготовляє готову продукцію, яка реалізується на митній території України;

- Іноземний замовник закуповує сировину на митній території України та передає її українському виконавцю для виготовлення готової продукції, яка вивозиться за межі митної території України;

- Іноземний замовник закуповує сировину на митній території України та передає її українському виконавцю для виготовлення готової продукції, яка реалізується у межах митної території України (у цьому випадку реалізація готової продукції можлива лише за умови попередньої реєстрації постійного представництва іноземного замовника на території України);

- Український замовник вивозить сировину за межі митної території України і передає її іноземному виконавцю для виготовлення готової продукції, яка ввозиться на митну територію України;

- Український замовник вивозить сировину за межі митної території України і передає її іноземному виконавцю для виготовлення готової продукції, яка реалізується за межами митної території України.

До операції з давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, в яких сировина замовника, на конкретному етапі її переробки, становить не менше 20% загальної вартості готової продукції.

Замовник – суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину.

Виконавець – суб'єкт господарської діяльності, який здійснює переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини.

Готова продукція – продукція(товар) вироблена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для

проведення розрахунків за її переробку) і визначена як кінцева у контракті між замовником і виконавцем.

У разі потреби, за запитом митних органів або державних податкових інспекцій, визначення операцій, як таких, що належать до операцій з давальницькою сировиною, здійснюється Міністерством економічного розвитку і торгівлі на підставі акта експертизи, виданого Торгово-промисловою палатою України.

Органи Державної митної служби України та органи державної податкової служби ведуть облік поточних операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах і щомісяця подають оперативну інформацію про це місцеві органи державної статистики України.

Контракти (договори), на підставі яких здійснюються операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, обліку (реєстрації) не підлягають, за винятком договорів щодо давальницької сировини українського замовника, що вивозиться за межі митної території України, на яку поширюється спеціальний режим експорту, а також у випадках, коли контрактом передбачена реалізація готової продукції в країні виконавця або вивезення її до іншої країни.

Розрахунки за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини можуть провадитися у грошовій формі, шляхом виділення частини давальницької сировини чи готової продукції або з використанням трьох форм одночасно за згодою замовника та виконавця.

Способи розрахунків з виконавцем за виготовлення з давальницької сировини готової продукції:

- виплата грошової винагороди;
- передача частини давальницької сировини;
- передача частини готової продукції;
- комбінований спосіб.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за ставками Єдиного

митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій службі за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більш як на 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації.

Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини. Виходячи з технологічних особливостей виробництва, Кабінет Міністрів України може встановлювати інші терміни виконання окремих видів операцій з давальницькою сировиною.

У разі вивезення готової продукції в повному обсязі, передбаченому в контракті, за межі митної території України у зазначений період, вексель погашається і ввізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляються. Вексель погашається також у разі часткового вивезення готової продукції, передбаченого умовами контракту, за межі митної території України, якщо український виконавець документально підтвердить сплату ввізного мита, податків та зборів, які мають бути сплачені при ввезенні в Україну частини сировини, з якої вироблено не вивезену з України готову продукцію. Для визначення суми платежу мита, податків та зборів вартість давальницької сировини перераховується у валюту України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу за векселем. Облік векселів ведеться державною податковою службою за місцезнаходженням виконавця.

Міністерство фінансів України або уповноважені ним органи мають давати дозволи на відстрочення оплати векселів окремим суб'єктам підприємницької діяльності, які здійснюють операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах на підставі кредитної угоди, укладеної українським виконавцем з податковою інспекцією за його

місцезнаходженням до дня фактичного відвантаження готової продукції іноземному замовнику.

За користування кредитом суб'єкти підприємницької діяльності вносять до бюджету, до якого виконавець сплачує податок на прибуток, плату в розмірі 0,5 облікової ставки Національного банку України, що застосовується на день продовження строку платежу за векселем або погашення письмового зобов'язання.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що ввозиться на митну територію України, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії зазначеного векселя, авізованого (взятого на облік) державною податковою службою за місцезнаходженням виконавця.

Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України, і вивозиться з цієї території, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії векселя та копії ввізної вантажної митної декларації. Підставою для погашення векселя є подання українським виконавцем державній податковій інспекції копії вивізної вантажної митної декларації.

Під час оформлення вантажної митної декларації на ній робиться відмітка «Давальницька сировина» і проставляється код відповідно до класифікатора угод.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України з урахуванням вимог Закону, і вивозиться з митної території України, не обкладається вивізним (експортним) митом, іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування.

На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником, і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за

винятком товарів спеціального призначення, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Вивезення тих видів готової продукції, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільне обмеження експорту, а також продукції походженням з України, імпорт якої до інших держав квотується, контингентується або ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів, здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, за поданням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

За частину давальницької сировини або готової продукції, отриманої як оплату за виконану роботу, український виконавець сплачує ввізне мито, податки та збори, що справляються при бартерних (товарообмінних) операціях.

Готова продукція, вироблена із давальницької сировини, що ввезена іноземним замовником, може реалізовуватись на митній території України через зареєстроване ним в Україні постійне представництво, яке оформляє ввізну вантажну митну декларацію на готову продукцію (без фактичного її ввезення на митну територію України) і сплачує ввізне мито, інші податки та збори, передбачені законодавством для аналогічних імпорتنих товарів. Ввізне мито сплачується за пільговими ставками Єдиного митного тарифу України, а нафтопродукти, вироблені з давальницької нафти, звільняються від обкладення ввізним митом.

Підставою для погашення векселя (письмового зобов'язання), у разі реалізації продукції на митній території України, є подання українським виконавцем органу державної податкової служби за своїм місцезнаходженням копії ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну), оформленої постійним представництвом іноземного замовника, копії контракту, укладеного іноземним замовником з покупцем готової продукції, акта здавання-приймання готової продукції постійним представництвом іноземного замовника, довідки про сплату

ввізного мита, інших податків та зборів, виданої органом державної митної служби за місцезнаходженням постійного представництва іноземного замовника.

Постійне представництво іноземного замовника зобов'язане передати зазначені документи українському виконавцеві протягом десяти робочих днів після оформлення акта здавання-приймання готової продукції.

Розрахунки між українським виконавцем та постійним представництвом іноземного замовника проводяться у валюті України через рахунки постійного представництва в установах банків у порядку, що встановлюється Національним банком України.

Кабінет Міністрів України може тимчасово обмежити або заборонити реалізацію на митній території України окремих видів готової продукції, виробленої з давальницької сировини іноземного замовника, якщо це може завдати шкоди економіці країни.

Давальницька сировина може закуповуватися іноземним замовником на митній території України у суб'єктів підприємницької діяльності України за іноземну валюту.

Період здійснення операцій з давальницькою сировиною, закупленою іноземним замовником за іноземну валюту на митній території України у суб'єктів підприємницької діяльності, становить 90 днів. Продовження цього строку та вивезення готової продукції здійснюються на умовах, що застосовуються для виготовлення готової продукції з давальницької сировини отриманої з-за меж митної території України.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, закупленої іноземним замовником на митній території України, і належить йому, при вивезенні з митної території України не обкладається вивізним (експортним) митом, іншими податками та зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів з України.

У разі виготовлення з давальницької сировини підакцизних товарів, за умови їх вивезення за межі митної території України, український виконавець не сплачує акцизний збір.

Іноземний замовник має право реалізувати готову продукцію, виготовлену з давальницької сировини, закупленої ним на митній території України, шляхом укладення контрактів з покупцями готової продукції лише за умови попередньої реєстрації його постійного представництва в Україні.

Підставою для погашення векселя (письмового зобов'язання), у разі реалізації готової продукції або її частини на митній території України є подання українським виконавцем державній податковій службі ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну), оформленої покупцем готової продукції, копію якої він зобов'язаний передати українському виконавцю, копії зазначеного контракту та копії акта здачі-приймання готової продукції, взятих на облік державною податковою інспекцією за місцезнаходженням покупця готової продукції, довідки про сплату ввізного мита, інших податків та зборів, якщо такі запроваджено щодо аналогічних імпорتنих товарів.

Давальницька сировина, що не обкладається вивізним (експортним) митом, податками та зборами, вивозиться з митної території України на підставі подання українським замовником органів митного контролю письмового зобов'язання щодо повернення в Україну готової продукції, виробленої з цієї сировини (або повернення в Україну валютної виручки від реалізації готової продукції), не пізніш як через 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Виходячи з технологічних особливостей виробництва, Кабінет Міністрів України може встановлювати інші терміни виконання окремих видів операцій з давальницькою сировиною.

