

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

О. М. Котиш

І. В. Мілько

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЯ
ТА УПРАВЛІННЯ**

Навчальний посібник

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2017**

УДК 339.9(075.034)
К73

Рецензенти: завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету, д-р екон. наук, професор *О. М. Сохацька*; завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут", д-р екон. наук, професор *В. А. Міщенко*; завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор *О. Г. Мельник*.

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Протокол № 8 від 22.05.2017 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Авторський колектив: канд. екон. наук, доцент *О. М. Котиш* – вступ, розділи 1, 4 – 6, 9; канд. екон. наук, доцент *І. В. Мілько* – розділи 2, 3, 7, 8, 10, предметний покажчик, додатки.

Котиш О. М.

К73 Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління : навчальний посібник [Електронний ресурс] / *О. М. Котиш, І. В. Мілько*. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 183 с.

ISBN 978-966-676-686-4

Розкрито найважливіші проблеми організації й управління різними формами зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та сутність державного регулювання ЗЕД підприємства, ґрунтовно висвітлено методику оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності. За основу взято міжнародні нормативно-правові документи та чинні в Україні законодавчі акти, методичні й інструктивні документи з питань зовнішньоекономічної діяльності та аналітичної роботи.

Рекомендовано для студентів вищих економічних навчальних закладів.

УДК 339.9(075.034)

ISBN 978-966-676-686-4

© *О. М. Котиш, І. В. Мілько*, 2017
© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2017

Зміст

Вступ.....	5
Розділ 1. Організаційно-правові засади зовнішньоекономічної діяльності	7
1. Зовнішньоекономічна діяльність: сутність, принципи та види.....	7
1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її принципи.....	7
1.2. Суб'єкти, види та форми зовнішньоекономічної діяльності	18
1.3. Правові режими в Україні для іноземних суб'єктів господарювання.....	22
2. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності України	25
2.1. Система показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни	26
2.2. Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності України.....	31
3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності України	38
3.1. Цілі та рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	38
3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	39
3.3. Органи недержавного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	42
4. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	48
4.1. Митниця як державний інститут регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	48
4.2. Сутність та особливості митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	52
4.3. Сутність митної вартості товару та методи її визначення	64
5. Оподаткування у сфері зовнішньоекономічної діяльності	70
5.1. Сутність, значення та види митних платежів у формуванні дохідної частини бюджету країни	70

5.2. Мито, його види й особливості нарахування	73
5.3. Акцизний податок.....	78
5.4. Податок на додану вартість.....	80
6. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	86
6.1. Сутність та особливості нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	86
6.2. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	91
7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	107
7.1. Валюта, валютні цінності та валютні курси.....	107
7.2. Сутність та основні принципи валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства	112
7.3. Порядок відкриття рахунків в іноземній валюті	117
8. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	121
8.1. Сутність, види та завдання економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства	121
8.2. Інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства	124
8.3. Показники економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства	126
9. Оцінювання економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	135
9.1. Економічна сутність і форми прояву ефекту від зовнішньоекономічної діяльності	135
9.2. Методи оцінювання ефективності експорту (імпорту) товарів і послуг.....	137
10. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності.....	145
10.1. Сутність ризику у зовнішньоекономічній діяльності та його види	145
10.2. Шляхи мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності	151
Рекомендована література.....	161
Предметний покажчик.....	170
Умовні скорочення	172
Додатки.....	173

Вступ

Зовнішньоекономічна діяльність у сучасних економічних умовах є головним стабілізуючим чинником розвитку вітчизняної економіки. З одного боку, це створює додаткові можливості для українських експортерів у вигляді розширення ринків збуту своєї продукції та отримання валютних доходів, а з іншого – загрози неконтрольованого імпорту товарів і послуг, які породжують конкуренцію для вітчизняних виробників. Особливого значення зовнішньоекономічна діяльність набуває в період активізації інтеграційних процесів України у міжнародне співтовариство, яке характеризується динамічністю зовнішнього середовища та високим рівнем невизначеності для вітчизняних підприємств. Усе це вимагає від керівництва вміння приймати ефективні, обґрунтовані управлінські рішення на макрорівні, адаптувати діяльність підприємства до потреб зовнішнього ринку з метою отримання максимального прибутку.

Досягнути запланованих заходів можна за умови високоякісної підготовки майбутніх фахівців-менеджерів у галузі зовнішньоекономічної діяльності, здійснення якої вимагає від керівників підприємств теоретичних знань і практичних навиків у сучасній господарській діяльності підприємства як на ринку України, так і за його межами. Тому наукове розуміння такої базової компоненти, як "зовнішньоекономічна діяльність", є головною передумовою формування професійних компетентностей у студентів економічного напрямку підготовки.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України повинні вміти самостійно представляти та відстоювати свої права на міжнародній арені, захищати власні інтереси відповідно до правил, які діють на міжнародному рівні. Саме такі знання можуть допомогти менеджерам зовнішньоекономічної діяльності забезпечити високу ефективність зовнішньоекономічної діяльності, уникнути ризиків тощо.

Ураховуючи викладене, метою навчального посібника є систематизація й узагальнення теоретичних знань і вмінь щодо умов, принципів і закономірностей організації й управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Програма дисципліни "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства" належить до базової частини навчального циклу дисциплін та вивчається

згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього ступеня "бакалавр" спеціальності 051 "Економіка", 073 "Менеджмент" усіх форм навчання. Особливістю вивчення навчальної дисципліни полягає у тому, що вона має міждисциплінарний характер, тобто студент розпочинає її вивчення, прослухавши такі навчальні дисципліни, як: "Міжнародна економічна інтеграція", "Економіка підприємства", "Менеджмент", "Міжнародна економіка".

Зміст навчального посібника включає десять тем, які послідовно висвітлюють теоретичні та практичні знання у сфері зовнішньоекономічної діяльності. У навчальному посібнику "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління" розглянуто основні теми та подано матеріали для вивчення дисципліни "Зовнішньоекономічна діяльність підприємств". Зокрема розглядаються теоретичні та практичні аспекти планування й організації зовнішньоекономічної діяльності, висвітлено закономірності та принципи її здійснення, виявлені основні показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни, проаналізовано категоріальний апарат, вивчено види та форми зовнішньоекономічної діяльності, методи державного та валютного регулювання, розглянуто особливості оподаткування експортно-імпортних операцій, подані наукові підходи до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та ризиків у процесі її здійснення. Компетентність, яка формується у студента під час вивчення навчальної дисципліни "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства": здатність аналізувати об'єктивні закономірності здійснення ефективною зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням певних інтересів суб'єктів господарювання, різних форм міжнародного співробітництва. У табл. А.1 додатка А наведено компетентності в розрізі кожної теми. Навчальний посібник підготовлений відповідно до освітньої програми підготовки бакалаврів зі спеціальності 073 "Менеджмент".

Навчальний посібник "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління" підготовлений фахівцями Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця О. М. Котиш та І. В. Мілько. Автори даної книги будуть вдячні всім, хто забажає висловити свої зауваження та пропозиції щодо поліпшення якості викладеного матеріалу.

Розділ 1. Організаційно-правові засади зовнішньоекономічної діяльності

1. Зовнішньоекономічна діяльність: сутність, принципи та види

Основні питання

- 1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її принципи.
- 1.2. Суб'єкти, види та форми зовнішньоекономічної діяльності.
- 1.3. Правові режими в Україні для іноземних суб'єктів господарювання.

Мета – формування у студентів теоретичних знань щодо сутності та принципів зовнішньоекономічної діяльності, а також особливостей її здійснення в умовах поглиблення глобалізаційних процесів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, принципи ЗЕД, національний режим, режим найбільшого сприяння, спеціальний режим, експорт, імпорт, вільна торгівля, інтеграція, міжнародна торгівля.

Література: [3; 4; 10; 14; 26; 29; 36; 42; 47; 53; 72].

1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності та її принципи

В умовах глобального економічного розвитку зовнішньоекономічна діяльність є важливим чинником економічного зростання для будь-якої держави (у тому числі України), яка може проявлятися в різних формах виходу підприємств на зовнішній ринок. За рахунок здійснення зовнішньоекономічної діяльності (надалі – ЗЕД) країни вирішують проблеми нестачі продовольчих і сировинних товарів, енергоносіїв і таке інше.

Реформування вітчизняної економіки на початку 90-х рр. ХХ ст. стало підґрунтям для розвитку зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств як самостійних суб'єктів її реалізації, що спонукало їх до більшої відповідальності за результати її здійснення. За таких умов перш за все передбачається вирішення питань, пов'язаних з визначенням сутності поняття "зовнішньоекономічна діяльність" та основних її принципів.

Правовою основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності на території України є: Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 959-12 від 16.04.1991 р.; Митний кодекс України від 13.03.2012 р.

№ 4495-VI; Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI; Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV; Закон України "Про митний тариф України" № 584-VII від 19.09.2013 р. тощо.

Згідно зі ст. 68 Господарського кодексу України [76], зовнішньоекономічна діяльність підприємства є частиною зовнішньоекономічної діяльності України та регулюється законами України й іншими прийнятими відповідно до них нормативно-правовими актами.

Поняття ЗЕД у СРСР з'явилося в 1987 році у зв'язку з необхідністю реформування державної системи управління. Сутність, такого процесу зводилася до децентралізації зовнішньої торгівлі і переходу від міжурядових зовнішньоекономічних зв'язків до ЗЕД на рівні підприємства. У результаті проведення зовнішньоекономічних реформ склалися два поняття: "зовнішньоекономічні зв'язки" та "зовнішньоекономічна діяльність".

Зовнішньоекономічні зв'язки найчастіше розглядаються як система різних форм міжнародного співробітництва держав й їхніх суб'єктів у різних сферах. Так, за результатами наукових досліджень [3; 4; 10; 14], проведених вітчизняними економістами, можна стверджувати, що зовнішньоекономічні зв'язки визначаються як:

сукупність міжнародних торгово-економічних зв'язків як єднання різних напрямів, форм, методів, засобів і способів торгово-економічного, науково-технічного співробітництва, а також валютно-фінансових і кредитних відносин між країнами з ціллю раціонального використання переваг міжнародного розподілу праці, можливостей міжнародних економічних відносин для підвищення економічної ефективності господарської та підприємницької діяльності;

комплексна система різнобічних форм міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних галузях економіки.

Отже, зовнішньоекономічні зв'язки є історичною й економічною категорією. Як історична категорія зовнішньоекономічні зв'язки – це продукт цивілізації. Вони виникають з появою держав і розвиваються разом з ними. Як економічна категорія зовнішньоекономічні зв'язки втілюють систему економічних відносин, які виникають у процесі руху ресурсів усіх видів між державами й економічними суб'єктами різних країн. Ці двосторонні відносини охоплюють усі сфери економічного життя держави, насамперед його виробничу, торгівельну, інвестиційну та фінансову діяльність [4].

У сучасному економічному просторі зовнішньоекономічну діяльність розглядають як один з аспектів зовнішньоекономічних зв'язків. Дана категорія є багатогранною та не має єдиного визначення ні в законодавстві, ні серед поглядів науковців.

Сутність даної категорії наведена в законодавчих актах України. Так, згідно з Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" ЗЕД визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [53]. Істотно відмінне визначення ЗЕД наведено в ч. 1 ст. 377 Господарського кодексу України: "Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном, зазначеним у частині першій статті 139 цього Кодексу, та/або робочою силою" [76]. Також існує багато авторських визначень ЗЕД, які відрізняються від наведених, стисла характеристика яких подана в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Характеристика наукових підходів до визначення зовнішньоекономічної діяльності

Джерела	Визначення
1	2
Леонов Я. [39]	Форма господарювання, яка виходить за межі національних кордонів і пов'язана із залученням до багатоетапного циклу економічних відносин різнонаціональних їхніх суб'єктів
Мочерний С. [47]	Сфера економічної діяльності підприємств, фірм і держави, пов'язана із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами й інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів та ін.
Венцель В. [10]	Діяльність суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, яка пов'язана із здійсненням різноманітних видів даної господарської діяльності і має місце як на території України, так і за її межами
Завадський І. [26]	Сукупність експортно-імпортних операцій міністерств, відомств, підприємств, державних, кооперативних та інших організацій
Рибалкін В. [42]	Сфера господарської діяльності підприємства, яка здійснюється за допомогою міжнародного виробництва та науково-технічної кооперації, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок

1	2
Багрова І. [29]	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше – підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами
Котиш О. [36]	Господарська діяльність фізичних і юридичних суб'єктів України як на мікро-, так і на макрорівні, з іноземними суб'єктами господарювання, яка є взаємовигідною та здійснюється як на території України, так і на території інших держав з перетином митного кордону та без

У цілому в науковій літературі історично виділяють три етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України:

Перший етап – "Радянський" (1918 – 1987 рр.). Характерною особливістю даного етапу є монополія зовнішньої торгівлі з боку держави, валютна монополія. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього СРСР розвиваються хвилеподібно. Так, за часів "холодної" війни, що тривала з середини 40-х до початку 50-х рр. минулого століття, зовнішньоекономічні зв'язки були менш активними, але після її подолання стали розвиватися інтенсивніше. Але в цілому обсяг зовнішнього торгового обігу постійно збільшується, стійкий розвиток мала низка експортних виробництв окремих республік. Так, у 1960 р. обіг зовнішньої торгівля складає 10 млрд карбованців, у 1970 – 22 млрд, в 1980 р. – 91 млрд, у 1985 – 145 млрд карбованців. Проте в середині 80-х рр. темпи зростання зовнішньоторгового обігу СРСР почали різко знижуватися на ґрунті таких факторів:

відстала стратегія та структура зовнішньоторгового обігу та його сировинна спрямованість;

незадовільне використання експортного потенціалу;

нераціональний характер імпорту;

недостатнє використання нових форм ЗЕД. Основною формою міжнародного економічного співробітництва була зовнішня торгівля, а такі нові форми, як міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва, прямі зв'язки, компенсаційні угоди, ліцензійна торгівля й інші, мали незначний розвиток;

зовнішньоекономічна діяльність на той час не розглядалася як один з головних чинників розвитку окремих підприємств, галузей та країни в цілому; відчуженість безпосередніх виробників від зовнішніх ринків.

Другий етап – "Перехідний" (1987 – 1991 рр.). Цей етап є переломним в економіці СРСР та України. У ці роки починається перебудова радянської системи управління, змінюються її принципи, відбувається ліквідація державної монополії на зовнішню торгівлю. Приймається постанова Ради Міністрів СРСР від 2.12.1988 р. № 1405 "Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших суспільних об'єднань і організацій", яка надає всім підприємствам право самостійного виходу на зовнішній ринок. Створюється нова система державного регулювання ЗЕД. Однак головною проблемою цього періоду є відсутність у керівників підприємств, які отримали право виходу на зовнішній ринок, належного досвіду та знань у галузі ділових відносин та етики міжнародного бізнесу.

У цей період вирішуються два основних завдання:

розширення прав міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, установлення прямих зв'язків, розвиток виробничої та науково-технічної кооперації;

удосконалення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення даних завдань. Велика увага приділяється перебудові зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Створюється нова система державного регулювання ЗЕД.

Третій етап – "Етап незалежності" (1991 р. – до теперішнього часу). Особливістю цього періоду є розвиток ЗЕД, реформування її організації й управління в суверенній Україні, важливим чинником яких стала лібералізація зовнішньоекономічної діяльності шляхом зменшення та скасування обмежень щодо торгівлі товарами та послугами, руху капіталів і робочої сили.

Починаючи з 1991 р. відбувається активне формування оновленої моделі міжнародних економічних відносин із зовнішнім світом, приймаються важливі для розвитку ЗЕД і, зокрема зовнішньої торгівлі, законодавчі акти: закони України "Про ЗЕД", "Про підприємництво", "Про єдиний митний тариф", "Про режим іноземного інвестування" та ін. Суттєво збільшилась кількість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. У цей період України стає повноправним членом багатьох міжнародних організацій, загальна інформація деяких з них подана в табл. 1.2.