Контрактна вартість готової продукції, яка підлягає ввезенню на митну територію України, має бути не меншою митної вартості давальницької сировини. У разі ввезення готової продукції або повернення в Україну

валютної виручки від реалізації готової продукції у повному обсязі у зазначений період, письмове зобов'язання погашається. Якщо не ввозиться обумовлений в контракті обсяг готової продукції (валютна виручка), з замовника стягується до бюджету, до якого він сплачує податок на прибуток, пеня за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % вартості не ввезеної в Україну готової продукції або не переведеної в Україну валютної виручки, але не більше контрактної вартості не ввезеної готової продукції. Пеня сплачується у валюті України за офіційним валютним курсом Національного банку України надень платежу після фактичного отримання готової продукції.

У разі, коли давальницька сировина, яка вивозиться за межі митної території України українським замовником, підлягає обкладенню вивізним (експортним) митом, податками та зборами, їх сплата (крім митних зборів) провадиться українським замовником шляхом видачі простого векселя з відстроченням платежу на період здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більш як на 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної вантажної митної декларації.

Податок на добавлену вартість, сплачений або що підлягає сплаті за виконані роботи, надані послуги, придбані матеріальні ресурси, паливо, придбані і введені в експлуатацію основні виробничі фонди та взяті на облік нематеріальні активи, українському замовнику не відшкодовується.

У разі ввезення готової продукції або повернення в Україну валютної виручки від реалізації готової продукції у повному обсязі у період, на який надається відстрочення платежу, вексель погашається і вивізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляються. Якщо не ввозиться обумовлений в контракті обсяг готової продукції (валютна виручка) у визначений строк, український замовник зобов'язаний оплатити вексель. Для визначення суми платежу мита, податків та зборів вартість давальницької сировини перераховується у валюту України за офіційним валютним курсом Національного банку України, що діє на день платежу за векселем.

Міністерство фінансів України або уповноважені ним органи можуть давати дозволи на відстрочення оплати векселів або погашення письмових зобов'язань окремим суб'єктам підприємницької діяльності, які здійснюють операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах на підставі кредитної угоди, укладеної з українським замовником. За користування кредитом суб'єкти підприємницької діяльності вносять до бюджету, до якого замовник сплачує податок на прибуток, плату у розмірі 0,5 облікової ставки Національного банку України, що застосовується надень продовження строку платежу за векселем або погашення письмового зобов'язання.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що вивозиться за межі митної території України, є подання українським замовником органів митного контролю копії письмового зобов'язання або векселя, авізованого (взятого на облік) державною податковою інспекцією за місцезнаходженням замовника.

Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини українського замовника і ввозиться на митну територію України, є подання українським замовником митному органу копії зазначеного письмового зобов'язання або векселя та копії вивізної вантажної митної декларації.

Підставою для погашення векселя (письмового зобов'язання) є подання українським замовником державній податковій інспекції копії ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію або довідки уповноваженого банку України про повернення валютної виручки.

Вивезення за межі митної території України давальницької сировини (у тому числі її частини, що використовується українським замовником для розрахунків з іноземним виконавцем) не підлягає ліцензуванню і квотуванню, за винятком тих видів сировини, на які поширюється спеціальний режим експорту, а також випадків, коли контрактом передбачена

реалізація готової продукції в країні виконавця або вивезення її до іншої країни.

Вивезення окремих видів давальницької сировини українськими замовниками тимчасово обмежується Кабінетом Міністрів України, якщо це може завдати шкоди економіці країни.

За частину давальницької сировини або готової продукції, що використовується для оплати виконаної роботи, український замовник сплачує вивізне (експортне) мито, податки та збори, що справляються при бартерних (товарообмінних) операціях.

Готова продукція, вироблена з давальницької сировини українського замовника з урахуванням вимог цього Закону, що ввозиться на митну територію України, звільняється від обкладення ввізним митом, податками та зборами (крім акцизних та митних зборів), які справляються при імпорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування і квотування.

Лекція 11: «Інститути управління зовнішньою торгівлею на міжнародному рівні»

1. Чинники, що обумовлюють утворення міжнародних організацій
2. Світова торговельна організація
3. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку. Міжнародний торговельний центр
4. Комісія Організації Об'єднаних Націй з прав міжнародної торгівлі — ЮНСІТРАЛ

1. Чинники, що обумовлюють утворення міжнародних організацій

До суб'єктів міжнародних економічних відносин належать підприємства, фірми, держава, приватні особи, транснаціональні корпорації і транснаціональні банки, а також міжнародні організації. Особливістю міжнародних організацій як суб'єктів системи міжнародних економічних відносин є те, що вони, поряд з державними органами, є регуляторами цих відносин. Крім того, на відміну від державних органів, деякі міжнародні

організації виконують регулюючі функції на наднаціональному рівні (Міжнародний валютний фонд, Європейський Союз). Сьогодні майже немає в світі держави, яка не була б членом якоїсь організації; більшість країн залучена зразу до декількох організацій.

Міжнародна організація — це об'єднання держав, установ, фізичних осіб, що спільно реалізують програму або мету на основі певних правил і процедур і діяльність яких виходить за національні кордони.

Серед основних чинників, що ведуть до їх виникнення є: міжнародний поділ праці, міжнародна економічна інтеграція, політичні стосунки між країнами, глобалізація міжнародних відносин.

Міжнародний поділ праці обумовлює спеціалізацію країн на виробництві певних товарів та послуг, обмін продуктами, а також неминуче призводить до міжнародного кооперування. Міжнародний поділ праці у своїй вищій фазі супроводжується економічною інтеграцією, яка особливо проявляється на регіональному рівні.

Економічна інтеграція — це процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, набуває форми міжнародних угод і регулюється міжнародними органами.

Внутрішньою суттю інтеграції є процес формування спільного світогосподарського простору, сфери підприємництва, що виходить за національні кордони, і в межах якої діють єдині економічні, технологічні, правові, соціально-культурні вимоги до суб'єктів виробничої та комерційної діяльності.

Інтеграційні процеси охоплюють, перш за все, країни досить високого рівня розвитку, які мають розвинені взаємні економічні стосунки, країни, які розташовані в одному регіоні, мають спільні історичні, культурні умови розвитку дають додатковий імпульс інтеграції їх в єдине економічне утворення.

Міжнародна економічна інтеграція набула швидких темпів в другій половині XX сторіччя; наприкінці сторіччя вона поширюється як

територіально, охоплюючи нові країни й регіони, так і особливо вглиб, втягуючи практично всі галузі світової економіки. — виробництво товарів та послуг, торгівлю, валютно-кредитну сферу, а також інформаційне середовище, науку, культуру тощо.

Міжнародна економічна інтеграція розвивається від найпростіших форм і рівнів, до більш складних і досконалих. Але на кожній стадії розвитку інтеграції настає момент, коли процес починає гальмуватись. Відбувається це з таких причин: чисельне зростання й ускладнення міжнародних зв'язків, які не завжди узгоджуються в масштабі світового господарства; неузгодженість зовнішньоекономічної політики держав, які піклуються про свої власні інтереси. За таких обставин виявляється потреба в організаціях, які б розробляли "правила гри" для суб'єктів міжнародних відносин, відповідні для кожного ступеню розвитку інтеграції. Кожному ступеню розвитку інтеграції відповідає своя форма міжнародної організації. Так, на регіональному рівні, найпростіша форма організації — зона преференційної торгівлі; вона складається на початковій стадії інтеграції. Найвищій стадії інтеграції, яка є на сьогодні, відповідає економічний союз.

Політичний чинник відіграє важливу роль у формуванні системи міжнародних організацій. Вирішення багатьох політичних проблем, відбувається на основі утворення союзів держав, блоків, пактів. Найчастіше такі міждержавні утворення мали переважно воєнну спрямованість і розпадалися зі зміною політичної ситуації в світі. І сьогодні є міжнародні організації оборонного характеру (НАТО) або такі, де політичні цілі є переважаючими (Рада Європи, Ліга арабських держав). Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ), яка проголошувала основною метою економічну інтеграцію соціалістичних країн, все ж таки залишалася політичною організацією. Але є приклади, коли політичні й економічні цілі збігалися. Так, у 1842 р. було утворено Митний союз, що об'єднав дрібні держави Північної Німеччини; згодом цей союз став економічною основою для формування єдиної німецької держави. Є приклади, коли цілі заснування організації були переважно полі-

тичними, так, ООН була утворена, насамперед, як добровільне об'єднання країн, що прагнули досягнення політичних здобутків: знищення фашизму, мирне співіснування, недискримінація в міжнародних відносинах тощо. Проте поступово серед функцій ООН значної ваги стали набувати такі, як: економічне співробітництво між країнами, співпраця в екологічній, гуманітарній, науково-технічній, культурній сферах. Отож, політичне об'єднання перетворилось в багатофункціональну, універсальну організацію.