Міжнародні організації, повноправним членом яких є Україна

Назва організації	Дата набуття членства в міжнародній організації	Підстава для набуття членства в міжнародній організації	Статус членства в міжнародній організації
1	2	3	4
Європейський банк реконструкції та розвитку European (Bank for Reconstruction and Development)	14.07.1992 р.	Указ Президента України від 14.07.1992 р. № 379 "Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку"	Повноправний член
Всесвітня організація інтелектуальної власності World Intellectual Property Organization	12.04.1970 р.	Указ Президії ВР УРСР від 30.09.1968 № 1195-VII "Про ратифікацію Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності"	Повноправний член
Міжнародний валютний фонд (International Monetary Fund)	3.09.1992 р.		Повноправний член
Міжнародний банк реконструкції та розвитку (International Bank for Reconstruction and Development)	3.09.1992 р.	Закон України "Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій"	Повноправний член
Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation)	18.10.1993 р.	№ 2402-XII від 24.06.1992 р.	Повноправний член
Міжнародна асоціація розвитку (International Development Association)	27.05.2004 р.		Повноправний член
Всесвітня митна організація (World Customs Organization)	10.11.1992 р.	Постанова Верховної Ради України від 19.06.1992 р. № 2479-XII "Про приєднання до Конвенції про створення Ради митного співробітництва 1950 р."	Повноправний член

1	2	3	4
Організація за демократію та економічний розвиток (Organization for Democracy and Economic Development)	23.05.2006 р. (Об'єднання ГУАМ було створено 07.06. 2001р.)	Закон України №136-VI від 06.03.2008 р. "Про ратифікацію Статуту Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ"	Повноправний член
Чорноморський банк торгівлі та розвитку (Black Sea Trade and Development Bank)	17.06.1997 р.	Закон Верховної Ради України № 348/97-ВР від 17.06.1997 р. "Про ратифікацію Угоди про заснування Чорноморського банку торгівлі та розвитку"	Повноправний член
Організація Чорноморського економічного співробітництва (Black Sea Economic Cooperation Organization)	01.05.1999 р.	Закон України № 526-XIV від 19.03.1999 р. "Про ратифікацію Статуту Організації Чорноморського економічного співробітництва"	Повноправний член
Світова організація торгівлі (World Trade Organization)	16.05.2008 р.	Закон України № 250-VI від 10.04.08 р. "Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі"	Повноправний член

За роки незалежності Урядом країни підписані важливі міжнародні документи, які сприяють подальшому розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Так, Україною укладено угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), країнами СНД, а також з Чорногорією, Македонією, Грузією, Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном.

Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн) підписана 24.06.2010 р. у м. Рейк'явік (Ісландія), ратифікована Законом України від № 4091-VI 07.12.2011 р. та набрала чинності 01.06.2012 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами (промисловими, сільськогосподарськими, рибою та морською продукцією), послугами та врегулювання спорів. З огляду на різний ступень економічного та соціального розвитку України та держав – членів ЄАВТ, у рамках Угоди застосовується принцип асиметричності зобов'язань Сторін, що дозволяє нашій державі адаптувати торгівлю з державами ЄАВТ до умов вільної торгівлі.

Договір про зону вільної торгівлі СНД (держави-члени: Україна, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, РФ, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан) підписаний 18.10.2011 р., ратифікований в Україні 13.07.2012 р.

Крім того, діють двосторонні угоди вільної торгівлі між Україною й Азербайджаном (ратифіковано 12.07.1996 р.), Узбекистаном (04.11.1995 р.), Таджикистаном (06.07.2001 р.) і Туркменістаном (05.11.1994 р.).

Режим вільної торгівлі між Україною та Грузією діє з 1996 р. на підставі Угоди між Урядом України й Урядом Республіки Грузія від 09.01.1995 р. (набрала чинності 04.06.1996 р.), а також міжурядового Протоколу про внесення змін і доповнень до вказаної Угоди від 17.06.2009 р., що пов'язано з виходом Грузії з СНД.

Угода про вільну торгівлю між Урядом України й Урядом Чорногорії підписана 18.11.2011 р. у м. Київ і ратифікована Законом України № 5445-VI від 16.10.2012 р., набрала чинності 01.01.2013 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами, послугами та врегулювання спорів. Відповідно до положень Угоди, з моменту набрання нею чинності Чорногорія забезпечує скасування імпорتنих мит до нуля.

Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія й Україною була підписана 18.01.2001 р. у м. Скоп'є та ратифікована Законом України № 2599-III від 05.07.2001 р. Ця Угода охоплює питання усунення обмежень на торгівлю промисловими та сільськогосподарськими товарами, забезпечення умов для чесної конкуренції у торгівлі, створення умов для подальшого сприяння інвестиціям, розвитку спільних інвестиційних проєктів, а також питання захисту інтелектуальної власності та співпраці Сторін на ринках третіх країн.

Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, й Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншого – це комплексний договір, який охоплює політичні й економічні відносини України з ЄС. Торговельна частина Угоди передбачає створення Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. 27.06.2014 р. була підписана економічна частина Угоди. Верховна Рада України й Європейський Парламент ратифікували Угоду у вересні 2014 р., а держави – члени ЄС протягом 2015 – 2016 рр.

Укладені угоди вільної торгівлі сприяють вільному руху товарів і послуг між країнами. Це, у свою чергу, сприяє залученню інвестицій, здешевленню імпорту, розвитку внутрішнього виробництва й інфраструктури,

обміну досвідом і технологіями, забезпечують зайнятість населення, надходження до бюджетів податків і зборів, збереження тісних міждержавних зв'язків.

Наразі тривають переговорні процеси щодо укладення двосторонніх угод вільної торгівлі між Україною та Канадою, Туреччиною, державою Ізраїль.

Зовнішньоекономічна діяльність, як і будь-яка інша, ґрунтується на принципах, які декларуються у спеціальних документах або є своєрідною нормою, звичаєм і повинні виконуватись усіма учасниками зовнішньоторговельних відносин. Ці принципи можуть бути декларовані в спеціальних документах або ж бути своєрідною традицією, нормою, звичаєм. Усі принципи ЗЕД можна згрупувати за трьома рівнями: **загальні, специфічні, національні.**

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це невелика кількість загальноновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними загальноновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак у кінцевому результаті вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність (рис. 1.1).

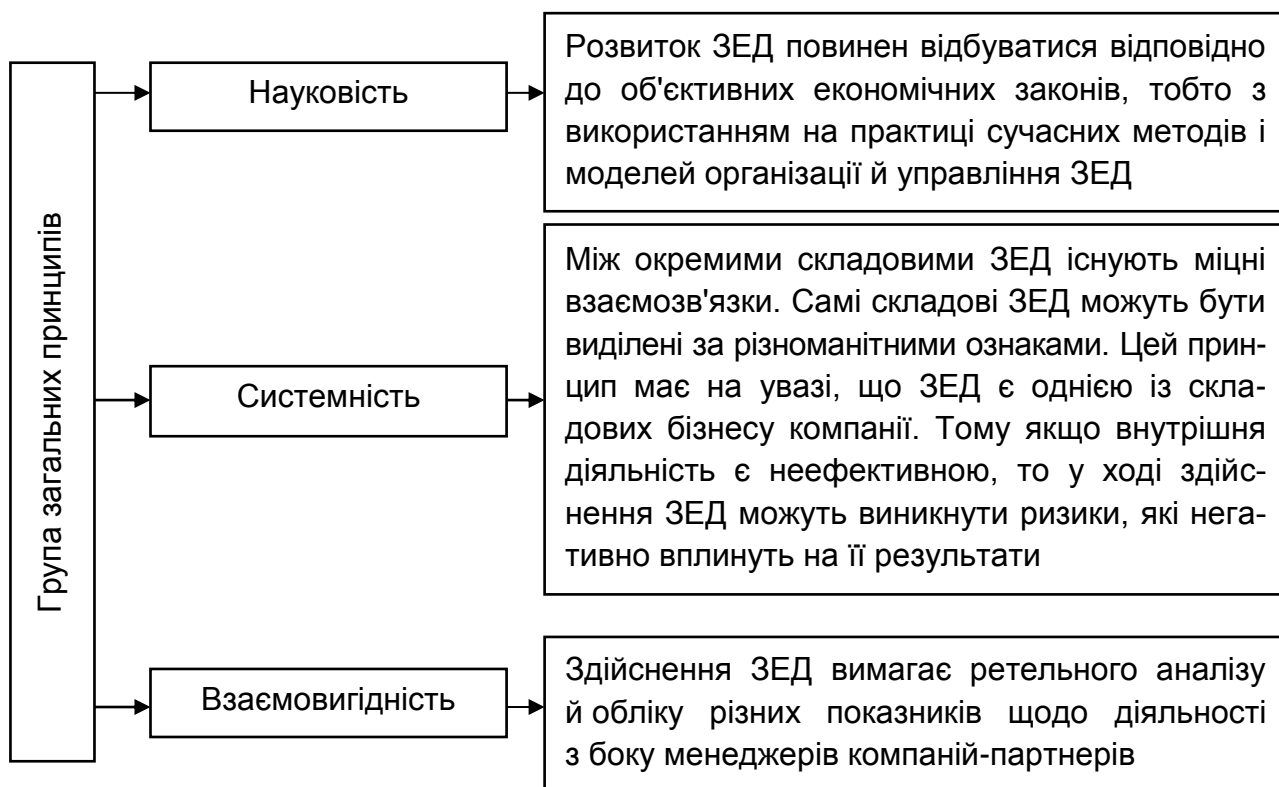


Рис. 1.1. Характеристика загальної групи принципів зовнішньоекономічної діяльності

Іншою групою принципів ЗЕД є *специфічні принципи*, які закріплені у відповідних міжнародних правових документах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали такий документ. І хоча терміна "зовнішньоекономічна діяльність" у зазначених документах може не бути, за своїм характером більшість закріплених там принципів мають пряме відношення до зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин міститься в "Хартії економічних прав і обов'язків держав", прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. Хартія була прийнята разом із Декларацією про встановлення нового економічного порядку та Програмою дій з його встановлення. У зазначеному документі вказано такі принципи:

- суверенітет;
- територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- суверенна рівність усіх держав;
- ненапад і невтручання у внутрішні справи;
- взаємна та справедлива вигода;
- мирне співіснування;
- рівноправність і самовизначення народів;
- мирне регулювання спорів;
- усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;
- сумлінне виконання міжнародних зобов'язань;
- повага до прав людини й основних свобод;
- відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;
- сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- вільний доступ до морів для країн, що їх не мають.

Деякі з зазначених принципів збігаються з загальними, наприклад, пункт "взаємна та справедлива вигода".

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України особливий інтерес становлять принципи ЗЕД у Європейському Союзі (ЄС). Вони містяться в так званій Білій книзі (1985 р.) і передбачають:

- контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;

- свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання в будь-якій країні;

уніфікацію технічних норм і стандартів;
відкриття споживчих ринків;
лібералізацію фінансових послуг;
поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
лібералізацію транспортних послуг;
створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну та промислову власність;

усунення фіскальних бар'єрів.

Принципи ЗЕД у рамках Співдружності Незалежних Держав на даний час є предметом дискусії.

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах країни. Так, згідно зі ст. 2 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" суб'єкти господарської діяльності України й іноземні суб'єкти господарської діяльності у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами:

суверенітет народу України – складається у виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись законодавством України; зобов'язання України виконувати умови договорів у сфері зовнішньоекономічних відносин;

свобода – добровільний вибір контрагента, форми співпраці, права власності на всі отримані суб'єктами ЗЕД результати цієї діяльності;

юридична рівність і недискримінація – рівність усіх суб'єктів перед Законом; неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких суб'єктів ЗЕД;

верховенство Закону – ЗЕД регулюється тільки законами України; використання підзаконних актів, які створюють менш сприятливі умови для функціонування суб'єктів, ЗЕД неприпустиме;

захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності як на території України, так і за її межами;

еквівалентність обміну – виключення демпінгу під час ввезення та вивезення товарів.

Відповідно до другого абзацу ст. 377 Господарського Кодексу України зовнішньоекономічна діяльність провадиться на принципах свободи її суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічні відносини, здійснювати їх у будь-яких формах, не заборонених законом, і рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Суб'єкти, види та форми зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність України здійснюється суб'єктами господарювання, які згідно зі ст. 55 ГКУ визначаються як учасники господарських відносин, що здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно та несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами ЗЕД в Україні згідно зі ст. 3 ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність" є:

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

юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні й які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації й об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні й інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України й яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

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

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

інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

У науковій літературі існують різні класифікації суб'єктів ЗЕД за відмінними ознаками, інформативно подані в табл. 1.3.

Групування суб'єктів ЗЕД за класифікаційними ознаками

Класифікаційні ознаки	Суб'єкти ЗЕД	Характеристика
За рівнем економічної діяльності	Мікрорівень	Рівень суб'єктів господарювання як юридичних, так і фізичних осіб – підприємства, фірми, організації
	Мезорівень	Рівень національних галузевих і регіональних об'єднань – міністерства та відомства, які безпосередньо здійснюють регулювання зовнішньоекономічних відносин і відіграють значну роль у зовнішньоекономічних зв'язках
	Макрорівень	Рівень держави – уряд і парламент
	Метарівень	Становлення зовнішньоекономічних пріоритетів у процесі міжнародної регіональної інтеграції (співробітництво у створенні регіональних інтеграційних об'єднань)
	Мегарівень	Рівень міжнародних об'єднань і організацій
За формою власності	Приватні	Належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом наймання робочої сили
	Колективні	Ґрунтуються на власності трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариств або громадської організації
	Державні	Засновані на державній власності, в тому числі казенне підприємство
За обсягами господарського обороту	Малі	З мінімальною кількістю працюючих відповідно до законодавства країни
	Середні	Здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів у значній кількості
	Великі	Виготовляють масову продукцію стабільного асортименту
За належністю капіталу	Національні	Капітал належить підприємцям однієї країни
	Іноземні	Капітал є власністю іноземних підприємців повністю або в тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження
	Змішані	Капітал належить підприємцям двох або кількох країн

На території України суб'єкти господарської діяльності України й іноземні суб'єкти господарської діяльності можуть здійснювати види ЗЕД, як закріплені у ст. 4 ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність":

експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;

надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо та 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 й операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

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

товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності;

орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності;

операції з придбання, продажу й обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;

діяльність на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; діяльність іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо й у виключній формі законами України.

Відповідно до ст. 17 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" заборонені до здійснення всіма суб'єктами господарювання такі види ЗЕД:

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

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

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

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

експорт та імпорт товарів, здійснюваний з порушенням прав інтелектуальної власності;

експорт з території України товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідну державу.

1.3. Правові режими в Україні для іноземних суб'єктів господарювання

Правовий режим ЗЕД – це особливий порядок регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що виражається в комплексі взаємопов'язаних між собою економіко-правових заходів (стимуляційних та обмежувальних), спрямованих на досягнення цілей такої діяльності згідно з визначеними законодавцем принципами [53].

На території України згідно із Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 959-12 від 16.04.91 р. запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

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

спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон згідно із ст. 24 Закону, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України відповідно до ст. 25 Закону.

В Україні згідно з Законом запроваджуються такі правові режими для товарів, що імпортуються з держав – членів Світової організації торгівлі:

національний режим, який означає, що стосовно імпортованих товарів походженням з держав – членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів українського походження, щодо податків, зборів, встановлюваних законами й іншими нормативно-правовими актами

правил і вимог до внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу або використання товарів, а також правил внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки або використання товарів у певній кількості чи пропорціях;

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

Виключення щодо режиму найбільшого сприяння в формі преференцій можуть бути зроблені для товарів, що походять з держав, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю або митний союз чи проміжні угоди, що у майбутньому призведуть до створення зон вільної торгівлі або митних союзів у межах розумного періоду (10 років), чи угоди про прикордонну торгівлю та застосування генеральної системи преференцій.

Результатом вивченого матеріалу є оволодіння студентом знаннями щодо теоретичної сутності поняття "зовнішньоекономічна діяльність", її принципів та видів, а також умов та особливостей здійснення такої діяльності суб'єктами ЗЕД України в рамках поглибленого розвитку інтеграційних процесів світогосподарських зв'язків.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Назвіть основні законодавчі документи, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні.
2. Назвіть головну мету розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні держави та підприємства.
3. Наведіть основні етапи розвитку ЗЕД України.
4. Обґрунтуйте основні напрями розвитку ЗЕД України.
5. Наведіть основні групи принципів, якими керуються учасники ЗЕД та охарактеризуйте їх.
6. Назвіть види та форми зовнішньоекономічної діяльності.
7. Визначте, які види ЗЕД на території України заборонені.
8. Класифікуйте суб'єктів ЗЕД України.
9. З якими державами Україна підписала Угоду про створення зони вільної торгівлі?