Глобальні проблеми сучасності останнім часом набувають дедалі більшого значення у формуванні і розвитку системи міжнародних організацій. Це такі проблеми, які охоплюють увесь світ або значну його частину і не можуть бути вирішені кожною країною поодиночі. До них відносяться: проблема обмеженості природних ресурсів; екологічна проблема; демографічна проблема; проблема роззброєння; продовольча проблема.

Природно-ресурсний потенціал нашої планети в цілому досить потужний і далекий від вичерпання. Але в розрізі окремих видів ресурсів і галузей їх використання ситуація неоднакова. Запаси деяких важливих для людства природних ресурсів обмежені і не відтворюються.

На індустріально розвинуті країни припадає 85-90% сумарної більшості видів корисних копалин, хоча в їх надрах зосереджено менше половини світових запасів мінеральної сировини. Отже, центральною проблемою у використанні природних ресурсів є їх справедливий розподіл. Ось тут і потрібна регулююча роль міжнародних організацій, які встановлюють "правила гри" з максимальним урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін. Так, наприклад, Європейський Суд встановив особливі стосунки із групою асоційованих країн, що розвиваються. Ці стосунки закріплені так званими Ломейськими угодами і передбачають, зокрема, поставки в країни ЄС сировини за цінами, вигідними для обох сторін.

Проте не завжди вдається об'єднати інтереси власників і споживачів, особливо, коли йдеться про країни з різним рівнем розвитку. В такому разі власники ресурсів (найчастіше — країни, що розвиваються) утворюють

міждержавні організації картельного типу, спрямовані на встановлення "справедливих" цін на той чи інший ресурс. Найяскравішим прикладом такого типу організацій є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).

Природноресурсна проблема тісно пов'язана з проблемою екологічною. Темпи вичерпання компонентів природного середовища настільки зросли, що екосистеми не завжди можуть відновити свою динамічну рівновагу і це призводить до екологічних криз і навіть катастроф.

Такі проблеми ніяка країна, навіть економічно потужна, вирішити поодиночі не зможе. В ООН постійно діє Програма по дослідженню довкілля (ЮНЕП). Найбільш впливовою неурядовою організацією, що активно вивчає екологічні проблеми, є Римський клуб. Крім того, завдання про охорону довкілля містяться в програмах діяльності багатьох регіональних міждержавних організацій (ЄС, СНД та ін.)

Ще однією глобальною проблемою, що загострилась з середини ХХ сторіччя, є швидке зростання населення Земної кулі. Якщо на початку сторіччя воно складало 1,6 млрд. чол., в 1950 р. — 2,5 млрд., то на початок 2013 р. вже перевищило 7 млрд. чол. Тобто, за другу половину сторіччя воно збільшилось на — на 3,5 млрд. з такими темпами росту населення планети у 2045 році = 9 млрд.чол. Темпи зростання населення високі в цілому, але дуже нерівномірні за регіонами. Високі темпи зростання населення країн, що розвиваються, обумовлюються високим рівнем народжуваності. Водночас в багатьох країнах зберігається значна смертність і обмежена тривалість життя; в деяких країнах Африки вона становить лише 35-45 років.

Отже, країни, що розвиваються, відчувають демографічний тиск набагато вищий, ніж розвинуті країни. Це об'єктивно спонукає прагнення до міграції з бідних країн до багатих.

Найбільше уваги демографічним проблемам приділяється органами ООН. Тут утворена спеціальна функціональна комісія з народонаселення й розвитку. Окрім того, при ООН існує ряд фондів, центрів, агенцій, що займаються різними аспектами демографічних процесів: Фонд ООН в галузі

народонаселення (ЮНФПА), Центр ООН по населеним пунктам (Хабітат), Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ) та інші. Демографічні проблеми також знаходяться в центрі уваги Світової організації охорони здоров'я (СООЗ).

Для багатьох країн першочерговою проблемою залишається продовольча. Низький рівень продуктивності праці, нестача коштів, малоземелля, відносна перенаселеність призводять до хронічного недоїдання а то й голоду мільйонів людей в світі. Найбільш ефективною є допомога продовольством, що здійснюється спеціалізованими організаціями системи ООН. Це — Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО), Світова продовольча програма (СПП), Світова продовольча рада (СПР) та деякі інші.

Означені вище фактори діють у сукупності, взаємодії, підсилюючи один одного, і спонукають світове співтовариство до узгодженої співпраці. Найголовнішою, узагальнюючою умовою утворення міжнародних організацій є інтернаціоналізація світової економіки і виникнення світового господарства.

Світове господарство це сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільним фактором виробництва. На його основі формується міжнародна економіка, поглиблюються міжнародні економічні відносини.

Інтернаціоналізація світової економіки — це сукупність міжнародних відносин, що базуються на інтернаціоналізації виробництва, яке утворюється внаслідок міжнародного усупільнення виробництва в процесі міжнародного поділу праці.

2. Світова торговельна організація — СТО (World Trade Organization — WTO)

Світова торговельна організація — головний міжнародний регулятор світової торгівлі. Вона перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) в 1995 році. Оскільки основні положення й принципи ГАТТ увійшли до СТО, іноді організацію означають спільною аббревіатурою: ГАТТ/СТО. Штаб-квартира СТО знаходиться в Женеві.

Головною метою СТО є лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Досягнення цієї мети забезпечить зміцнення світової економіки, зростання інвестицій, розширення торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості й доходів в усьому світі.

Функції СТО:

- нагляд за станом світової торгівлі й надання консультацій з питань управління в галузі міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізмів улаштування міжнародних торговельних спорів;
- розробка й прийняття світових стандартів торгівлі;
- нагляд за торговельною політикою країн;
- обговорення нагальних проблем міжнародної торгівлі.

Основні принципи діяльності СТО:

1. Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації). Він полягає в тому, що країна мусить надати своєму партнерові по СТО такі ж самі привілеї, які вона надає будь-якій іншій державі. Якщо уряд країни застосовує якусь нову пільгу в торгівлі з іншою державою, то ця пільга має обов'язково поширитись на торгівлю з рештою країн-членів СТО. Тобто не може бути односторонніх пільг, бо це означатиме дискримінацію інших партнерів.
2. Принцип національного режиму. Його суть в тому, що країни-учасниці повинні встановлювати для товарів своїх партнерів по СТО такий самий режим, як і для своїх товарів, на власному ринку.
3. Принцип захисту національної промисловості. Якщо все ж таки країна мусить ввести імпорتنі тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні що багато урядів країн намагаються адміністративно обмежити імпорт.
4. Принцип утворення стійкої основи торгівлі. Це означає, що тарифні рівні, які узгоджені в рамках СТО, не можуть переглядатися окремою країною-

членом в односторонньому порядку.

5. Принцип сприяння справедливій конкуренції має відношення до субсидій і демпінгу. Якщо ж якась країна їх застосовує, то її торговельний партнер має право використати компенсаційні заходи. Але основна позиція СТО полягає в забороні застосування субсидій та демпінгу.

6. Принцип дій в надзвичайних ситуаціях. Якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихія, соціальні заворушення), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних обов'язків (може підвищити тариф, увести квоти тощо), але за узгодженням зі СТО.

7. Принцип регіональних торговельних домовленостей означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватись особливий режим, виключення з узгоджених правил. Наприклад, в ЄС країни-члени встановили між собою найсприятливіший торговельний режим, без усяких обмежень.

Сфера діяльності СТО охоплює:

- митно-тарифне урегулювання;
- антидемпінгове урегулювання;
- використання субсидій і компенсацій;
- нетарифні обмеження;
- діяльність митних союзів і зон вільної торгівлі;
- торговельні аспекти захисту прав інтелектуальної власності;
- торгівлю окремими товарами (текстиль, сільгосппродукція, авіатехніка тощо);
- торговельні аспекти інвестиційних заходів та ін.

Організаційна структура СТО:

1. Конференція міністрів.
2. Генеральна рада.
3. Рада з торгівлі товарами.
4. Рада з торгівлі послугами.
5. Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

6. Галузеві комітети, робочі групи.

7. Секретаріат.

Конференція міністрів є вищим органом СТО. Вона складається з міністрів торгівлі (або інших відповідних міністерств) і скликається раз у два роки. Всі члени мають один голос, а рішення приймаються консенсусом. На Конференції розглядаються найактуальніші питання регулювання торговельної політики, подальшої лібералізації міжнародної торгівлі, удосконалення правил і стандартів в торгівлі. Однією з проблем, зокрема, є узгодження стандартів і правил, що існують в найменш розвинутих країнах, із західними стандартами.

Генеральна рада — виконавчий орган. Вона складається з представників країн-членів і здійснює поточну роботу. Окремі засідання Рада проводить як Комісія з регулювання спорів або як Комісія з контролю торговельної політики. Раді підпорядковані органи, що відають деякими групами товарів: цивільна авіація; молочні продукти; яловичина. Генеральній раді підпорядковані також комітети: Комітет з торгівлі й довкілля; Комітет з торгівлі й розвитку; Комітет з бюджетних, фінансових і адміністративних питань; Комітет з обмежень, пов'язаних з платіжним балансом. Окремі функції Генеральна рада делегує радам з торгівлі товарами, послугами й інтелектуальною власністю.

Рада з торгівлі товарами здійснює контроль за дотриманням багатосторонніх угод з торгівлі товарами. Їй підпорядковано 14 комітетів, які відають питаннями доступу до ринків, сільського господарства, заходами щодо санітарії й фітосанітарії, інвестицій, субсидій й компенсацій, мита, технічних перешкод в торгівлі, антидемпінгової практики, ліцензування імпорту тощо. Комітет з регіональних торговельних угод розробляє механізм узгодження між регіональними угрупованнями й багатосторонньою торговельною системою щодо застосування принципу найбільшого сприяння.

Рада з торгівлі послугами надає допомогу групам переговорів з таких питань: базові телекомунікації, рух фізичних осіб, послуги з морських

перевезень. їм підпорядковані Комітет з торгівлі фінансовими послугами й Робоча група з професійних послуг.

Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРІПС) здійснює контроль за дотриманням інтелектуальної власності (права на літературні твори, твори мистецтва, винаходи тощо), а також бореться з міжнародною торгівлею підробленими товарами.

Секретаріат виконує поточну адміністративну роботу; очолюється генеральним директором. До секретаріату входить відділ технічного співробітництва й професійної підготовки; він надає допомогу країнам, що розвиваються, в формі інформації, довідкової (документації, посилення місій, організації семінарів. Діють також курси підготовки кадрів в галузі торговельної політики (до них також залучаються слухачі з країн Східної Європи).

Вступ до СТО являє собою довгу й складну процедуру. Спочатку країна надає в СТО меморандум про свою торговельну політику. СТО утворює роботу групи по вивченню меморандуму: чи відповідають принципи торговельної політики країни правилам СТО. Далі СТО провадить з країною-претендентом двосторонні переговори з питань доступу на її ринок товарів та послуг інших країн. Якщо переговори виявилися успішними, робоча група складає доповідь для Конференції міністрів СТО з відповідною рекомендацією. Голосування на Конференції визначає, прийнято країну до СТО, чи ні.

3. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку. Міжнародний торговельний центр

Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD. ЮНКТАД — орган Генеральної Асамблеї ООН, заснована в 1964 р.

До складу ЮНКТАД входять 186 держав, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

Головна мета ЮНКТАД — сприяння розвитку міжнародної торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються.

Цілі:

- активізація міжурядового співробітництва країн, що розвиваються, між собою;
- зміцнення співробітництва розвинутих країн і країн, що розвиваються;
- координація дій багатосторонніх інститутів в галузі міжнародної торгівлі й розвитку;
- мобілізація людських і матеріальних ресурсів через спільні дії урядів і суспільства;
- активізація співробітництва між державним і приватним секторами.

Функції ЮНКТАД :

1. Регулювання торговельних й економічних відносин між державами.
2. Розробка заходів з регулювання міжнародної торгівлі сировиною.
3. Розробка принципів торговельної політики.
4. Аналіз тенденції світового розвитку й міжнародної торгівлі.
5. Обговорення актуальних проблем міжнародних економічних відносин.
6. Координація діяльності органів і закладів ООН з питань міжнародної торгівлі й розвитку.
7. Співробітництво з міжнародними організаціями в сфері міжнародної торгівлі (в першу чергу, зі СТО).

Принципи діяльності ЮНКТАД:

- рівноправність держав в міжнародних торговельних відносинах;
- недопустимість дискримінації й економічного тиску;
- поширення режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі;
- надання пільг країнам, що розвиваються, на основі "невзаємності";
- касування преференцій, якими користуються розвинені країни на ринках найслабкіших країн;

- сприяння розширенню експорту з країн, що розвиваються.

Ці й деякі інші принципи задекларовані в документі під назвою "Принципи міжнародних торговельних відносин і торговельної політики".

Організаційна структура ЮНКТАД:

1. Конференція.
2. Рада з торгівлі та розвитку.
3. Секретаріат.

Конференція — вищий орган ЮНКТАД. Вона збирається на сесії раз на чотири роки на рівні міністрів і визначає головні напрямки політики міжнародної торгівлі й розвитку. За всю історію ЮНКТАД (включно 2000 р.) відбулося десять сесій Конференції. Рішення Конференції мають переважно рекомендаційний характер, вони не обов'язкові до прийняття усіма членами; цим ЮНКТАД суттєво відрізняється від СТО, де рішення обов'язкові до виконання.

Рада з торгівлі та розвитку — виконавчий орган; особливістю є можливість участі в його роботі представників всіх країн-членів, які побажають (тепер їх 144). Рада проводить щорічні сесії, на яких обговорюються питання глобальної політики, проблеми торгівлі, валютно-фінансових відносин, торговельної політики, економічних реформ.

Раді підпорядковані функціональні комісії: Комісія з торгівлі товарами та послугами та з сировини; Комісія з інвестицій, технології й фінансів; Комісія з підприємницької діяльності.

Секретаріат є частиною Секретаріату ООН; очолюється Генеральним секретарем, який є заступником Генерального секретаря ООН. До Секретаріату входять дві служби: координації й політики; зовнішніх зносин. Крім того, в своїй роботі Секретаріат спирається на 9 відділів:

- сировинних товарів;
- міжнародної торгівлі;
- сфери послуг;
- економічного співробітництва між країнами, що розвиваються;

- глобальної взаємозалежності;
- ТНК та інвестицій;
- науки та техніки;
- найменш розвинених країн;
- послуг в сфері управління.

ЮНКТАД розробляє загальні торговельно-політичні принципи в контексті розвитку, а СТО відає суто торговельними питаннями.

Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/ СТО — МТЦ (International Trade Center UNCTAD/WTO — ITC). МТЦ є спільним допоміжним органом СТО та ООН. Був утворений в 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 року увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СТО та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться у Женеві.

Головна мета МТЦ — усунення дублювання й паралелізму в діяльності СТО і ЮНКТАД по сприянню розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються.

Основні функції МТЦ:

- ✓ надання країнам, що розвиваються, технічної допомоги в розвитку торгівлі, насамперед, в стимулюванні експорту;
- ✓ забезпечення країн-членів інформацією про ринкові можливості для традиційних і нетрадиційних товарів;
- ✓ удосконалення техніки імпорتنих операцій з метою раціонального використання валютних ресурсів;
- ✓ навчання урядових службовців, підприємців і викладачів технології експортно-імпорتنих операцій;
- ✓ здійснення наукових дослідів з питань зовнішньої торгівлі.

Цілі й функції МТЦ:

1. Розвиток ринку продуктів.
2. Розвиток ринку послуг.
3. Торговельна інформація.
4. Підготовка кадрів.
5. Міжнародне управління попитом і пропозицією.

Планування заходів, спрямованих на стимулювання торгівлі. МТЦ розробляє і втілює національні й регіональні програми розвитку торгівлі, надає консультації з розробки національної зовнішньоторговельної політики.

Організаційна структура:

1. Генеральна рада СТО, Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД;
2. Об'єднана консультативна група (ОКГ) у справах МТЦ;
3. Наради заступника генерального секретаря ЮНКТАД, заступника генерального директора СТО й директора-виконавця МТЦ;
4. Секретаріат.

Генеральна рада СТО й Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД визначають керівні принципи діяльності МТЦ, вони складають його вищий орган.

Об'єднана консультативна група (ОКГ) є виконавчим органом. Вона надає рекомендацій з розробки програм вищому органу; розробляє план роботи Центру. Цей план складає частину загального Середньострокового плану ООН. В 1991 р. ОКГ визначила такі пріоритети діяльності МТЦ:

- ✓ сприяння торгівлі з метою скорочення злиденності (особливо через стимулювання експорту з сільських районів);
- ✓ технічна допомога найменш розвинутим країнам;
- ✓ торговельне й економічне співробітництво по напрямку "Південь-Південь" між країнами, що розвиваються;
- ✓ участь жінок в розвитку торгівлі;
- ✓ розвиток підприємництва в галузі експорту;
- ✓ врахування екологічного фактору в процесі розвитку експорту (наприклад, слід уникати культивування монокультури, щоб заобійти виснаженню земель);
- ✓ розвиток людських ресурсів.