10. Обґрунтуйте доцільність підписання угоди про створення зони вільної торгівлі.

11. Які правові режими на території України запроваджено для іноземних суб'єктів господарської діяльності? У чому їх сутність?

Тести

На кожне з тестових завдань може бути не більше двох відповідей.

1. Зовнішньоекономічна діяльність може здійснюватися:

- а) тільки на території третіх країн;
- б) на території України та за її межами;
- в) тільки на території іноземного партнера.

2. Чи можуть бути об'єднання фізичних та юридичних осіб суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України:

- а) так;
- б) ні?

3. Еквівалентність обміну належить до:

- а) специфічної групи принципів ЗЕД;
- б) національної групи принципів ЗЕД;
- в) загальної групи принципів ЗЕД.

4. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України стала головним завданням етапу розвитку ЗЕД:

- а) радянського;
- б) перехідного;
- в) незалежності.

5. Для всіх суб'єктів ЗЕД України обов'язково:

- а) мати статус юридичної особи;
- б) мати постійне місцезнаходження на території України;
- в) мати громадянство України.

6. За рівнем економічної діяльності суб'єктів ЗЕД розподіляють на:

- а) приватні суб'єкти;
- б) макрорівень;
- в) мезорівень;
- г) малі суб'єкти.

7. Держава як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності за рівнем класифікації належить до:

- а) мезорівня;
- б) макрорівня;
- в) метарівня;
- г) мікрорівня.

8. Правовий режим, згідно з яким іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків і зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, – це:

- а) режим найбільшого сприяння;
- б) спеціальний режим;
- в) національний режим.

9. Україна підписала Угоди про створення зони вільної торгівлі з такими державами:

- а) Туреччиною;
- б) Македонією;
- в) Китайською Народною Республікою;
- г) Грузією;
- д) Бразилією.

10. В Україні запроваджуються такі правові режими для товарів, що імпортуються з держав – членів Світової організації торгівлі:

- а) режим найбільшого сприяння;
- б) спеціальний режим;
- в) національний режим.

2. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності України

Основні питання

2.1. Система показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни.

2.2. Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності України.

Мета – ознайомлення студентів з існуючою системою показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни та формування практичних навичок з аналізу стану зовнішньоекономічної діяльності України.

Ключові слова: індекс, коефіцієнт, темпи приросту, абсолютні показники, відносні показники.

Література: [51; 82; 99; 100].

2.1. Система показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни

Система груп показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни, наведена на рис. 2.1.

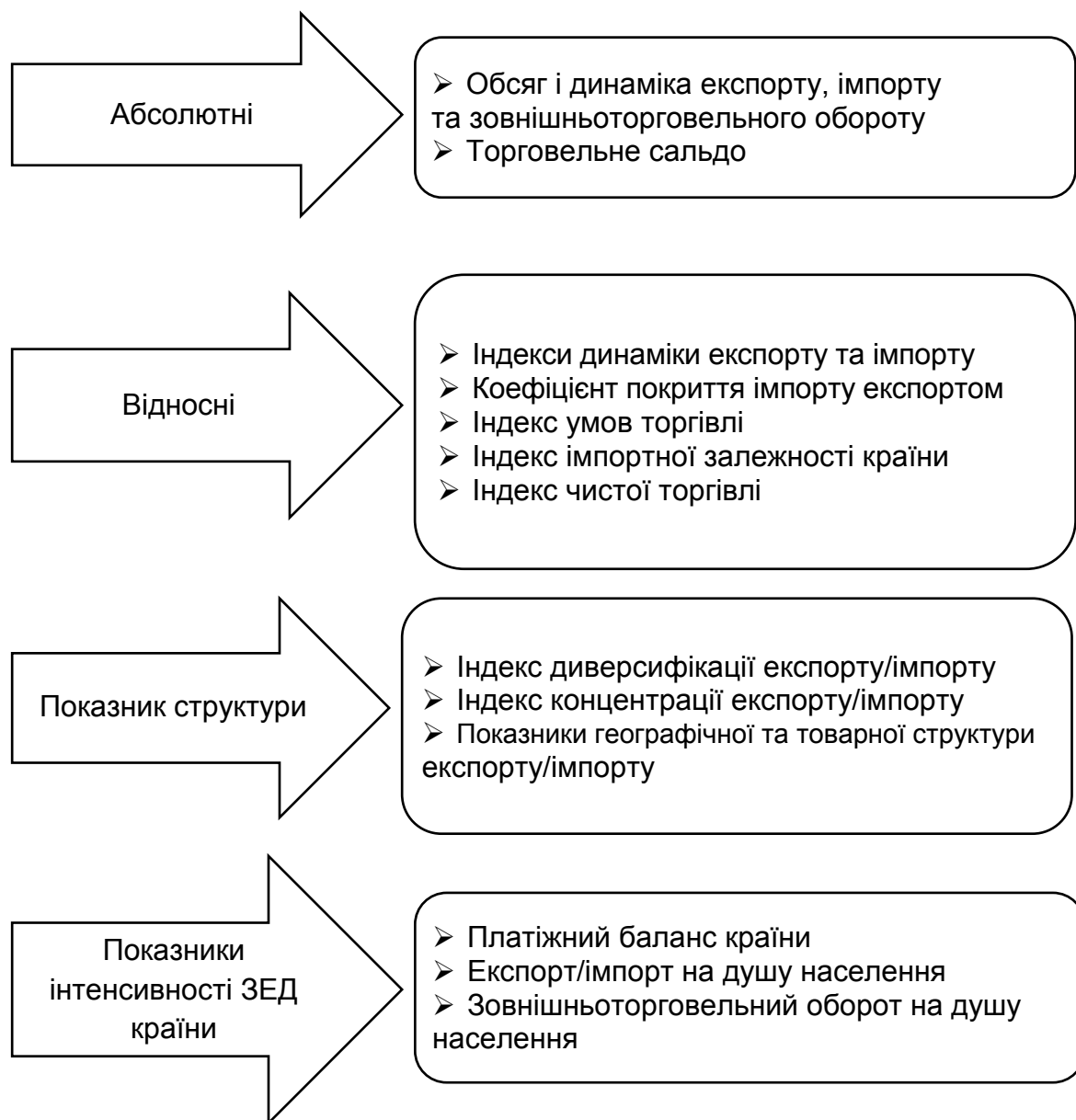


Рис. 2.1. Система показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни

Зупинимося на кожній з наведених груп показників.

До абсолютних показників відносять:

- 1) обсяги експорту, тобто обсяги вивезених товарів, робіт і послуг;
- 2) обсяги імпорту, тобто обсяги ввезених товарів, робіт і послуг;

3) зовнішньоторговельний оборот, що є сукупним обсягом експорту й імпорту товарів, робіт і послуг за певний період;

4) торговельне сальдо, яке є різницею між обсягами експорту й імпорту.

Відносні показники подають низкою коефіцієнтів та індексів. Формули для розрахунку відповідних показників надані в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Відносні показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни

Показники	Формули для розрахунку
1	2
Темпи зростання експорту	$TP_{\text{екс.}} = \frac{E_1}{E_0} \times 100 \%,$ де E_1 – обсяг експорту в звітному періоді; E_0 – обсяг експорту в базовому періоді
Темп зростання імпорту	$TP_{\text{імп.}} = \frac{I_1}{I_0} \times 100 \%,$ де I_1 – обсяг імпорту в звітному періоді; I_0 – обсяг імпорту в базовому періоді
Темпи зростання зовнішньоторговельного обороту	$TP_{\text{зто}} = \frac{ЗТО_1}{ЗТО_0} \times 100 \%,$ де $ЗТО_1$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному періоді; $ЗТО_0$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в базовому періоді
Темп приросту експорту	$ТПР_{\text{екс.}} = TP_{\text{екс1}} - TP_{\text{екс0}},$ де $TP_{\text{екс1}}$ – темп росту експорту в звітному періоді; $TP_{\text{екс0}}$ – темп росту експорту в базовому періоді
Темп приросту імпорту	$ТПР_{\text{імп.}} = TP_{\text{імп1}} - TP_{\text{імп0}},$ де $TP_{\text{імп1}}$ – темп росту імпорту в звітному періоді; $TP_{\text{імп0}}$ – темп росту імпорту в базовому періоді.
Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту	$ТПР_{\text{зто}} = TP_{\text{зто1}} - TP_{\text{зто0}},$ де $TP_{\text{зто1}}$ – темп росту зовнішньоторговельного обороту в звітному періоді; $TP_{\text{зто0}}$ – темп росту зовнішньоторговельного обороту в базовому періоді

1	2
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	$\text{Коеф}_{\text{покр.}} = \frac{\text{Доходи}_{\text{екс.}}}{\text{Витрати}_{\text{імп.}}},$ <p>де $\text{Доходи}_{\text{екс.}}$ – доходи від експорту; $\text{Витрати}_{\text{імп.}}$ – витрати на імпорт</p>
Індекс умов торгівлі розраховується з використанням індексів експортних та імпортних цін	$I_{\text{експ. цін}} = \sum_{i=1}^n \chi_{i0}^{\text{екс.}} \times \frac{P_{i1}^{\text{експ.}}}{P_{i0}^{\text{експ.}}},$ <p>де $\chi_{i0}^{\text{експ.}}$ – частка і-го товару в загальній вартості експорту в базовому періоді; $\frac{P_{i1}^{\text{експ.}}}{P_{i0}^{\text{експ.}}}$ – відношення експортної ціни на і-го товару у звітному періоді до експортної ціни і-го товару в базовому періоді.</p> $I_{\text{імп. цін}} = \sum_{i=1}^m \chi_{i0}^{\text{імп.}} \times \frac{P_{i1}^{\text{імп.}}}{P_{i0}^{\text{імп.}}},$ <p>де $\chi_{i0}^{\text{імп.}}$ – частка і-го товару в загальній вартості імпорту в базовому періоді; $\frac{P_{i1}^{\text{імп.}}}{P_{i0}^{\text{імп.}}}$ – відношення імпортної ціни і-го товару у звітному періоді до імпортної ціни і-го товару в базовому періоді:</p> $I_{\text{умов торгівлі}} = \frac{I_{\text{експ.цін}}}{I_{\text{імп.цін}}}$
Індекс імпортної залежності країни (імпортна квота)	$\text{ІМП}_{\text{квота}} = \frac{I}{\text{ВВП}} \times 100 \%,$ <p>де I – обсяг імпорту країни за певний період; ВВП – валовий внутрішній продукт за той же період</p>
Індекс чистої торгівлі	$I_{\text{чист. торг.}} = \frac{E_i - I_j}{E_i + I_j},$ <p>де E_i – обсяг експорту товару i; I_j – обсяг імпорту товару j</p>

До третьої групи показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни, відносять показники структури, індекси диверсифікації та концентрації експорту й імпорту. Зупинимось на кожному з показників більш детально.

Показники структури ЗЕД країни доцільно розглядати у товарному та географічному розрізах. Так, показники за *товарною структурою* дозволяють виявити обсяги зовнішньоекономічних операцій за основними товарними позиціями, тобто показують питому вагу кожної товарної позиції в загальному обсязі експорту. Ці показники дозволяють визначити ступінь розвитку економіки країни, що аналізується. Якщо, наприклад, у товарній структурі експорту питома вага готових виробів перевищує питому вагу сировини, то країна перебуває на інтенсивному шляху розвитку.

Показники *географічної структури* характеризують розподіл операцій з експорту й імпорту за регіонами чи окремими країнами світу.

Також до показників структури відносять індекси диверсифікації й концентрації експорту й імпорту.

Індекс диверсифікації експорту показує ступінь відхилення товарної структури експорту країни від товарної структури світового експорту та розраховується за формулою:

$$I_{\text{див.експ.}} = \frac{\sum_{i=1}^n |c_{i,\text{світ.експ.}}^{\text{екс.}} - c_{i,\text{експ.кр.}}^{\text{екс.}}|}{2}, \quad (2.1)$$

де $c_{i,\text{світ.експ.}}^{\text{експ.}}$ – частка і-го товару в світовому експорті;

$c_{i,\text{експ.кр.}}^{\text{експ.}}$ – частка і-го товару в експорті країни.

Аналогічно розраховується й індекс диверсифікації імпорту з використанням частки товару у світовому експорті й експорті країни.

Індекс концентрації експорту показує широту спектру експортних товарів країни:

$$I_{\text{конц.експ.}j} = \frac{\left[\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{x}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right]}{\left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right)}, \quad (2.2)$$

$$x = \sum_{i=1}^{239} x_i,$$

де $I_{\text{конц.експ.}j}$ – індекс концентрації експорту країни j ;

i – індекс товару згідно з класифікацією товарів за методологією ООН;

x_i – вартість експорту товару країною j ;
 X – загальна вартість експорту країни j .

Значення зазначеного індексу знаходиться в межах від 0 до 1 і приймає найменші (позитивні) значення в розвинутих країнах світу та, відповідно, найбільші (негативні) значення в країнах, що розвиваються.

До останньої групи показників (див. рис. 2.1) відносять платіжний баланс, експорт, імпорт і зовнішньоторговельний оборот на душу населення. Згідно з термінологією МВФ *платіжний баланс* – це статистичний звіт, де у системному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний період часу [100]. Інакше кажучи, платіжний баланс характеризує стан зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Залежно від характеру операцій виділяють баланс поточних операцій та баланс руху капіталів.

Баланс поточних операцій складається з таких елементів:

торговий баланс;

баланс послуг;

баланс іноземного туризму та некомерційних операцій;

баланс доходів і платежів із закордонних інвестицій.

Баланс руху капіталів містить такі елементи:

баланс короткострокових капіталів;

баланс довгострокових капіталів.

Кожен з наведених видів балансу потребує детального аналізу, в результаті якого формується низка показників, що характеризують ефективність функціонування економіки в цілому та стан зовнішньоекономічних зв'язків зокрема. Крім платіжного балансу, до цього аналізу потрібно залучити такі показники:

$$E_{\text{д. н.}} = \frac{E}{K_{\text{нас.}}}, \quad (2.3)$$

$$I_{\text{д. н.}} = \frac{I}{K_{\text{нас.}}}, \quad (2.4)$$

$$\text{ЗТО}_{\text{д. н.}} = \frac{\text{ЗТО}}{K_{\text{нас.}}}, \quad (2.5)$$

де $E_{д.н.}$, $I_{д.н.}$, $ЗТО_{д.н.}$ – відповідно, експорт, імпорт і зовнішньоторговельний оборот на душу населення;

$E, I, ЗТО$ – відповідно, обсяги експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту на душу населення за звітний період;

$K_{нас.}$ – кількість населення в країні.

Отже, запропоновані показники формують систему показників, яка дозволяє проводити аналіз сучасного стану та динаміки розвитку зовнішньоекономічної діяльності будь-якої країни.

2.2. Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності України

Розглянемо наведені вище показники стосовно стану й аналізу ЗЕД України.

По-перше, треба проаналізувати обсяги експорту й імпорту України за останні п'ять років – 2012 – 2015 рр. (табл. 2.2). На основі показників зовнішньої торгівлі розрахуємо основні абсолютні показники, як то: зовнішньоторговельний оборот і торговельне сальдо.

Таблиця 2.2

Показники зовнішньої торгівлі України за 2012 – 2015 рр. [99]

Роки	Експорт, млрд дол.	Імпорт, млрд дол.	Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол.	Сальдо, млрд дол.	Коефіцієнт покриття імпорту експортом
2012	80,9	89,8	170,7	-8,9	0,901
2013	74,8	83,3	158,1	-8,5	0,898
2014	64,1	60,8	124,9	3,3	1,054
2015	46,8	43,0	89,8	3,8	1,088

Аналіз динаміки обсягів експорту й імпорту, наочно поданий на рис. 2.2, показує поступове зниження обсягів починаючи з 2013 р.