Секретаріат очолюється директором-виконавцем; він виконує адміністративну роботу, узгоджує діяльність всіх органів МТЦ, організує роботу консультантів по проектах.

Фінансування МТЦ здійснюється рівними коштами від СТО й ООН. Діяльність МТЦ по технічній допомозі країнам, що розвиваються, й країнам з перехідною економікою фінансується за рахунок внесків ПРООН, міжнародних організацій й добровільних внесків. Робочі програми фінансуються Глобальним трастовим фондом.

МТЦ має розвинену інформаційну структуру з питань міжнародної торгівлі. Регулярно публікуються книги, довідники, огляди ринків, навчальні матеріали. Центр має бібліотеку яка містить широку інформацію, призначену, переважно, для організацій. Служба новин Центру публікує збірку "International Trade Forum".

4. Комісія Організації Об'єднаних Націй з прав міжнародної торгівлі — ЮНСІТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law— UNCITRAL

ЮНСІТРАЛ заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН в галузі прав міжнародної торгівлі.

Функції ЮНСІТРАЛ:

- уніфікація права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій в сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння ширшій участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ розробка й прийняття конвенцій — документів, в яких містяться узгодженні норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права.

Найвідоміші конвенції:

- Конвенція про позову давність в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);

- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів ("Гамбурзьке право", 1978 р.);
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.);
- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988 р.).

Найбільш змістовною була Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Вона встановила єдині норми регулювання купівлі-продажу, що багато де в чому усунуло розходження в національних законодавствах. Конвенція встановила перелік об'єктів купівлі-продажу, на які поширюються її дії, а також визначила ознаки договору, до яких Конвенція не застосовується. Конвенція надає партнерам широкі можливості для укладення взаємовигідної торговельної угоди; якщо ж взаємовідносини партнерів не урегульовані контрактом, застосовуються положення Конвенції. Положення Конвенції є нормами права; вони застосовуються тільки в угодах міжнародного характеру і не є обов'язковими для внутрішніх національних торговельних систем.

ЮНСІТРАЛ здійснює постійну роботу щодо уніфікації національних законодавств, що регулюють купівлю-продаж товарів.

Лекція 12 «Відповідальність та вирішення суперечок у сфері ЗЕД»

План

1. Майнова та кримінальна відповідальність при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Загальні поняття про арбітраж. Третейський суд та його компетенція.
3. Арбітражне провадження та арбітражне рішення.

1. Майнова та кримінальна відповідальність при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти ЗЕД несуть відповідальність, передбачену законодавством України та/або зовнішньоекономічними договорами (контрактами). За Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» можуть застосуватись такі види відповідальності: майнова та кримінальна.

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

Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим від 6 вересня 2001 р. № 201 передбачено, що контрактом мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій, які обчислюються у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів. У контракті узгоджуються терміни виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють. Також може бути визначений їхній граничний розмір. Майнова відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності базується на загальних засадах цивільноправової відповідальності, підставою якої є склад цивільного правопорушення. Вона настає за наявності таких умов:

- протиправна поведінка (дії чи бездіяльності) особи-суб'єкта ЗЕД;
- вина суб'єкта ЗЕД, що заподіяв збитки, моральну шкоду;
- шкідливого результату протиправної поведінки (збитків, шкоди, у тому числі моральної) особи — суб'єкта ЗЕД;
- причинного зв'язку між протиправною поведінкою і збитками (шкодою) особи — суб'єкта ЗЕД.

Протиправність поведінки сторін зовнішньоекономічного договору полягає в порушенні договірною зобов'язання, яке виявляється у невиконанні або неналежному виконанні умов, визначених змістом контракту.

Структура збитків (прямі, побічні, упущена вигода), матеріальне відшкодування моральної шкоди безпосередньо визначені Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 33).

Загального підставою звільнення від майнової відповідальності є наявність форс-мажорних обставин, які містяться в окремому розділі зовнішньоекономічного контракту. Цей розділ договору може мати назву «Форс-мажорні застереження» відповідно до постанови КМУ і НБУ від 21 червня 1995 р. №444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті».

Обмеження відповідальності передбачено законодавством стосовно інших зовнішньоекономічних зобов'язань. Так, за Законом України від 23 грудня 1998 р. № 351-ХІУ «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» загальний розмір нарахованої пені за порушення суб'єктом ЗЕД термінів ввезення товарів, що імпортуються за бартерним договором, не може перевищувати розміру заборгованості (ст. 3).

Аналогічна норма міститься і в Законі України від 15 вересня 1995 р. № 327/95-ВР (в редакції Закону від 4 жовтня 2001 р. № 2761-III) «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах», за яким загальний розмір нарахованої пені за порушення українським виконавцем встановлених термінів виконання операцій не може перевищувати суми заборгованості (ст. 9).

Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 37) передбачає спеціальні санкції, які можуть бути застосовані до суб'єктів ЗЕД або іноземних суб'єктів господарської діяльності за порушення цього або пов'язаних з ним законів України.

Спеціальні санкції, які застосовуються до суб'єктів зед за порушення закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» або пов'язаних з ним законів України:

- штрафи за несвоєчасне виконання або невиконання обов'язків згідно з Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» або пов'язаних з ним

законів України. Розмір таких штрафів визначається відповідними законами та/або рішеннями судових органів України;

- застосування до конкретних суб'єктів ЗЕД, у тому числі іноземних, індивідуального режиму ліцензування за порушення ними положень Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» стосовно певних заборон, обмежень або режимів здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави;

- тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності у випадках порушення Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» або пов'язаних з ним законів України, здійснення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Відповідно до загальних положень Закону спеціальні санкції застосовуються Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, за рішенням судових органів України або за поданням органів державної податкової та контрольно-ревізійної служби, митних, правоохоронних органів, комісії з питань повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами, та Національного банку України.

Санкції діють до моменту застосування практичних заходів, що гарантують виконання вимог Закону.

Застосування спеціальних санкцій може бути оскаржене в судовому порядку. Механізм застосування спеціальних санкцій детально врегульований нормативними актами Міністерства економічного розвитку і торгівлі а саме: Положенням про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», затвердженим наказом від 17 квітня 2000 р. № 52, і Положенням про порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій, затвердженим наказом від 17 квітня 2000 р. № 47.

Санкції застосовуються на термін до вжиття суб'єктами ЗЕД практичних заходів з усунення порушень чинного законодавства у сфері

зовнішньоекономічних відносин та приведення їх у відповідність до встановлених вимог.

Загальні правила передбачають, що дія спеціальних санкцій поширюється на всі види зовнішньоекономічної діяльності, зазначені у ст. 4 Закону, операції за якими здійснюють суб'єкти ЗЕД, у тому числі іноземні.

Положення визначає поняття окремої зовнішньоекономічної операції, якою є комплекс дій суб'єкта, що охоплюється одним із видів зовнішньоекономічної діяльності та містить у собі закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) та закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за ці разові конкретні дії.

Встановлено певні обмеження стосовно українських суб'єктів ЗЕД, до яких застосовано спеціальну санкцію. Вони не мають права укласти угоди, що передбачають проведення зовнішньоекономічних операцій іншими особами або на користь інших осіб за дорученням чи передачу майна у термінове користування з метою проведення зовнішньоекономічної діяльності.

Застосування до українського чи іноземного суб'єкта ЗЕД спеціальної санкції — індивідуального режиму ліцензування передбачає індивідуальне ліцензування кожної окремої зовнішньоекономічної операції певного виду ЗЕД згідно зі ст. 4 Закону. Підставою для здійснення такої операції є разова (індивідуальна) ліцензія, яку використовують для митного оформлення товарів та проведення розрахункових операцій.

Санкція у формі тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності може застосовуватись до українських та іноземних суб'єктів ЗЕД за таких умов:

- якщо суб'єкт, до якого раніше було застосовано індивідуальний режим ліцензування протягом року, не вжив заходів для приведення своєї діяльності до вимог чинного законодавства;
- наявність дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки;

- якщо дії суб'єкта призводять до порушення міжнародних зобов'язань України.

Тимчасове зупинення ЗЕД означає позбавлення права займатися усіма видами зовнішньоекономічної діяльності, передбаченими ст. 4 Закону, за певними винятками. Українські й іноземні суб'єкти ЗЕД можуть завершити розрахунки за зовнішньоекономічними операціями у випадках, коли кошти були перераховані до застосування цієї санкції, а продукцію було відправлено вітчизняним суб'єктом за межі України або іноземним суб'єктом в Україну також до застосування санкції.