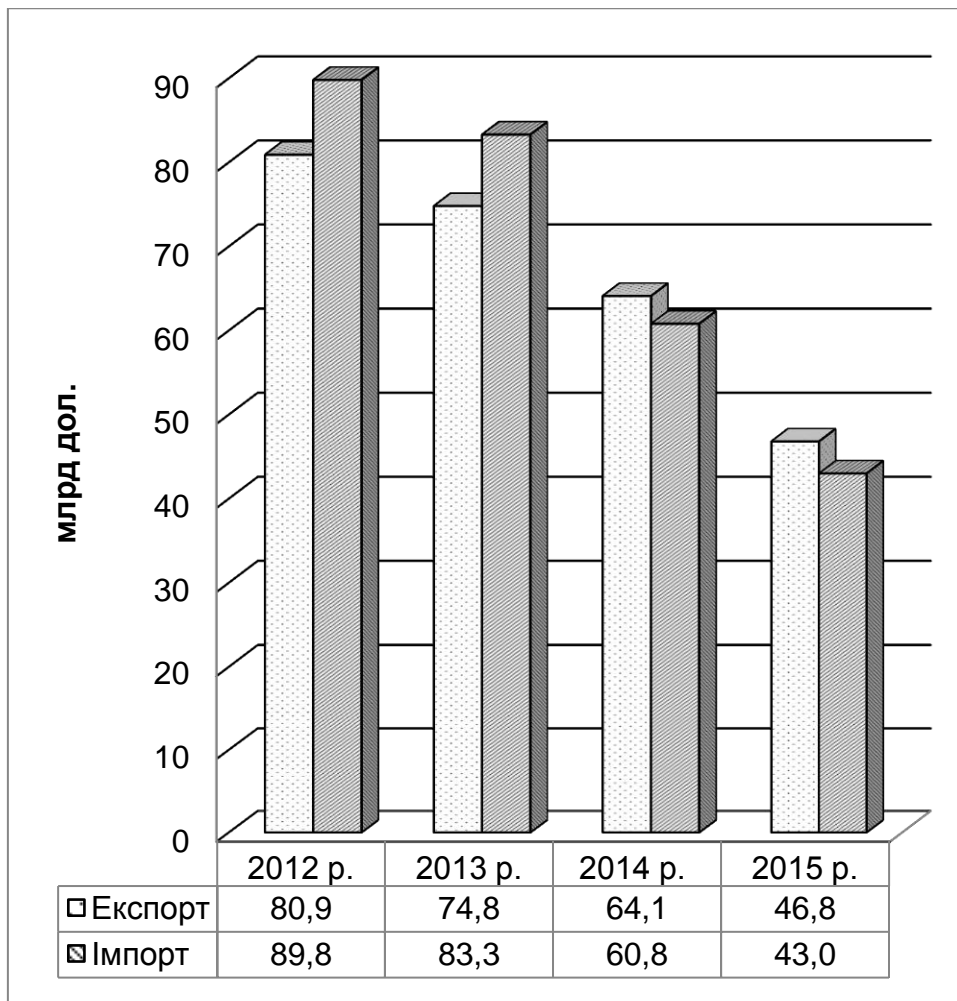


Рис. 2.2. Динаміка експорту й імпорту України

Позитивне значення зовнішньоторговельного сальдо з негативного значення у 2012 і 2013 рр. змінилося на позитивне, але це сталося за рахунок скорочення імпорту більш високим темпами, ніж експорту. Так, темпи падіння експорту в 2014 р. у відношенні до 2013 р. скоротилися на 14,3 %, а темпи падіння імпорту фіксуються на рівні 27 %. У цілому за аналізований період обсяги експорту знизилися на 42,15 %, а імпорту – 52,1%, що свідчить про скорочення зовнішньоторговельних операцій у 2012 – 2015 рр. включно. Це підтверджується й темпами падіння зовнішньоторговельного обороту на 47,39 % за досліджуваний період. Таке значне скорочення обсягів зовнішньої торгівлі зумовлене економічною та політичною кризою в країні. Аналіз значень коефіцієнта покриття імпорту експортом теж свідчить про суттєве скорочення обсягів імпорту.

Для проведення подальшого аналізу ЗЕД України пропонуємо розглянути обсяги експортно-імпортних операцій за географічною структурою.

Оскільки найбільша питома вага в загальному обсязі експорту належить товарам, слід проаналізувати структуру експорту товарів з України за основними регіонами світу (рис. 2.3).

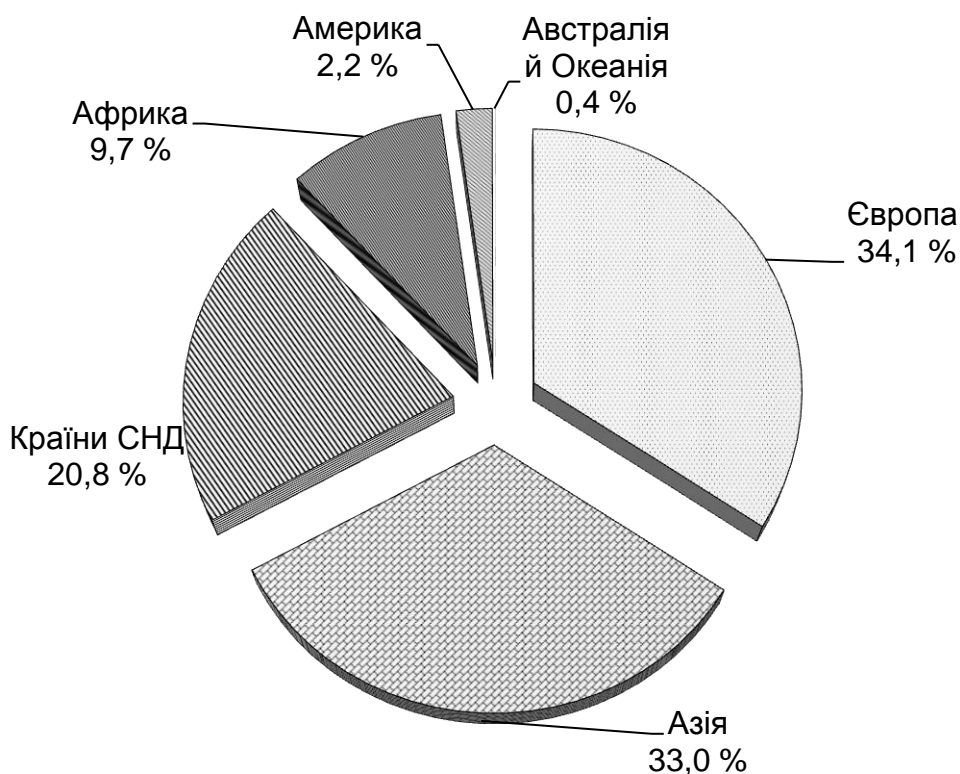


Рис. 2.3. Структура експорту товарів за основними регіонами світу станом на 2015 рік

Результати аналізу показують, що основними споживачами українських товарів є країни Європи й Азії. Угода про асоціацію між Європейським Союзом (ЄС) і Україною, яку біло підписано у 2014 р., – це комплексний договір, який охоплює політичні й економічні відносини між Україною й ЄС. Положення Угоди щодо торгівлі передбачають створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, яка є важливим компонентом Угоди в цілому. З огляду на це зупинимося більш детально на аналізі зовнішньої торгівлі з Європейським Союзом. На рис. 2.4 відображена динаміка експорту, а на рис. 2.5 – імпорту товарів.

Так, не зважаючи на зниження експортно-імпортних операцій у цілому, питома вага ЄС у зовнішньоторговельному обороті України зросла в 2015 р. (у порівнянні з 2014 р.).

Слід зауважити, що Україна більш відкрита для європейських товарів, ніж ринок ЄС для товарів з України. Перш за все це пов'язано

із закритістю окремих ринків ЄС та невідповідністю вітчизняних товарів стандартам ЄС [51].

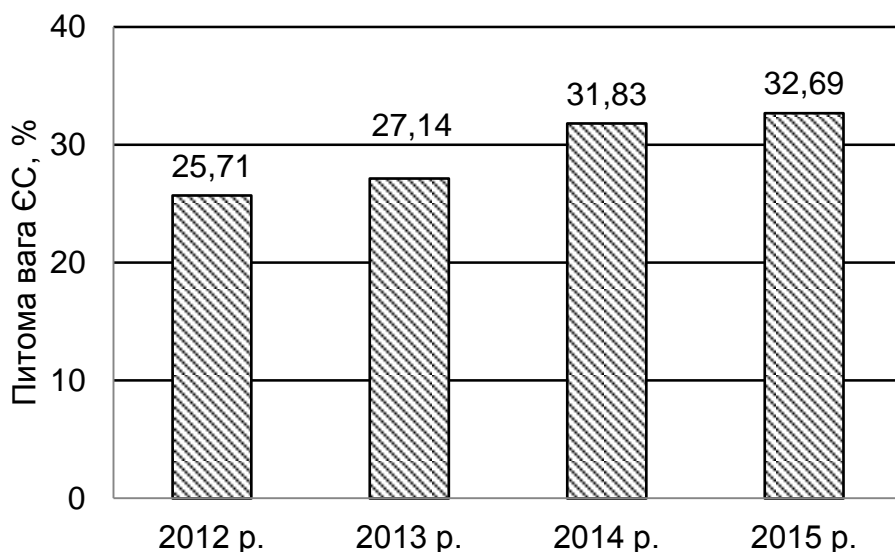


Рис. 2.4. Питома вага країн ЄС у загальному експорті України в 2015 р.

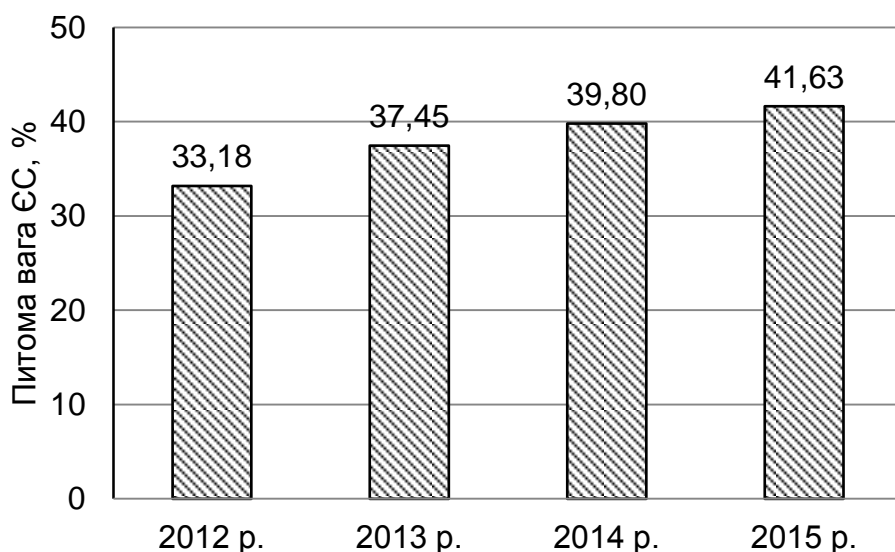


Рис. 2.5. Питома вага країн ЄС в загальному імпорті України в 2015 р.

За даними Державної служби статистики [99] у 2015 р. перше місце серед країн Європейського Союзу з зовнішньоторговельних операцій посідає Німеччина – 18,0 %, далі в порядку убавання: Польща – 13,5 %, Італія – 9,3 %, Угорщина – 7,7 %, Великобританія – 6,4%, Нідерланди – 4,8 %, Франція – 4,8 % (рис. 2.6).

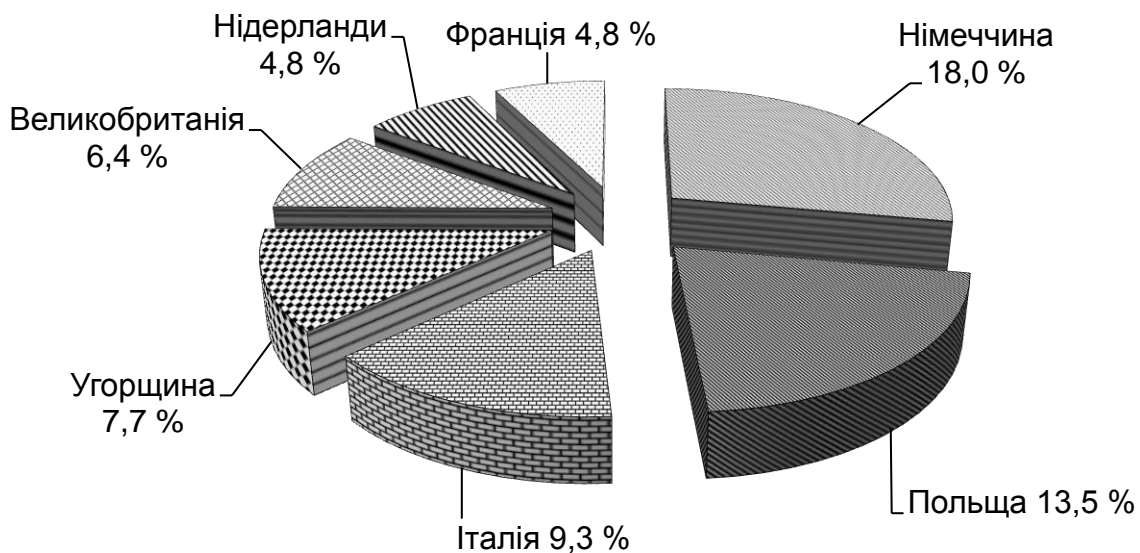


Рис. 2.6. Основні торговельні партнери України в ЄС у 2015 р.

Аналіз географічної структури зовнішньоторговельних операцій за 2012 – 2015 рр. показує зростання питомої ваги обсягів експорту й імпорту товарів з країнами ЄС на фоні падіння частки країн СНД. Так, у 2013 р. найважливішими зовнішньоторговельними партнерами України були країни СНД, на долю яких припадало близько 36 % загального товарообігу. Проте у 2014 р. частка країн колишнього СРСР знизилася у порівнянні з попереднім роком на 24 %; а на початку 2015 р. країни ЄС стають основними партнерами України на зовнішньому ринку [99]. Тому для подальшого аналізу доцільно визначити товарну структуру експорту з країнами ЄС. Найбільша питома вага в загальному обсязі експорту належить чорним металам, зерновим культурам, електричним машинам та устаткуванню (рис. 2.7). Ці товарні групи становлять 44,4 % від загального обсягу експорту до країн ЄС.

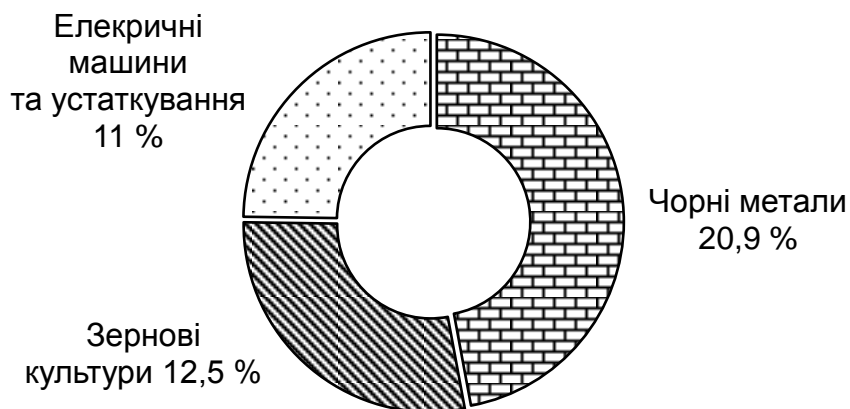


Рис. 2.7. Основні товарні групи в загальному обсязі експорту до ЄС у 2015 р.

Основні товарні групи товарів, які Україна імпортує з країн Європейського Союзу, схематично наведені на рис. 2.8. Номенклатура імпорту є значно ширшою, ніж експорту.

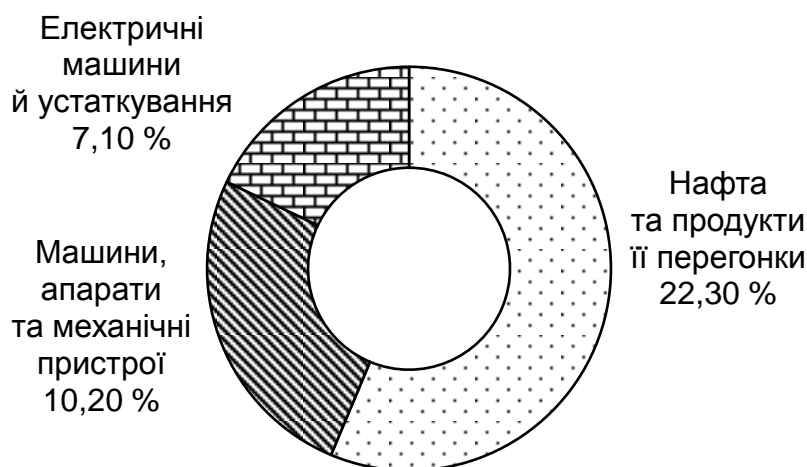


Рис. 2.8. Основні товарні групи в загальному обсязі імпорту з ЄС у 2015 р.