Для завершення таких операцій українському суб'єктові ЗЕД необхідно у встановленому порядку отримати разову (індивідуальну) ліцензію.

Про застосування санкцій, їх скасування чи інші зміни видаються відповідні накази міністерства. Інформація про застосування санкцій надається Державному інформаційно-аналітичному центру моніторингу зовнішніх товарних ринків для розміщення на web-сторінці в Інтернеті.

Суб'єкти ЗЕД мають право подавати до міністерства матеріали, що підтверджують вжиті ними заходи для приведення їхньої діяльності у відповідність до встановлених вимог, а також вносити клопотання про скасування, зміну виду або призупинення дії санкцій. Визначено, що дію спеціальних санкцій може бути призупинено на термін дії форс-мажорних обставин, або на час розгляду справи у третейському або суді загальної юрисдикції країни місцезнаходження контрагента чи у суді (господарському суді) України про визнання або стягнення з іноземного суб'єкта боргу, пов'язаного з невиконанням умов контракту.

Загальний термін розгляду клопотань та надання відповіді про прийняте рішення не повинен перевищувати 30 календарних днів.

Дія спеціальних санкцій скасовується у разі вжиття суб'єктом ЗЕД практичних заходів для приведення своєї діяльності у відповідність до норм чинного законодавства. Враховується також відсутність матеріалів про порушення суб'єктом валютного, митного, податкового, іншого

законодавства, пов'язаного з його зовнішньоекономічною діяльністю, та допущення ним дій, що можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Спеціальні санкції застосовуються до суб'єктів ЗЕД, що порушили Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» та пов'язані з ним закони України. Зокрема, до них належить: валютне, митне, податкове та інше законодавство, пов'язане із зовнішньоекономічною діяльністю.

Одним із правопорушень є проведення переговорів, пов'язаних з укладанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) стосовно здійснення експорту товарів військового призначення, а також товарів подвійного використання, на поставки яких до відповідної іноземної держави встановлено часткове ембарго, без отримання відповідного позитивного висновку спеціально уповноваженого органу виконавчої влади з питань державного експортного контролю.

За Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності запроваджується лише у випадках, передбачених кримінальним законодавством України.

Кримінальний кодекс України містить декілька статей, що визначають випадки застосування кримінальної відповідальності за злочини у сфері ЗЕД. Це, насамперед, ст. 201 - контрабанда, тобто переміщення товарів через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю, вчинене у великих розмірах, а також незаконне переміщення історичних та культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних або вибухових речовин, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї), а так само контрабанда стратегічно важливих сировинних товарів, щодо яких законодавством встановлено відповідні правила вивезення за межі України.

Цей злочин карається позбавленням волі на термін від 3 до 7 років з конфіскацією предметів контрабанди. Ті самі дії, вчиненні за попередньою змовою групою осіб або особою, раніше судимою за контрабанду, караються

позбавленням волі на термін від 5 до 20 років з конфіскацією предметів контрабанди та з конфіскацією майна.

Контрабанда товарів вважається вчиненою у великих розмірах, якщо їх вартість у тисячу і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Кримінальний кодекс передбачає відповідальність у сфері валютного регулювання. Злочином є умисне ухилення службових осіб підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності або осіб, які здійснюють господарську діяльність без створення юридичної особи, від повернення в Україну у передбачені законом терміни виручки в іноземній валюті від реалізації на експорт товарів (робіт, послуг) або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, а також умисне приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей.

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, її суб'єкти виходять на міжнародний ринок і для проведення розрахункових операцій відкривають валютні рахунки за межами України. Кримінальна відповідальність передбачена за незаконне, з порушенням встановленого законом порядку, відкриття або використання за межами України валютних рахунків фізичних осіб, вчинене громадянином України, який постійно проживає на її території, а так само валютних рахунків юридичних осіб, що діють на території України, вчинене службовою особою підприємства, установи чи організації або за її дорученням іншою особою, а також вчинення зазначених дій особою, яка здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи (ст. 208 КК).

Законом України від 3 квітня 2003 р. № 668-IV «Про внесення зміни до статті 333 Кримінального кодексу України» прийнято нову редакцію цієї статті, яка передбачає кримінальну відповідальність за порушення порядку здійснення міжнародних передач товарів, що підлягають державному експортному контролю.

Необхідно враховувати, що Закон України від 20 лютого 2003 р. № 549-IV «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» докладно визначає види порушень вимог законодавства в галузі державного експортного контролю та засоби відповідальності за їх скоєння, а також шляхи запобігання цим правопорушенням. Закон передбачає накладення на суб'єктів здійснення міжнародних передач товарів — юридичних осіб штрафів спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань державного експортного контролю — Держекспортконтролем. Так, за укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) стосовно міжнародних передач будь-яких товарів або участь у їх виконанні в будь-який інший спосіб, ніж передбачений цим Законом, якщо суб'єкту ЗЕД стало відомо, що такі товари можуть бути використані іноземною державою або іноземним суб'єктом господарської діяльності з метою створення зброї масового знищення чи засобів її доставки, — встановлено штраф у розмірі 150 % вартості товарів, які були об'єктом відповідної міжнародної передачі.

Крім накладеного штрафу, Держекспортконтроль може скасовувати або зупиняти дію відповідного дозволу, висновку чи міжнародного імпортного сертифіката, який він надав такому суб'єкту ЗЕД, або скасовувати його реєстрацію в цьому органі як суб'єкта здійснення міжнародних передач товарів.

Стосовно суб'єктів ЗЕД — фізичних осіб, які порушують законодавство у галузі державного експортного контролю, встановлено, що вони несуть адміністративну, кримінальну та цивільно-правову відповідальність, передбачену законом.

Посадові особи Держекспортконтролю та інших органів виконавчої влади, залучених до прийняття рішень у сфері експортного контролю, у разі порушення законодавства у цій сфері несуть дисциплінарну, адміністративну, кримінальну та цивільно-правову відповідальність, передбачену законом.

Слід зазначити, що відповідно до цього Закону розроблено Правила розгляду справ про порушення юридичними особами вимог законодавства в галузі державного експортного контролю. Юридична особа може бути притягнена до відповідальності протягом 6 місяців від дня виявлення порушення, але не пізніше як через рік від дня порушення цим суб'єктом установлених Законом вимог.

2. Загальні поняття про арбітраж. Третейський суд та його компетенція

Виходячи з визнання корисності арбітражу (третейського суду) як методу, що широко застосовується для вирішення спорів, які виникають у сфері міжнародної торгівлі, і необхідності комплексного врегулювання міжнародного комерційного арбітражу в законодавчому порядку; враховуючи положення про такий арбітраж, які є в міжнародних договорах України, а також у типовому законі, прийнятому в 1985 р. Комісією ООН з права міжнародної торгівлі і схваленому Генеральною Асамблеєю ООН, для можливого використання державами у своєму законодавстві Верховна Рада прийняла Закон «Про міжнародний комерційний арбітраж».

Цей Закон застосовується до міжнародного комерційного арбітражу, якщо місце арбітражу знаходиться на території України. Однак деякі положення застосовуються і в тих випадках, коли місце арбітражу знаходиться за кордоном. До міжнародного комерційного арбітражу можуть за угодою сторін передаватися такі суперечки:

- суперечки з договірних та інших цивільно-правових відносин, що виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однією зі сторін розташоване за кордоном;

- суперечки підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою,

суперечки між їх учасниками, а також їх суперечки з іншими суб'єктами права України.

Причому якщо:

- сторона має більше, ніж одне комерційне підприємство, комерційним підприємством вважається те, яке має найбільше відношення до арбітражної угоди;
- сторона не має комерційного підприємства, береться до уваги її постійне місце проживання.

Арбітраж — будь-який арбітраж (третейський суд) незалежно від того, чи утворюється він спеціально для розгляду окремої справи, чи здійснюється постійно діючою арбітражною установою, зокрема Міжнародним комерційним арбітражним судом або Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України.

Третейський суд - одноособовий арбітр або колегія арбітрів.

Суд - відповідний орган судової системи держави.

Термін «комерційний» тлумачиться широко і охоплює питання, що впливають з усіх відносин торгового характеру — як договірних, так і недоговірних.

Відносини торгового характеру включають такі угоди, не обмежуючись ними:

- будь-які торгові угоди про поставку товарів або надання послуг чи обмін товарами або послугами;
- угоди про розподіл, торгове представництво;
- факторні операції;
- лізинг;
- інжиніринг;
- будівництво промислових об'єктів;
- надання консультативних послуг;
- купівля-продаж ліцензій;
- інвестування;

- фінансування;
- банківські послуги;
- страхування;
- угоди про експлуатацію або концесії;
- спільні підприємства та ін. форми промислового або підприємницького співробітництва;
- перевезення товарів та пасажирів повітрям, морем, залізничними та автомобільними шляхами.

Арбітражна угода — це угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними в зв'язку з будь-якими конкретними правовідносинами, незалежно від того, чи мають вони договірний характер чи ні. Арбітражна угода може бути укладена у вигляді арбітражного застереження в контракті або у вигляді окремої угоди. Арбітражна угода укладається в письмовій формі. Угода вважається укладеною в письмовій формі, якщо вона міститься в документі, підписаному сторонами, або укладена шляхом обміну листами, повідомленнями телетайпом, телеграфом або з використанням інших засобів електронного зв'язку, що забезпечують фіксацію такої угоди, або шляхом обміну позовною заявою та відзивом на позов, в яких одна зі сторін стверджує наявність угоди, а інша проти цього не заперечує. Посилання в угоді на документ, що містить арбітражне застереження, є арбітражною угодою за умови, що угода укладена в письмовій формі і це посилання є таким, що робить згадане застереження частиною угоди.

Суд, до якого подано позов у питанні, що є предметом арбітражної угоди, повинен, якщо будь-яка із сторін попросить про це не пізніше подання своєї першої заяви щодо суті спору, припинити провадження у справі і скерувати сторони до арбітражу, якщо не визнає, що ця арбітражна угода є недійсною, втратила чинність або не може бути виконана. У разі подання позову арбітражний розгляд, проте, може бути розпочато або продовжено і

арбітражне рішення може бути винесено, поки сперечання про підсудність чекають розв'язання в суді.

Звернення сторони до суду до або під час арбітражного розгляду з проханням про вжиття забезпечувальних заходів та винесення судом ухвали про вжиття таких заходів не є несумісними з арбітражною угодою.

Сторони можуть за власним розсудом визначати кількість арбітрів. Якщо сторони не визначають цієї кількості, то призначаються три арбітри. Жодна особа не може бути позбавлена права виступати арбітром через її громадянство, якщо сторони не домовились про інше.

Сторони можуть за власним розсудом узгодити процедуру призначення арбітра чи арбітрів за умови дотримання положень закону. В разі відсутності такої угоди:

- при арбітражі з трьома арбітрами кожна сторона призначає одного арбітра, і двоє призначених таким чином арбітрів призначають третього арбітра; якщо сторона не призначить арбітра протягом 30 днів після отримання прохання про це від другої сторони або якщо двоє арбітрів впродовж 30 днів з моменту їх призначення не домовляться про призначення третього арбітра, на прохання будь-якої сторони арбітр призначається відповідним органом;

- при арбітражі з одноособовим арбітром, якщо сторони не домовляться про вибір арбітра, на прохання будь-якої сторони арбітр призначається відповідним органом.

Рішення про призначення арбітра чи арбітрів не підлягає оскарженню. При призначенні арбітра орган зважає на будь-які вимоги, що ставляться до кваліфікації арбітра угодою сторін, і такі міркування, які можуть забезпечити призначення незалежного і неупередженого арбітра, а в разі призначення одноособового або третього арбітра бере також до уваги бажаність призначення арбітром особи іншого громадянства, ніж громадянство, до якого належать сторони.

У разі звернення до будь-якої особи у зв'язку з її можливим призначенням як арбітра ця особа повинна повідомити про будь-які обставини, які можуть викликати обґрунтовані сумніви щодо її неупередженості або незалежності. Арбітр із моменту його призначення і протягом всього арбітражного розгляду повинен без зволікання повідомити сторони про такі обставини, якщо він не повідомив їх про ці обставини раніше. Відвід арбітру може бути заявлено тільки в тому разі, якщо існують обставини, що викликають обґрунтовані сумніви щодо його неупередженості або незалежності, або якщо він не має кваліфікації, обумовленої угодою сторін. Сторона може заявити відвід арбітру, якого вона призначила або у призначенні якого вона брала участь, лише з причин, які стали їй відомі після його призначення.

Сторони можуть на свій розсуд домовитися про процедуру відводу арбітра. У разі відсутності такої домовленості сторона, що має намір заявити відвід арбітру, протягом 15 днів після того, як їй стало відомо про сформування третейського суду, повинна в письмовій формі повідомити третейський суд про мотиви відводу. Якщо арбітр, якому заявлено відвід, сам не відмовляється від посади або інша сторона не погоджується з відводом, питання про відвід вирішується третейським судом. Якщо заяву про відвід при застосуванні будь-якої процедури, узгодженої сторонами, або процедури, передбаченої вище, не задоволено, сторона, що заявляє відвід, може протягом 30 днів після отримання повідомлення щодо рішення про відхилення відводу просити прийняти рішення про відвід; таке рішення не підлягає ніякому оскарженню; поки таке прохання чекає на своє вирішення, третейський суд, включаючи арбітра, якому заявлено відвід, може продовжувати арбітражний розгляд та винести арбітражне рішення.

У разі, коли арбітр юридично або фактично виявляється неспроможним виконувати свої функції або невинновато довго не виконує їх з інших причин, його мандат втрачає чинність, якщо арбітр бере самовідвід або сторони домовляються про припинення мандата. В інших випадках, якщо

зберігаються розбіжності щодо будь-якої з таких підстав, будь-яка сторона може звернутися з проханням вирішити питання про припинення дії мандата; таке рішення не підлягає ніякому оскарженню.

Якщо мандат арбітра припиняє чинність, новий арбітр призначається згідно з правилами, які були застосовані при призначенні арбітра, якого замінюють.

Третейський суд може сам прийняти постанову про свою компетенцію, в тому числі стосовно будь-яких заперечень щодо наявності або дійсності арбітражної угоди. З цією метою арбітражне застереження, що є частиною договору, повинно трактуватися як угода, що не залежить від інших умов договору. Винесення третейським судом рішення про недійсність договору не тягне за собою в силу закону недійсність арбітражного застереження.

Заява про відсутність у третейського суду компетенції може бути зроблена не пізніше подання заперечень щодо позову. Призначення стороною арбітра або її участь у призначенні арбітра не позбавляє сторону права зробити таку заяву. Заява про те, що третейський суд перевищує межі своєї компетенції, повинна бути зроблена, як тільки питання, яке, на думку сторони, виходить за ці межі, буде поставлено в ході арбітражного розгляду. Третейський суд може в будь-якому з цих випадків прийняти заяву, зроблену пізніше, якщо він визнає затримку виправданою.

Якщо сторони не домовились про інше, третейський суд може на прохання будь-якої сторони розпорядитися про вжиття якою-небудь стороною таких забезпечувальних заходів щодо предмета спору, які він вважає необхідними. Третейський суд може зажадати від будь-якої сторони надати належне забезпечення у зв'язку з такими заходами.

3. Арбітражне провадження та арбітражне рішення

До сторін повинно бути рівне ставлення, і кожній стороні мають надаватись усі можливості для викладу своєї позиції.

За умови дотримання положень Закону сторони можуть на свій розсуд домовитись про процедуру розгляду справи третейським судом. У разі відсутності такої угоди третейський суд може з дотриманням положень Закону вести арбітражний розгляд таким чином, який він вважає належним. Повноваження, надані третейському суду, включають повноваження на визначення допустимості, належності, істотності та значущості будь-якого доказу.

Сторони можуть на свій розсуд домовитись про місце арбітражу. У разі відсутності такої домовленості місце арбітражу визначається третейським судом з урахуванням обставин справи, включаючи фактор зручності для сторін. Незважаючи на це третейський суд може, якщо сторони не домовились про інше, зібратись в будь-якому місці, яке він вважає належним для проведення консультацій між його членами, заслуховування свідків, експертів чи сторін або для огляду товарів, іншого майна чи документів.

Якщо сторони не домовились про інше, арбітражний розгляд щодо конкретного спору починається у день, коли прохання про передачу цього спору до арбітражу одержано відповідачем.

Сторони можуть на свій розсуд домовитись про мову чи мови, які використовуватимуться в арбітражному розгляді. У разі відсутності такої домовленості третейський суд визначає мову або мови, які повинні використовуватися під час розгляду. Така домовленість або визначення, якщо в них не обумовлено інше, стосуються будь-якої письмової заяви сторони, будь-якого слухання справи та будь-якого арбітражного рішення, постанови чи іншого повідомлення третейського суду. Третейський суд може дати розпорядження про те, щоб будь-які заяви і документальні докази супроводжувалися перекладом на мову або мови, про які домовились сторони або які визначені третейським судом.