Уже не викликає сумніву той факт, що зростання експорту до країн ЄС має компенсувати зниження експорту до Російської Федерації. Позитивним моментом є зростання товарообігу з країнами Азії й Африки. Наприклад, за останні десять років товарообіг між Китаєм, Туреччиною та Єгиптом у вартісному вираженні виріс більш ніж утричі.

Таким чином, на сьогодні можна виділити такі пріоритетні ринки світу у цілому й ЄС зокрема для експорту з України:

Туреччини (чорні метали, насіння, добрива);

Китаю (руда, шлак, зернові культури, жири й олії тваринного або рослинного походження);

Єгипту (чорні метали, зернові культури, жири й олії тваринного або рослинного походження, механічні машини);

Італії (чорні метали, зернові культури, жири й олії тваринного або рослинного походження);

Польщі (чорні метали, електричні машини, руда, шлак, зола);

Індії (жири й олії тваринного або рослинного походження, механічні машини, чорні метали);

Німеччини (електричні машини, механічні машини);

Іспанії (зернові культури, жири й олії тваринного або рослинного походження).

Географічна диверсифікація зовнішньої торгівлі дозволить вийти вітчизняним виробникам за межі ринків традиційних партнерів і спонукає до скорішого впровадження в національну економіку світових норм і стандартів, спрямованих на підвищення якісних характеристик продукції. Це, в свою чергу, створить сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Отже, в результаті вивчення матеріалів теми студенти набувають теоретичних знань і практичних навичок щодо аналізу стану зовнішньоекономічної діяльності України.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Назвіть основні групи показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни.
2. Назвіть абсолютні показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни.
3. Назвіть коефіцієнти та індекси, якими представлені відносні показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни.
4. Проаналізуйте динаміку експорту та імпорту України за 2012 – 2015 роки.

Завдання для самостійного опрацювання

Завдання 2.1. У табл. 2.3 наведені показники зовнішньої торгівлі України за 2012 – 2015 рр.

Таблиця 2.3

Показники зовнішньої торгівлі України за 2012 – 2015 рр.

Роки	Експорт, млрд дол.	Імпорт, млрд дол.	Сальдо зовнішньої торгівлі, млрд дол.	Експортна квота, %	Імпортна квота, %	Зовнішньоторговельна квота, %
2012	80,9	89,8				
2013	74,8	83,3				
2014	64,1	60,8				
2015	46,8	43,0				

Розрахуйте сальдо зовнішньої торгівлі, експортну, імпортну та зовнішньоторговельну квоти, заповнити відповідні графи табл. 2.3 і зробити аналіз динаміки зовнішньої торгівлі України за вказаний період.

3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності України

Основні питання

3.1. Цілі та рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

3.3. Органи недержавного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Мета – формування у студентів теоретичних знань щодо цілей системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та компетенцій її органів.

Ключові слова: управління ЗЕД, державні органи управління ЗЕД, недержавні органи управління ЗЕД, торгово-промислова палата.

Література: [41; 44; 53; 98; 103; 104].

3.1. Цілі та рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Суб'єкти ЗЕД як, до речі, всі суб'єкти господарської діяльності, не можуть функціонувати відокремлено. В усіх розвинених країнах світу зовнішньоекономічна діяльність є частиною зовнішньої політики країни, яка, в свою чергу, є складовою державної економічної політики.

Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні закріплені в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (надалі – Закон) [53]. На рис. 3.1 наведені цілі регулювання ЗЕД в Україні згідно зі ст. 7 Закону.

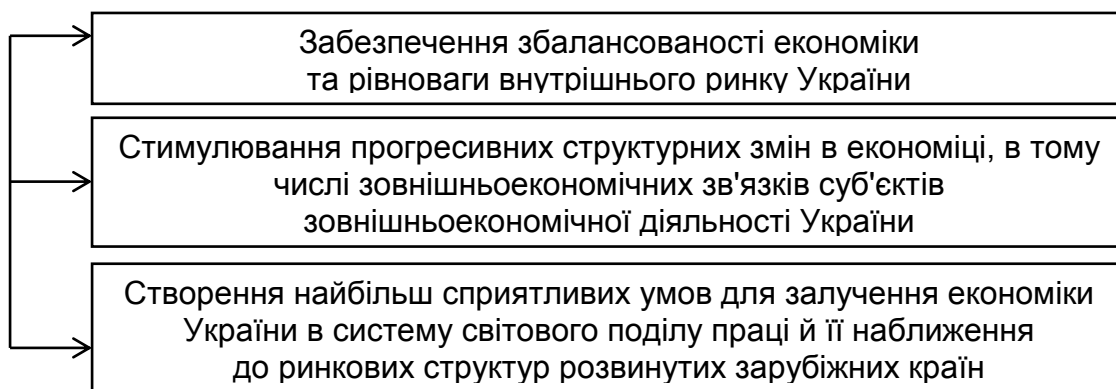


Рис. 3.1. Цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Узагальнюючи досвід регулювання ЗЕД різних країн та теоретичні підходи до цього питання, спираючись на Закон у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності, можна виділити такі рівні:

рівень держави в особі її органів у межах їх компетенції;

рівень суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України – об'єднань та організацій;

рівень недержавних органів управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками й іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів.

Окремо також слід виділити рівень міжнародних об'єднань та організацій, серед яких найважливіша роль належить ООН з низкою її органів та організацій.

Згідно з Законом регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:

законів України;

передбачених у законах України актів тарифного та нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;

економічних заходів оперативного регулювання в межах законів України;

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

угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й які не суперечать законам України.

Зазначимо, що Закон забороняє регулювання зовнішньоекономічної діяльності прямо не передбаченими у цій частині актами та діями державних і недержавних органів.

Зупинимось більш детально на кожному із зазначених рівнів регулювання ЗЕД в Україні.

3.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Згідно зі ст. 9 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (надалі – Закон) до державних органів регулювання ЗЕД в Україні належать:

Верховна Рада України (найвищий орган, що здійснює регулювання ЗЕД);

Кабінет Міністрів України;

Національний банк України;
 Центральний орган виконавчої влади з економічної політики;
 органи доходів і зборів;
 Антимонопольний комітет України;
 Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

У табл. 3.1 наведені органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції.

Таблиця 3.1

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції

Органи державного регулювання	Основні компетенції в сфері регулювання ЗЕД
1	2
<i>Верховна Рада України</i>	1. Прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються ЗЕД 2. Затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України 3. Розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання ЗЕД 4. Укладання міжнародних договорів України 5. Затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів і митних процедур України у ході здійснення ЗЕД 6. Установлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України 7. Затвердження заборонених до експорту/імпорту списків товарів 8. Установлення повного/часткового ембарго на торгівлю
<i>Кабінет Міністрів України</i>	1. Ужиття заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України 2. Координація діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності 3. Прийняття нормативних актів управління з питань ЗЕД у випадках, передбачених законами України

1	2
	<p>4. Укладання міжурядових договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення їх виконання</p> <p>5. Внесення на розгляд Верховної Ради України пропозицій про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання ЗЕД, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження КМУ</p> <p>6. Здійснення заходів щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України</p> <p>7. Забезпечення виконання рішень Ради Безпеки ООН з питань зовнішньоекономічної діяльності</p> <p>8. Прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань</p>
<i>Національний банк України</i>	<p>1. Здійснення зберігання та використання золотовалютного резерву України</p> <p>2. Представлення інтересів України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками й іншими фінансово-кредитними установами.</p> <p>3. Регулювання курсу національної валюти України до грошових одиниць інших держав</p> <p>4. Виступати гарантом кредитів, що надаються суб'єктам ЗЕД іноземними банками, фінансовими й іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду й іншого державного майна України</p>
<i>Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики</i>	<p>1. Проведення єдиної зовнішньоекономічної політики у процесі здійснення суб'єктами ЗЕД виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності.</p> <p>2. Контроль за дотриманням чинних законів України всіма суб'єктами ЗЕД</p> <p>3. Проведення антидемпінгових розслідувань</p>
<i>Органи доходів і зборів</i>	Здійснення митного контролю в Україні
<i>Антимонопольний комітет України</i>	Контроль за дотриманням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції
<i>Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі</i>	1. Оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України

1	2
	<p>2. Проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань і застосування відповідних антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів</p> <p>3. Прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань у межах компетенції, визначеної законами України</p>

Отже, країна сама формує систему державних органів управління зовнішньоекономічною діяльністю, чітко визначаючи їхні завдання, функції та повноваження.

3.3. Органи недержавного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Серед недержавних органів регулювання ЗЕД, які вже було наведено в 3.1, найважливіше місце посідають торгово-промислові палати (ТПП) України. В усіх розвинених країнах світу ТПП виконують функції консультативних організацій з питань розвитку економіки у цілому та зовнішньоекономічних зв'язків зокрема. Сьогодні кількість палат перевищує 40 тисяч, і ця цифра постійно зростає. У табл. 3.2 наведена інформація щодо кількості ТПП в окремих країнах світу [41].

Таблиця 3.2

Торгово-промислові палати в окремих країнах світу

Країни	Національні палати та рік їх заснування	Кількість палат, одиниць	Кількість членів, млн осіб
1	2	3	4
Великобританія	Асоціація Британських ТПП (1860)	100	0,2
Німеччина	Асоціація промислових палат (1861)	83	3,0
Італія	Союз палат промисловості, сільського господарства, ремісництва (1862)	103	5,0
Туреччина	Союз палат промисловості, морської торгівлі та бірж (1885)	345	1,0

1	2	3	4
Філіппіни	Філіппінська ТПП (1890)	115	1,3
Японія	ТПП Японії (1892)	527	1,6
Франція	Асамблея ТПП Франції (1907)	183	1,7
Індія	Торгова палата Індії (1907), Асоціація ТПП Індії (1920), Федерація ТПП Індії (1927)	1000	2,0
США	ТПП США (1912)	7306	3,0
Канада	Торгова палата Канади (1925)	700	0,2
Австралія	ТПП Австралії (1925)	196	0,4
Росія	ТПП Російської Федерації (1917)	180	0,02
Китай	Генеральна торгова палата Китаю (1953)	21500	1,6
Бразилія	Конфедерація торгових палат Бразилії (1963)	2065	2,5

Зупинимося більш детально на принципах діяльності ТПП в Україні.

Діяльність ТПП в Україні регулюється Законом України "Про торгово-промислові палати в Україні" (надалі – Закон) [98]. Так, згідно зі ст. 1 Закону:

торгово-промислова палата – це недержавна неприбуткова самоврядна організація, що об'єднує юридичних осіб, які створені та діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання;

метою створення ТПП є сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової та торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку всіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

У процесі функціонування ТПП виконують такі **завдання**:

сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг; надання практичної допомоги підприємцям

у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках і освоєнні нових форм співробітництва;

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

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

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

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

сприяння в організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;

надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;

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

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

Згідно з законодавством України, торгово-промислові палати заснуються шляхом добровільного об'єднання не менше п'ятдесяти засновників, які знаходяться на території Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя. Водночас членами торгово-промислової палати можуть бути лише юридичні особи, які створені відповідно до законодавства України, а також громадяни України, зареєстровані як підприємці. Наразі торгово-промислові палати України об'єднують близько дев'яти тисяч підприємств.

В Україні діє торгово-промислова палата України, яка об'єднує двадцять п'ять регіональних торгово-промислових палат України та координує їх діяльність. Для розгляду спорів між господарюючими суб'єктами у складі ТПП України функціонують Міжнародний комерційний арбітражний суд і Морська арбітражна комісія.

На рис. 3.2 і 3.3 визначені види суперечок, які вирішують Міжнародний комерційний арбітражний суд і Морська арбітражна комісія [44].



Рис. 3.2. Види суперечок, віднесені до компетенції Міжнародного комерційного арбітражного суду



Рис. 3.3. Види суперечок, які вирішує Морська арбітражна комісія

На світовому ринку ТПП України представляє інтереси своїх членів у Міжнародній торгово-промисловій палаті, в якій наразі зареєстровано близько дванадцяти тисяч ТПП різних країн світу. У 2015 р. було створено

Європейське бюро ТПП України з метою розвитку економічного співробітництва з країнами Європейського Союзу, підтримки малого та середнього бізнесу для виходу на європейські ринки [103].

Харківська торгово-промислова палата була заснована у 20-х роках минулого сторіччя. Сьогодні членами Харківської ТПП є більше чотирьохсот підприємств та організацій [104]. Сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних підприємств працівники відділів з:

зовнішньоекономічних зв'язків;

експертиз і сертифікації походження товарів і декларування вантажів;

іноземних перекладів;

ділової інформації;

юридичного;

редакційного та медіацентру.

За минулі десять років Палата прийняла понад сто іноземних делегацій з Австрії, Естонії, Грузії, Польщі, Норвегії, Литви, США, Білорусі, Росії, Туреччини, Чехії, Південної Африки, Індонезії. У свою чергу, представники Харківської ТПП відвідали з діловими візитами понад тридцять держав.

Сьогодні підприємства Харківського регіону мають можливість отримати широкий спектр послуг у ТПП, а саме: маркетингове дослідження ринку України, штрихове кодування товарів, організація виставок, бухгалтерський аутсорсинг, оцінювання нерухомого майна, реєстрація торгової марки, реклама в мережі Інтернет та інші. Отже, торгово-промислові палати надають своїм членам максимальні можливості для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Отже, в результаті вивчення теми студенти набувають теоретичних знань щодо системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Визначте цілі регулювання ЗЕД в Україні.
2. Назвіть рівні регулювання ЗЕД в Україні.
3. Назвіть державні органи регулювання ЗЕД в Україні.
4. Визначте основні компетенції Верховної Ради у сфері регулювання ЗЕД.
5. Визначте основні компетенції Національного банку у сфері регулювання ЗЕД.
6. Назвіть основні компетенції Кабінету Міністрів України у сфері регулювання ЗЕД.

7. Назвіть недержавні органи регулювання ЗЕД України.
8. Визначте мету й основні завдання торгово-промислових палат України.
9. Назвіть організації, які сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.
10. Охарактеризуйте види суперечок, які входять до компетенції Міжнародного комерційного арбітражного суду та Морської арбітражної комісії.

4. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Основні питання

- 4.1. *Митниця як державний інститут регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.*
- 4.2. *Сутність та особливості митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.*
- 4.3. *Сутність митної вартості товару та методи її визначення.*

Мета – оволодіння студентами теоретичними знаннями щодо еволюційного розвитку митної системи України, а також вивчення норм, правил і механізму використання тарифних інструментів захисту національних економічних інтересів.

Ключові слова: митна територія, митне регулювання, митно-тарифне регулювання, митний тариф, митна вартість, країна походження товару, митні платежі, код товару, методи оцінювання митної вартості.

Література: [53; 81; 84].

4.1. Митниця як державний інститут регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Зростання зовнішньоторговельних зв'язків, науково-технічного й інвестиційного співробітництва України з іншими країнами світу вимагає від держави певних заходів для удосконалення управління всією ЗЕД. Тим самим підсилюється роль державних органів, які встановлюють, координують і забезпечують подальшу регламентацію зовнішньоторговельних зв'язків. Тому для ефективної реалізації управління ЗЕД особливого значення набувають митні органи.

Згідно з Митним кодексом України [81] (ст. 543 – ст. 550) в Україні безпосереднє здійснення державної митної справи покладається на органи до-

ходів і зборів. Головним призначення органів доходів і зборів є створення сприятливих умов для бізнесу, що забезпечують розвиток зовнішньоекономічної діяльності, безпеку суспільства та захист митних інтересів держави.

На органи доходів і зборів державою покладено такі основні завдання у сфері реалізації митної справи (ст. 543 МКУ):

забезпечення правильного застосування, неухильного дотримання та запобігання невиконанню вимог законодавства України з питань державної митної справи;

забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань державної митної справи, укладеними відповідно до закону;

створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України; здійснення разом з митними органами інших держав заходів щодо удосконалення процедури пропуску товарів, транспортних засобів через митний кордон України, їх митного контролю та митного оформлення;

здійснення митного контролю та виконання митних формальностей щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;

аналіз та управління ризиками з метою визначення форм і обсягів митного контролю;

забезпечення справляння митних платежів; контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати, застосування заходів щодо їх примусового стягнення у межах повноважень; організація застосування гарантій забезпечення сплати митних платежів; взаємодія з банківськими установами та незалежними фінансовими посередниками, що надають такі гарантії;

застосування заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД; здійснення контролю за дотриманням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та громадянами встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення окремих видів товарів через митний кордон України; здійснення заходів щодо недопущення переміщення через митний кордон України товарів, на які встановлені заборони та/або обмеження щодо переміщення через митний кордон України, а також товарів, які не відповідають вимогам якості та безпеки;

здійснення державного експортного контролю;

здійснення контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;

сприяння захисту прав інтелектуальної власності, вжиття заходів щодо запобігання переміщенню через митний кордон України товарів з порушеннями охоронюваних законом прав інтелектуальної власності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів;

запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил на всій митній території України;

здійснення контролю за діяльністю підприємств, які надають послуги з декларування товарів, перевезення та зберігання товарів, що переміщуються через митний кордон України чи перебувають під митним контролем, та здійснюють інші операції з такими товарами; надання дозволів на здійснення зазначених видів діяльності; видача сертифікатів уповноваженого економічного оператора;

ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;

ведення митної статистики й обмін даними митної статистики з митними органами інших країн;

проведення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України та видача у випадках, установлених чинними міжнародними договорами, сертифікатів походження;

здійснення обміну документами й інформацією (у тому числі електронною) з іншими державними органами України, митними, правоохоронними й іншими органами іноземних держав;

упровадження, розвиток і технічне супроводження інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій в державній митній справі, автоматизація митних процедур, надання підприємствам послуг електронного цифрового підпису;

здійснення міжнародного співробітництва у сфері державної митної справи, залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення діяльності органів доходів і зборів;

кінологічне забезпечення діяльності органів доходів і зборів;

управління об'єктами інфраструктури органів доходів і зборів, розбудова митного кордону.

Забезпечення виконання завдань митної справи покладено на Державну фіскальну службу України, яка є центральним органом виконавчої влади, забезпечує формування та реалізує державну податкову та митну політику, спрямовує, координує та контролює діяльність митниць, здійснює інші повноваження, передбачені Митним кодексом та іншими законами України. Структура Державної фіскальної служби наведена на рис. 4.1.

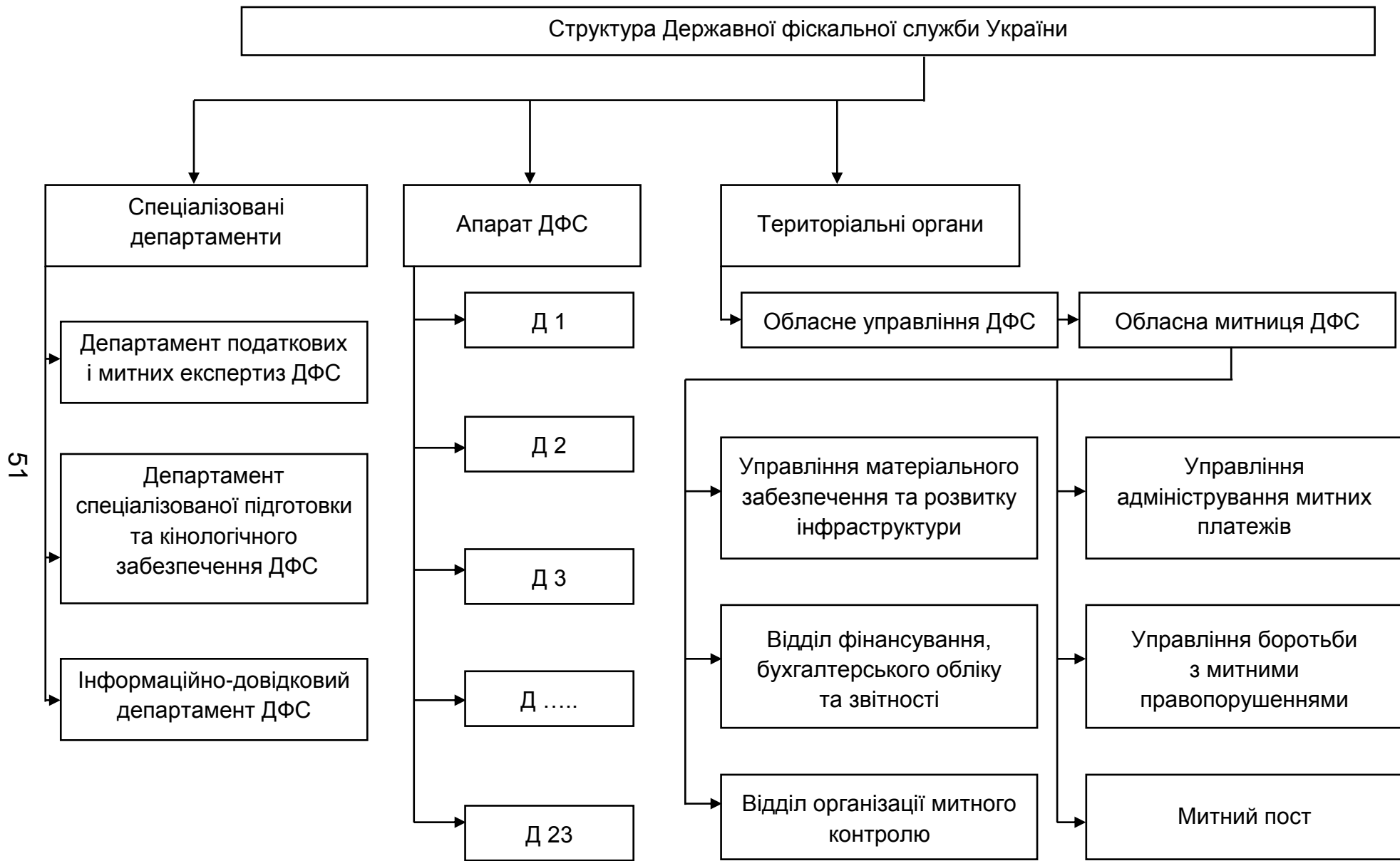


Рис. 4.1. Структура Державної фіскальної служби України

Умовні позначення на рис. 4.1 слід розшифровувати таким чином:

Д 1 – Департамент організації роботи Служби; Д 2 – Департамент охорони державної таємниці; Д 3 – Департамент матеріального забезпечення та розвитку інфраструктури; Д 4 – Департамент кадрової політики та роботи з персоналом; Д 5 – Департамент фінансування, бухгалтерського обліку та звітності; Д 6 – Департамент внутрішнього аудиту; Д 7 – Департамент моніторингу доходів та обліково-звітних систем; Д 8 – Департамент обслуговування платників; Д 9 – Департамент інформаційних технологій; Д 10 – Регуляторно-правовий департамент; Д 11 – Департамент адміністративного оскарження та судового супроводження; Д 12 – Департамент податків і зборів юридичних осіб; Д 13 – Департамент податків і зборів фізичних осіб; Д 14 – Департамент аудиту; Д 15 – Департамент методологічної та нормотворчої роботи; Д 16 – Департамент боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом; Д 17 – Департамент погашення боргу; Д 18 – Департамент організації митного контролю; Д 19 – Департамент адміністрування митних платежів; Д 20 – Департамент організації протидії митним порушенням; Д 21 – Департамент оперативне управління; Д 22 – Головне управління внутрішньої безпеки; Д 23 – Головне слідче управління фінансових розслідувань.

Відповідно до ст. 546 МКУ згадані завдання, покладені на органи доходів та зборів України, виконує митниця, яка є митним органом.

Водночас митниця є юридичною особою, яка має самостійний баланс, рахунки в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, печатку та бланк із зображенням Державного Герба України та зі своїм найменуванням і діє відповідно до Конституції України, Митного кодексу України, інших нормативно-правових актів і на підставі положення, яке затверджується наказом Центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову та митну політику.

4.2. Сутність та особливості митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Досвід багатьох країн світу показує, що їх економічний успіх у значній мірі зумовлений лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка передбачає формування на ринкових засадах механізму

регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Тому проблеми збереження та підвищення конкурентних позицій країни на світовому ринку обумовили посилення ролі митного тарифу та мита як головних регуляторів економіки.

Аналіз наукової літератури показав, що серед публікацій, які присвячені даній тематиці, зустрічаються терміни "тарифне регулювання", "митно-тарифне регулювання" та "митне регулювання".

Так, згідно зі ст. 1 розділу 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" митне регулювання визначається як регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються під час переміщення товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України.

Слід зазначити, що у законодавчих актах відсутнє визначення понять "тарифне" та "митно-тарифне регулювання", але в ст. 7 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" і в ст. 7 Митного кодексу України регулювання ЗЕД і митну справу розглядають через призму тарифного регулювання. Таким чином, вивчення нормативних документів України дає змогу зробити висновок, що дані поняття є тотожними категоріями.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на території України здійснюється на основі загальноновизнаних принципів, які закріплені в ст. 13 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [53]:

Україна самостійно здійснює митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території. Митну політику України визначає Верховна Рада України;

митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно з законами та кодексами України про митне регулювання, Єдиним митним тарифом України та міжнародними договорами України;

територія України становить єдиний митний простір, на якому діють митні правила України, з дотриманням зобов'язань, що випливають з міжнародних договорів України;

Україна як держава несе відповідальність за дії своїх митних органів та інше.

Як зазначається в багатьох наукових джерелах, практика здійснення ЗЕД налічує декілька рівнів митного регулювання (табл. 4.1).

Класифікація суб'єктів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Рівні	Характеристика	Суб'єкти	
Міжнародний	Здійснення митного регулювання через прийняття та виконання рішень спеціалізованих міжнародних організацій	Глобальні організації	Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Банк міжнародних розрахунків, Економічні органи ООН
		Міждержавні утворення	Європейський Союз, Організація економічного співробітництва та розвитку, Співдружність незалежних держав, Організація чорноморського економічного співробітництва та ін.
Національний	Здійснення митного регулювання через закони та законодавчі акти України	Держава в особі її органів у межах їх компетенції	Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Органи доходів і зборів, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики
Регіональний	Здійснення митного регулювання через нормативні акти органів місцевого самоврядування	Держава в особі органів центральної влади	Місцеві Ради народних депутатів України й їх виконавчі та розпорядчі органи; територіальні підрозділи органів державного регулювання ЗЕД України
		Недержавні організації	Торговельні палати, Асоціації, Спілки й інші організації координаційного типу

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на території України здійснюється за допомогою таких законів та кодексів:

Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. – визначає: сутність митного регулювання ЗЕД, його принципи, суб'єкти та види ЗЕД; право на здійснення зовнішньоекономічної

діяльності; принципи оподаткування ЗЕД; правові режими для іноземних суб'єктів господарювання;

Митного кодексу України від 13.03.2012 р. № 4495-VI – встановлює: порядок і умови переміщення товарів через митний кордон України, їх митний контроль і митне оформлення; застосування механізмів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; справляння митних платежів; ведення митної статистики; обмін митною інформацією; ведення Української класифікації товарів ЗЕД; заходи, спрямовані на реалізацію державної політики у сфері державної митної справи;

Закону України "Про митний тариф України" № 584-VII від 19.09.2013 р. – визначає перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України та систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів, а також визначає порядок формування та застосування митного тарифу України при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів;

Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [84] – визначає сутність митних платежів, які справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України. Наводить принципи, порядок стягнення та розміри ставок податку на додану вартість та акцизного податку на товари, які ввозяться на митну територію України.

Огляд деяких джерел дозволив виявити декілька етапів розвитку митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України за часів незалежності. Основна характеристика таких етапів наведена в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Характеристика етапів розвитку митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України за період незалежності

Періоди	Характеристика
1	2
I етап (1991 – 1993 рр.) Орієнтація на регулювання експорту	25.06.1991 р. приймається Закон України "Про митну справу в Україні", а вже 01.01.1992 р. вводиться в дію Митний кодекс України. Згідно зі ст. 2 цього Кодексу Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання на своїй території. 19.06.1992 р. прийнято Постанову ВРУ "Про приєднання України до Конвенції про створення Ради Митного Співробітництва".

1	2
	<p>У цей період справляння мита має суто фіскальні функції, перевага надається експортному миту. Імпортне мито до початку 1993 р. справляється згідно з Митним тарифом СРСР. Єдиний митний тариф, прийнятий на початку 1993 р., містив середньоарифметичну ставку ввізного мита — 15 %; рівень ставок ввізного мита визначався залежно від ступеня обробки й економічної доцільності ввезення того чи іншого виду товару</p>
<p>II етап (1994 – 1995 рр.) Орієнтація на податкові надходження від ЗЕД</p>	<p>У зв'язку з лібералізацією ЗЕД митне регулювання виконує суто фіскальну функцію та захист товаровиробника. З метою наповнення Держбюджету України за рахунок оподаткування імпорту Митно-тарифною радою в 1994 р. прийнято перше рішення щодо підвищення ставок ввізного мита</p>
<p>III етап (1996 – 1998 рр.) Орієнтація на товаровиробника</p>	<p>Посилення протекціонізму та приведення системи митного регулювання у відповідність до вимог ГАТТ/СОТ у зв'язку з переговорним процесом щодо приєднання України до неї. Механізм митного регулювання спрямовується на захист вітчизняного товаровиробника. Підвищення ставок ввізного мита на рентабельну на українському ринку іноземну продукцію (підакцизних, високоліквідних товарів) і за рахунок заходів, пов'язаних із контролем за правильністю визначення митної вартості, тарифної позиції та країни походження товару. Уведення вивізного мита на експорт деяких товарів з метою захисту внутрішнього виробника. Поступово перевага надається адміністративним і технічним заходам регулювання ЗЕД України.</p> <p>За період 1993 – 1999 рр. до чинного митного тарифу було внесено близько 60 змін постановами Кабінету Міністрів України і 5 – Законами України (які стосуються підакцизної та сільськогосподарської продукції 1-24 груп ТН ЗЕД). Таким чином, прийнятий у 1993 р. Митний тариф практично змінений на 95 %, фактично з 1998 р. діє новий Митний тариф</p>
<p>IV етап (1998 – 2001 рр.) Удосконалення митного регулювання відповідно до норм ГАТТ/СОТ</p>	<p>Рішення, прийняті Митно-тарифною радою протягом поточного року, спрямовані на стимулювання внутрішнього виробництва, тобто ставки імпортного мита знижено на сировину і підвищено на готову продукцію, аналоги якої випускаються в Україні. Невідповідність чинного МКУ міжнародним стандартам спонукало до розроблення та прийняття проекту нового МКУ</p>

1	2
<p>V етап (2001 – 2002 рр.) Прийняття законодавчих актів відповідно до міжнародних митних стандартів</p>	<p>11.07.2002 р. було прийнято новий МКУ, який відповідав міжнародним митним стандартам і ЗУ "Про митний тариф України". З метою забезпечення належного рівня участі України в міжнародних торговельно-економічних відносинах і наближення нормативно-правової бази України до системи загальновізнаних норм міжнародного права Указом Президента від 17.05.2002 р. №466/2002 установлено приєднатися до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів від 14.06.1983 р. УКТЗЕД складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації з урахуванням Комбінованої номенклатури ЄС</p>
<p>VI етап (2003 – 2012 рр.) Прийняття нового МКУ</p>	<p>Законодавче закріплення в новому Митному кодексі України системи методів визначення митної вартості, які застосовуються у світовій практиці</p>
<p>Сучасний етап</p>	<p>Прийняття нового ЗУ "Про митний тариф", введення електронного декларування товарів. Митне регулювання має переважно фіскальний характер. Об'єднання податкової інспекції та митниці в Фіскальну службу України</p>

Підводячи підсумки еволюції розвитку митного регулювання в Україні за часів незалежності, можна з упевненістю сказати, що результатом цього кропіткого процесу стало створення законодавчого підґрунтя для ефективного функціонування зовнішньоекономічної діяльності як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Національне законодавство в сфері митного регулювання ЗЕД орієнтоване на загальноприйняті міжнародні норми, стандарти та практику.