Протягом терміну, погодженого сторонами або визначеного третейським судом, позивач повинен заявити про обставини, що підтверджують його позовні вимоги, про питання, що підлягають вирішенню,

та про зміст своїх позовних вимог, а відповідач повинен заявити свої заперечення з цих причин, якщо тільки сторони не домовилися про інше щодо необхідних реквізитів таких заяв. Якщо сторони не домовились про інше, в ході арбітражного розгляду будь-яка сторона може змінити або доповнити свої позовні вимоги або заперечення щодо позову, якщо тільки третейський суд не визнає недоцільним дозволити таку зміну або доповнення з урахуванням допущеної затримки.

За умови дотримання будь-якої іншої угоди сторін третейський суд вирішує чи проводити усне слухання справи для представлення доказів або усних дебатів, чи здійснювати розгляд тільки на підставі документів та інших матеріалів. Проте, крім того випадку, коли сторони домовились не проводити усного слухання, третейський суд повинен провести таке слухання на відповідній стадії розгляду, якщо про це просить будь-яка із сторін.

Якщо сторони не домовились про інше, в тих випадках, коли без зазначення поважної причини, позивач не подає свою позовну заяву — третейський суд припиняє розгляд; відповідач не подає своїх заперечень щодо позову — третейський суд продовжує розгляд, не розцінюючи таке неподання само собою як визнання тверджень позивача; будь-яка сторона не з'являється на слухання або не подає документальні докази, - тоді третейський суд може продовжити розгляд та прийняти рішення на підставі доказів, які є у справі.

Якщо сторони не домовились про інше, третейський суд може:

- а) призначити одного або кількох експертів для подання йому доповіді з конкретних питань, які визначаються третейським судом;
- б) зажадати від сторони надання експерту будь-якої інформації, що стосується справи, чи пред'явлення для огляду або надання можливості огляду будь-яких документів, товарів чи іншого майна, що мають відношення до справи.

Третейський суд або сторона за згодою третейського суду можуть звернутися до компетентного суду цієї держави з проханням про сприяння в

отриманні доказів. Суд може виконати це прохання в межах своєї компетенції, згідно правил отримання доказів.

Третейський суд вирішує суперечки згідно з такими нормами права, які сторони обрали як такі, що застосовуються до суті спору. Якщо в ньому не висловлено іншого наміру, будь-яке положення права або системи права будь-якої держави повинно тлумачитись як таке, що безпосередньо відсилає до матеріального права цієї держави, а не до її колізійних норм. Колізійна норма — це інструмент, за допомогою якого вирішується проблема, право якої країни підлягає застосуванню в даному випадку. Колізійна норма не відсилає до конкретної правової норми в іноземному праві, вона лише визначає певний правопорядок, до якого необхідно звернутись. Конкретну норму вже потім потрібно відшукати в іноземному праві.

У разі відсутності вказівок сторін, третейський суд застосовує право, визначене згідно з колізійними нормами, які він вважає правомірними. Третейський суд вирішує ex aequo et bono, або як «дружній посередник», лише у тому випадку, коли сторони прямо уповноважили його на це. В усіх випадках третейський суд вирішує згідно з умовами угоди і з врахуванням торгових звичаїв, що стосуються даної угоди.

При арбітражному розгляді колегіальним складом арбітрів будь-яке рішення третейського суду, якщо сторони не домовились про інше, повинно бути винесено більшістю арбітрів. Проте питання процедури можуть вирішуватись арбітром, що є головою третейського суду, якщо його уповноважать на це сторони або всі члени третейського суду.

Якщо в ході арбітражного розгляду сторони врегулюють суперечку, третейський суд припиняє розгляд і, на прохання сторін та за відсутності заперечень з його боку, фіксує це урегулювання у вигляді арбітражного рішення на узгоджених умовах. Арбітражне рішення на узгоджених умовах повинно містити вказівку на те, що воно є арбітражним рішенням. Таке арбітражне рішення має ту ж силу і підлягає виконанню так само, як і будь-яке інше арбітражне рішення щодо суті суперечки.

Арбітражне рішення має виноситись у письмовій формі та має бути підписано одноособовим арбітром або арбітрами. При колегіальному арбітражному розгляді достатньо наявності підписів більшості членів третейського суду за умови зазначення причини відсутності інших підписів. Арбітражний розгляд припиняється остаточним арбітражним рішенням або постановою третейського суду. Третейський суд ухвалює постанову про припинення арбітражного розгляду у таких випадках:

- позивач відмовляється від своєї вимоги, якщо відповідач не заперечує проти припинення розгляду і третейський суд не визнає законного інтересу відповідача в остаточному врегулюванні суперечки;
- третейський суд визнає, що продовження розгляду є з певних причин непотрібним або неможливим;
- сторони домовляються про припинення розгляду.

Дія мандата третейського суду припиняється одночасно з припиненням арбітражного розгляду.

Протягом 30 днів після отримання рішення, якщо сторонами не узгоджено інший термін, вони здійснюють такі дії:

- будь-яка зі сторін, повідомивши про це іншу сторону, може попросити арбітражний суд виправити допущену в рішенні помилку в підрахунках, описку чи друкарську помилку або інші помилки аналогічного характеру;
- за наявності відповідної домовленості між сторонами будь-яка зі сторін, повідомивши про це іншу сторону, може просити третейський суд дати роз'яснення конкретного пункту або частини арбітражного рішення;
- будь-яка зі сторін, повідомивши про це іншу сторону, може просити третейський суд винести додаткове рішення стосовно вимог, які були заявлені в ході арбітражного розгляду, проте не були відображені у рішенні.

Третейський суд, якщо він визнає прохання виправданим, повинен протягом 30 днів після його отримання внести відповідні виправлення і або

дати роз'яснення. Третейський суд протягом 30 днів від дати арбітражного рішення, може за своєю ініціативою виправити будь-які помилки.

Арбітражний суд, якщо він визнає виправданим прохання винести додаткове рішення стосовно вимог, які були заявлені в ході арбітражного розгляду, проте не були відображені у рішенні, повинен протягом 60 днів винести додаткове рішення. Третейський суд у разі потреби може подовжити термін, протягом якого він повинен виправити помилки, дати роз'яснення або винести додаткове рішення.

Оскарження в суді арбітражного рішення може бути проведено тільки шляхом подання клопотання про скасування. Арбітражне рішення може бути скасоване судом лише у разі, якщо:

1) сторона, що заявляє клопотання про скасування, подасть докази того, що:

- одна зі сторін в арбітражній угоді була недієздатною;
- або ця угода є недійсною за законом, якому сторони цю угоду підпорядкували, а в разі відсутності такої вказівки — за законом України;
- або її не було належним чином повідомлено про призначення арбітра чи про арбітражний розгляд або з інших поважних причин вона не могла подати свої пояснення; або
- рішення винесено щодо непередбаченої арбітражною угодою суперечки або такої, що не підпадає під її умови, або містить постанови з питань, що виходять за межі арбітражної угоди, проте, якщо постанови з питань, які охоплюються арбітражною угодою, можуть бути відокремлені від тих, що не охоплюються такою угодою, то може бути скасована тільки та частина арбітражного рішення, яка містить постанови з питань, що не охоплюються арбітражною угодою;
- або склад третейського суду чи арбітражна процедура не відповідали угоді сторін, якщо така угода не суперечить положенню Закону, від якого сторони не можуть відступати, або, за відсутності такої угоди, не відповідали Закону;

2) суд визначить, що:

- об'єкт суперечок не може бути предметом арбітражного розгляду за законодавством України;

- або арбітражне рішення суперечить публічному порядку України.

Клопотання про скасування не може бути заявлено після трьох місяців з дня, коли сторона, що заявляє це клопотання, отримала арбітражне рішення, а у разі, якщо було подано прохання — з дня винесення третейським судом рішення з цього прохання.

Арбітражне рішення, незалежно від того, в якій країні воно було винесено, визнається обов'язковим.

Сторона, що спирається на арбітражне рішення або порушує клопотання про його виконання, повинна подати оригінал належним чином засвідченого арбітражного рішення або належним чином засвідчену його копію, а також оригінал арбітражної угоди або належним чином засвідчену її копію. Якщо арбітражне рішення або угода викладені іноземною мовою, сторона повинна подати належним чином засвідчений переклад цих документів українською або російською мовою.

У визнанні або у виконанні арбітражного рішення, незалежно від того, в якій державі воно було винесено, може бути відмовлено лише у тих випадках, за яких може бути скасоване судом арбітражне рішення.

Якщо в суді заявлено клопотання про скасування або зупинення виконання арбітражного рішення, суд, в якому запитується визнання або виконання, може відкласти винесення свого рішення і може також, за клопотанням тієї сторони, яка просить про визнання або виконання арбітражного рішення, зобов'язати іншу сторону надати належне забезпечення.