На подальше першочерговим завданням уряду країни стає підняття на якісно новий рівень економічної ефективності митного регулювання ЗЕД, перейняття досвіду розвинених країн у цій сфері.

Для забезпечення якісного митного регулювання необхідно визначитися із складовими такого процесу. Прийнято вважати, що до таких складових належить митний тариф, митна вартість товару, країна його походження, визначення коду товару за Українською класифікацією товару зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) (рис. 4.2).

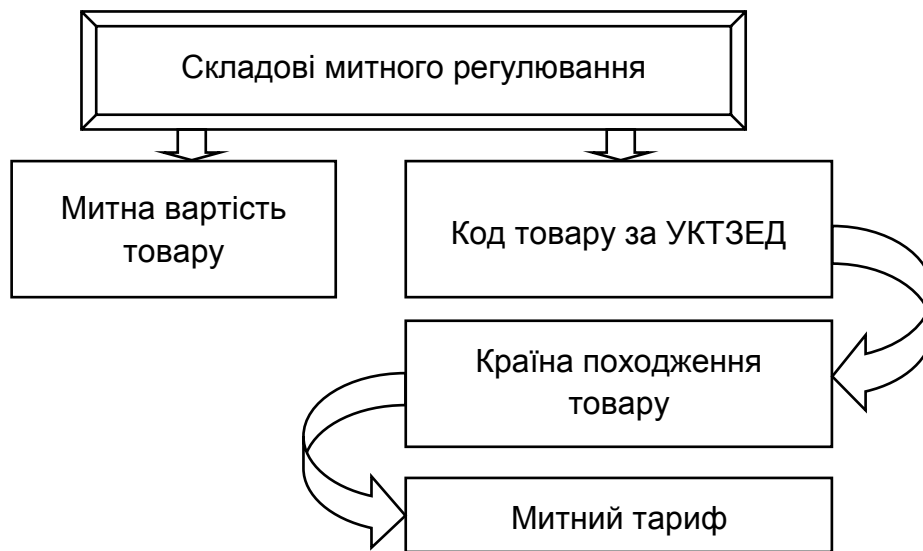


Рис. 4.2. Складові митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Для забезпечення комплексного вивчення особливостей митного регулювання ЗЕД необхідно зосередити увагу на його складових.

Митний тариф є складною системою, в якій реалізовані принципи та пріоритети національної зовнішньоторговельної політики країни. Тобто це класичний засіб регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який за характером впливу належить до економічних регуляторів. Економічна сутність митного тарифу полягає в тому, що він впливає на формування ціни імпортованого товару через сплату митних платежів, знижуючи його конкурентоспроможність відносно вітчизняних товарів.

Митний тариф України, згідно із ЗУ "Про митний тариф України" № 2371-III від 05.04.2001 р., який на сьогодні втратив чинність, – це систематизований за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України. Виходячи з цього поняття, митний тариф визначає розміри ставок тільки на імпортовані товари.

Водночас в деяких наукових джерелах митний тариф ототожнюється з митом. Але, на нашу думку, таке твердження є не зовсім правильним, оскільки митний тариф визначається як економічний засіб регулювання торговельних відносин між різними країнами. Тобто, з одного боку, за допомогою нього створюються додаткові передумови лібералізації зовнішньої торгівлі, а з іншого – передбачається використання торговельних бар'єрів для захисту внутрішнього ринку від імпортованих товарів. Виходячи з цього, можна сформулювати основні функції та завдання, які виконує митний тариф (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Функції митного тарифу

Ставки митного тарифу, які вказано в законодавстві України, є номінальні величини. Тобто вони не дають уповні відстежити ефективність рівня захисту внутрішнього ринку від імпортованого товару та виявити, яка функція із вказаних є пріоритетною. У науковій літературі за впливом на конкретний об'єкт оподаткування виділяють **номінальний і реальний** (або ефективний) митні тарифи.

Номінальний митний тариф – це ставки, які безпосередньо вказані у ЗУ "Про митний тариф України", дають загальне уявлення про рівень митного оподаткування в державі.

Ефективний митний тариф показує реальний захист внутрішнього ринку від імпортованого товару та розраховується на основі всіх чинників, які впливають на процес формування митного тарифу.

Тому в сучасних умовах розвитку торговельних відносин між країнами світу важливим стає розрахунок саме ефективного митного тарифу. Його величина залежить від різниці між величинами мит на готову продукцію та сировину та від частки імпортової сировини у складі готової продукції.

Формула розрахунку ефективного митного тарифу така:

$$T_{\text{еф}} = \frac{(T_{\text{к.п.}} - \alpha \times T_{\text{ім.с}})}{(1 - \alpha)}, \quad (4.1)$$

де, $T_{\text{еф}}$ – національна ставка ефективного митного тарифу;

$T_{\text{к.п.}}$ – ставка митного тарифу на готову продукцію;

$T_{\text{ім.с}}$ – ставка митного тарифу на імпортовану сировину;

α – частка вартості імпортованої сировини в ціні готової продукції.

Відповідно до ст. 13 ЗУ "Про ЗЕД" єдиний митний тариф України встановлює на єдиній митній території України оподаткування митом предметів, що ввозяться на територію України або вивозяться з неї. Ставки Єдиного митного тарифу України є єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності та територіального розташування.

Наступною складовою митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є визначення **країни походження товару**. Головною передумовою впровадження в світову практику регулювання міжнародної торгівлі такого засобу стали висновки експертів у рамках СОТ, які дійшли висновку, що забезпечити ефективність зовнішньоекономічної діяльності за допомогою лише митно-тарифних заходів неможливо. Для вирішення такої проблеми необхідно гармонізувати практику митного адміністрування в країнах з різним державним устроєм – як основний інструмент обмежень і регулювання міжнародної торгівлі. Результатом стало прийняття Конвенції про гармонізацію та спрощення митних процедур 1973 р., яку підписали в Кіото (надалі – Кіотська конвенція). У 1999 р. у Брюсселі СОТ схвалила її нову редакцію, яка вступила в дію 3.02.2006 р. Україна приєдналася до Кіотської конвенції 5.03.2011 р. на підставі ЗУ "Про приєднання України до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур у змінній редакції згідно з Додатком I до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур" № 227-V від 05.10.2006 р.

Положення Кіотської конвенції сформульовані не у вигляді норм прямого дії, а як принципи, на основі яких національне законодавство має виробляти конкретні правила регулювання тих чи інших процедур. Такий підхід повинен дозволити національному законодавству знайти

баланс між прискоренням і спрощенням митних формальностей – як мірою сприяння зовнішньоекономічної діяльності та забезпеченням надійності митного контролю, тобто досягти компромісу між інтересами бізнес-спільноти та держави.

Головний принцип Кіотської конвенції пов'язаний з необхідністю спрощення митних процедур з метою прискорення зовнішньоторговельного товарообігу, сприяння торгівлі та зняття необґрунтованих адміністративних бар'єрів.

В Україні правила визначення країни походження товару регулюються як міжнародним, так і національним законодавством. Так, в спеціальному додатку К Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур **країна походження товару** визначається як країна, в якій товари були зроблені або виготовлені відповідно до критеріїв, установлених для цілей застосування Митного тарифу, кількісних обмежень чи будь-яких інших галузевих норм. Слід зауважити, що під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни.

У додатку "Походження товарів" Кіотської конвенції описані основні правила походження товарів (Глава 1), які покладені в основу національних Правил визначення походження товару.

Основними документом, який регулює визначення країни походження товару і її підтвердження в Україні, є Митний кодекс України (ст. 36 – 48), який враховує міжнародні стандарти та норми.

Найбільшим значним досягненням у напрямі впровадження Україною міжнародних стандартів Кіотської конвенції стало прийняття 13.03.2012 р. нової редакції МКУ, який набрав чинності з 01.06.2012 р.

Відповідно до ст. 36 МКУ країна походження товару визначається з метою оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, заборон та/або обмежень щодо переміщення через митний кордон України, а також забезпечення обліку цих товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Центральне місце серед заходів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності посідає **класифікація товарів у ЗЕД**. Саме відсутність одноманітності в товарній номенклатурі Митного тарифу різних країн світу призводила до виникнення відповідних проблем у міжнародній торгівлі. Такі причини стали основою для переговорного процесу, який розпочався в Брюсселі 15.12.1950 р.

14.06.1983 р. під егідою Всесвітньої митної організації була прийнята та відкрита для підписання державами Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів, яка вступила в силу 01.01.1988 р. Сьогодні учасниками цієї конвенції є 207 країн світу, на які припадає 85 % обсягу світової торгівлі. Україна стала договірною стороною Конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів на підставі Наказу Президента України від 17.05.2002 р. № 466/2002.

Ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), її структура та класифікація товарів здійснюється за допомогою Митного кодексу України (ст. 67 – 69) і ЗУ "Про Митний тариф України" № 584-VII23 від 19.09.2013 р.

УКТ ЗЕД складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів на рівні шести знаків і комбінованої номенклатури ЄС (вісім знаків).

Українська класифікація торів ЗЕД має десятизначний код, який систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменуваннями та цифровими кодами. Схематично структуру коду товару за УКТ ЗЕД подано на рис. 4.4.

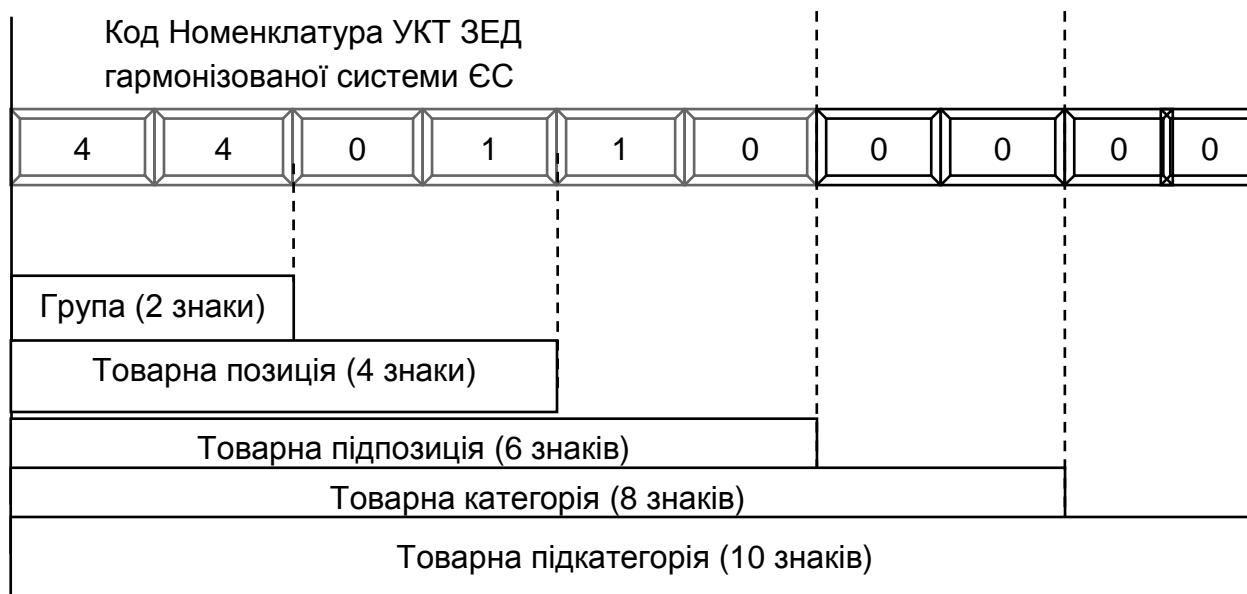


Рис. 4.4. Структура коду товару за УКТ ЗЕД

Отже, УКТ ЗЕД структурована за декількома рівнями:

перший рівень – розділи, які не відображаються у структурі коду. В УКТ ЗЕД товари класифікуються за двадцять одним розділом. На цьому

рівні товари згруповані за галузями господарства. Наприклад, розділ I (01 – 05) містить живі тварини та продукти тваринного походження; розділ V – мінеральні продукти; розділ XX – різні промислові товари і таке інше, тобто групують товари за галузевою ознакою;

другий рівень – групи. У структурі коду це перші дві цифри у десятизначному коді. Усього їх в УКТ ЗЕД дев'яносто сім; позначаються арабськими цифрами. 77 – група в УКТ ЗЕД не деталізована, тобто вона не містить товарних кодів. Ця група зарезервована для її можливого використання у майбутньому. Інші дев'яносто шість груп товарів деталізовані в УКТ ЗЕД на товарні позиції. У них товари згруповані згідно з матеріалами, з яких вони виготовлені; функціями, які вони виконують; ступенем обробки;

третьої рівень – товарні позиції; позначаються числом з чотирьох арабських цифр; усього їх у структурі УКТ ЗЕД 939. Деталізація товарів на цьому рівні здійснюється за більш специфічними ознаками;

четвертий рівень – підпозиції, шестицифрові коди. Підпозицій – 1 800. На цьому рівні здійснюється подальша деталізація товару;

п'ятий рівень – категорії, в структурі УКТ ЗЕД їх 826;

шостий рівень – підкатегорії (десятицифровий код) – 10463. На цьому рівні вводяться додаткові критерії товару.

Державна фіскальна служба України забезпечує постійний контроль за правильністю класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД. Протягом 2015 р. прийнято 2 486 класифікаційних рішень, за їх результатами класифіковано 4 538 товарів. У порівнянні з 2014 р. кількість ухвалених класифікаційних рішень збільшилась на 26,4 %, кількість класифікованих товарів – на 36,3 %.

Таким чином, використання УКТ ЗЕД має такі переваги для здійснення та регулювання ЗЕД:

полегшує міжнародні торговельні переговори та врегулювання торговельних спорів;

полегшує збирання, порівняння й аналіз даних торговельної та митної статистики;

забезпечує економію часу та матеріальних витрат у процесі здійснення міжнародної торгівлі;

дозволяє стандартизувати зовнішньоторговельну документацію та дані, які супроводжують товар.

4.3. Сутність митної вартості товару та методи її визначення

На сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі одним із найбільш ефективних інструментів захисту національного ринку будь-якої країни є **митна вартість товару**. Саме проведення митного оцінювання товару, який перетинає кордон, сьогодні залишається основним проблемним питанням для бізнесу.

Визначення митної вартості у світовій практиці відбувається за принципами та правилами, закладеними в положеннях ст. VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1947 р. та Угоди про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р. (Угоди VII). Порядок визначення митної вартості в Україні регулюється Митним кодексом України (розділ III ст. 49 – 66). У ньому зазначається, що **митна вартість товарів**, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей та базується на ціні, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари.

Відомості про митну вартість товарів використовують для:

- нарахування митних платежів;
- застосування інших заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України;
- ведення митної статистики;
- розрахунку податкового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки.

Заявлення митної вартості товарів здійснюється декларантом або уповноваженою ним особою під час декларування товарів. Контроль правильності її визначення здійснюється органом доходів і зборів у ході проведення митного контролю та митного оформлення шляхом перевірки числового значення заявленої митної вартості.

Виходячи з наведеного, можна стверджувати, що митна вартість є форматом кількісної міри певних економічних відносин між державними органами та підприємцями, тобто результатом регуляторної політики держави щодо визначення бази оподаткування товарів, які переміщуються через митний кордон.

У такому контексті актуальним є питання визначення методики оцінювання митної вартості. Спираючись на національне законодавство,

методи визначення митної вартості класифікуються відповідно до митного режиму, в якому декларуються товари:

методи визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України, відповідно до митного режиму імпорту;

методи оцінювання митної вартості товарів у митних режимах, відмінних від митного режиму імпорту.

У Національних правилах оцінки митної вартості, які закріплені в МКУ, наводиться шість методів визначення митної вартості імпортованих товарів, схематично зображені на рис. 4.5.

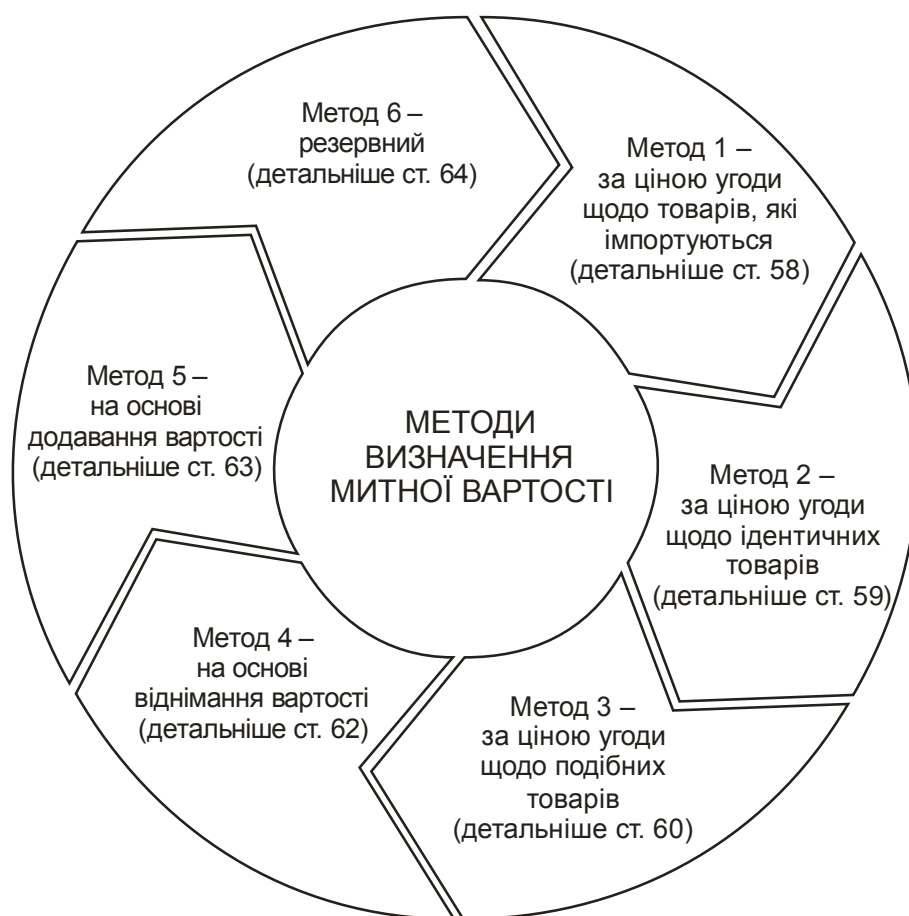


Рис. 4.5. Методи визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України, відповідно до митного режиму імпорту

Основним методом визначення митної вартості товарів, є перший метод – за ціною договору (вартість операції). Другорядні методи:

метод 2 – за ціною договору щодо ідентичних товарів;

метод 3 – за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;

- метод 4 – на основі віднімання вартості;
- метод 5 – на основі додавання вартості (обчислена вартість);
- метод 6 – резервний.

Кожний наступний метод застосовується лише у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу. Водночас методи на основі віднімання та додавання (методи 4 і 5) можуть застосовуватися у будь-якій послідовності.

Перший метод визначення митної вартості є найбільш вживаним у практиці визначення митної вартості. Однак Фіскальною службою України встановлений перелік випадків, за яких обмежується використання основного методу, а саме:

- наявність імпорту ідентичних/подібних товарів за ціною більшою, ніж оцінювана;

- експортер продає іншим резидентам ідентичні/подібні товари за більшими цінами;

- невідповідність динаміки цін на оцінювані товари ринковій кон'юктурі;

- невіднесення експортером до ціни товарів усіх понесених витрат;

- відсутність прибутку продавця;

- наявність необґрунтованих знижок.

Такі випадки є причиною для застосування другорядних методів.

За даними Державної фіскальної служби України, метод визначення митної вартості за ціною договору був використаний у 2016 р. порівняно з минулим роком на 0,8 % більше та становив 83 %; у 2015 р. – на 0,9 % більше (82,2 %), у 2014 р. – 81%; у 2013 р. – 83 %, тоді як у ЄС такий метод застосовувався понад для 90 % імпорту. Традиційно високим є рівень застосування першого методу до митного оформлення сировинних і промислових товарів із низьким рівнем обробки. Це в основному метали та вироби з них (86,8 %), продукція хімічної промисловості, каучук (86,2 %), мінеральні продукти (83,4 %), паливно-енергетичні товари (82,6 %), деревина та целюлозно-паперові вироби (82,5 %). Імпортери сільськогосподарської та текстильної продукції страждали найбільше, оскільки перший метод оцінювання митної вартості використовувався тільки у 62 % і 70 % випадків, відповідно.

Митною вартістю товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митних режимів, відмінних від режиму імпорту, та вивозяться за межі митної території України, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі.

Таким чином, ґрунтуючись на зазначеному, можна сказати, що митна вартість є важливим регулятором зовнішньоекономічної діяльності, базою нарахування митних платежів та інших процедур у процесі митного декларування товарів.

Отже, у результаті вивчення теоретичного матеріалу студент набуває практичних навичок щодо використання тарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, кодування товару, визначення країни походження товару та розрахунку його митної вартості.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Які нормативно-правові документи визначають митне регулювання в Україні?
2. Які функції виконує орган доходів і зборів? У чому полягає кожна з функцій?
3. Назвіть основні етапи розвитку митно-тарифного регулювання в Україні за часів незалежності.
4. Назвіть основні складові митно-тарифного регулювання. Наведіть їх характеристику.
5. У чому полягає особливість визначення країни походження товару?
6. Назвіть основні принципи Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів.
7. Охарактеризуйте основні завдання органів доходів і зборів.
8. Обґрунтуйте сутність митної вартості товару.
9. Окресліть мету визначення митної вартості товарів.
10. Назвіть основні та другорядні методи оцінювання митної вартості товару, які імпортуються на митну територію України.

Практичні завдання

Задача 1. Українське підприємство імпортує з Китайської Народної Республіки готовий одяг для жінок. За українським законодавством ставки митного тарифу на готовий жіночий одяг складає 13 %, а на тканини – 5 %; вартість одного комплекту жіночого одягу складає 75 дол. США, а вартість тканини – 38 дол. США. Ураховуючи дані, розрахуйте ефективний митний тариф.

Задача 2. В Україну з Туреччини імпортуються товари А та Б, вартість товару А складає 320 дол./од., вартість товару Б – 220 євро/тонна, номінальний митний тариф за адвалерними ставками для товару А – 18 %, товару Б – 15 %; окремо оподатковується митом сировина для виробництва зазначених товарів у розмірі 9 і 6 %. Вартість сировини складає: 220 дол. і 130 євро, відповідно. Розрахуйте ефективний митний тариф для товарів А та Б.

Тести

На кожне з тестових завдань може бути не більше двох відповідей

1. Безпосереднє здійснення державної митної справи покладається на:

- а) Національний банк України;
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Верховні Раду України;
- г) Орган доходів і зборів

2. Основним методом визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, є:

- а) на основі віднімання вартості;
- б) за ціною договору щодо ідентичних товарів;
- в) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
- г) на основі додавання вартості;
- ґ) за ціною договору щодо імпортованих товарів;
- д) резервний.

3. Митна вартість товарів, які експортуються з України, визначається:

- а) на підставі віднімання вартості;
- б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
- в) за ціною договору щодо імпортованих товарів;
- г) на основі додавання вартості;
- ґ) на підставі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону.

4. Надання пільг з митного оподаткування окремим галузям і суб'єктам ЗЕД – це функція митного тарифу:

- а) фіскальна;
- б) стимуляційна;
- в) регулятивна;

- г) захисна;
- г') політична.

5. Митна вартість визначається з метою:

- а) сплати митних платежів;
- б) розрахунку фактурної вартості;
- в) ведення митної статистики;
- г) оцінювання ефективності ЗЕД.

6. Відповідальність за розрахунок митної вартості покладена на:

- а) орган доходів і зборів;
- б) декларанта;
- в) податковий орган;
- г) економічного оператора.

7. Згідно з принципом ГАТТ оцінювання товару для митних цілей повинне базуватися на:

- а) вартості імпортованого товару;
- б) вартості національного товару;
- в) фактурній вартості;
- г) вартості аналогічного товару.

8. Методи визначення митної вартості повинні використовуватися:

- а) послідовно;
- б) у порядку визначення митними органами;
- в) у порядку визначення декларантом.

9. Код товару УКТ ЗЕД структурований за декількома рівнями, а саме за:

- а) трьома рівнями;
- б) п'ятьма рівнями;
- в) шістьма рівнями;
- г) десятьма рівнями.

10. Сформуйте структуру коду за УКТ ЗЕД у правильній послідовності:

- а) категорія;
- б) розділ;
- в) група;
- г) підпозиція;
- г') підкатегорія;
- д) позиція.

5. Оподаткування у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Основні питання

5.1. Сутність, значення та види митних платежів у формуванні дохідної частини бюджету країни.

5.2. Мито, його види й особливості нарахування.

5.3. Акцизний податок.

5.4. Податок на додану вартість.

Мета – набуття студентами теоретичних знань, умінь і навичок щодо особливостей розрахунку бази оподаткування та митних платежів. Закріплення набутих навичок у практичній діяльності.

Ключові слова: мито, оподаткування, митні платежі, податок на додану вартість, акцизний податок, антидемпінгове мито, компенсаційне мито, база оподаткування, митний режим, експорт, імпорт.

Література: [7; 30; 53; 89; 90; 93; 94].

5.1. Сутність, значення та види митних платежів у формуванні дохідної частини бюджету країни

Оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є невід'ємною частиною податкової системи України. Основний перелік податків, що сплачуються учасниками зовнішньоекономічної діяльності, входить до складу митних платежів і пов'язаний зі здійсненням імпортно-експортних операцій під час переміщення товарів через митний кордон України.

На території України оподаткування учасників ЗЕД здійснюється відповідно до загальноприйнятих принципів, які встановлено ст. 11 Закону України "Про ЗЕД" [53]:

Україна самостійно встановлює та скасовує податки та пільги для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

ставки податків встановлюються та скасовуються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України;

рівень оподаткування встановлюється виходячи з необхідності досягнення та підтримання самокупності та самофінансування суб'єктів ЗЕД і з метою бездефіцитності платіжного балансу України;

стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк не менш як п'ять років;

забороняється встановлювати інші податки, крім тих, що затверджені Верховною Радою України;

ставки податків є однаковими для всіх суб'єктів ЗЕД і визначаються за товарною ознакою: для одного і того ж товару діє єдина ставка податку; заохочення експорту готової продукції.

В Україні визначення митних платежів, їх види, порядок нарахування та сплати регламентується: Конституцією України, Митним кодексом України, Податковим кодексом, Законом України "Про митний тариф України"; міжнародними договорами, ратифікованими Верховною Радою України. Правила оподаткування особливими видами мита встановлюються законами України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну" й іншими законодавчими актами.

Економічна сутність поняття "**митні платежі**" визначена в ст. 14 "Визначення понять" розділу I Податкового кодексу України, у якій зазначено, що митні платежі – це податки, які сплачуються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за сплату яких покладено на контролюючі органи.

Згідно з розділами I і IX Митного кодексу України встановлено виключний перелік митних платежів, до яких відносять: мито, податок на додану вартість та акцизний податок на імпортовані на митну територію України товари.

МКУ визначає та регулює порядок нарахування одного з видів митних платежів, а саме – мита. Водночас ПКУ встановлює сутність, порядок сплати й особливості визначення бази оподаткування товарів під час нарахування суми інших видів митних платежів, а саме: податку на додану вартість на імпортовані на митну територію України товарів (надалі – ПДВ) і акцизний податок на імпортовані на митну територію України товарів.

Однак вивчення законодавства України у сфері ЗЕД і використання програмного забезпечення "QDProfessional" дозволяють установити, що у ході здійснення зовнішньоекономічної операції суб'єкт господарювання проводить різні за термінами, за економічним змістом тощо митні платежі, які пов'язані безпосередньо з підготовкою товару до митного

оформлення в одному з митних режимів і переміщенням його та транспортного засобу через кордон України. Водночас порядок їх сплати свідчить про те, що їх необхідно віднести до митних платежів, оскільки контроль за сплату таких податків і зборів покладено на органи доходів і зборів, що не суперечить підходу до визначення поняття "митні платежі", зазначеного в ПКУ.

Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України від 20.09.2012 р. № 1011 існують такі види бюджетних надходжень, що контролюються органами доходів і зборів: плата за супровід і охорону товарів; штрафи за порушення митних правил і податкового законодавства; плата за виконання митних формальностей; екологічний податок; відшкодування витрат митним органам за збереження товарів, транспортних засобів на складах митних органів; плата за проведення лабораторних досліджень та експертиз для прийняття рішень про класифікацію товару; плата за ухвалення попереднього рішення про класифікацію та кодування товарів згідно з УКТ ЗЕД; надходження за рахунок коригування митної вартості тощо.

Вивчення статистичних даних дозволяє виявити певну динаміку надходження митних платежів до Державного бюджету України за період з 2007 до 2015 рр. На рис. 5.1 наведена динаміка надходження митних платежів.

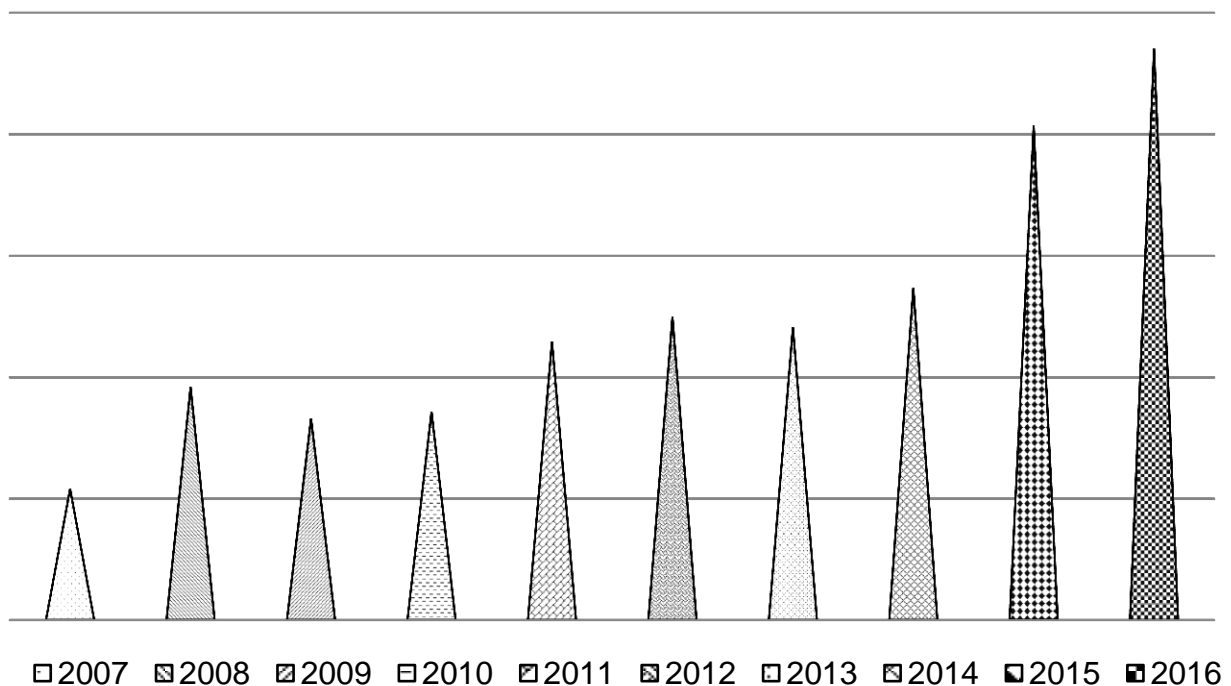


Рис. 5.1. Динаміка надходження митних платежів до Державного бюджету України

За аналізований період митницями ДФС зібрано до бюджету 1 257 867 млн грн. Це стало можливим завдяки ефективним заходам, спрямованим на здійснення належної організації митного контролю; ефективній протидії митним правопорушенням; забезпеченню повноти оподаткування товарів; достовірності декларування товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України; посиленню роботи з контролю за правильністю визначення митної вартості товарів, класифікації товарів, визначення країни походження,

Найбільшу питому вагу в загальній сумі митних платежів становив ПДВ – 990 840,6 млн грн, або 78,77 %; на другому місці мито – 149 142,4 млн грн (11,85 %); акцизний податок – 111 682,9 млн грн (8,89 %). Усі митні платежі мали однакову тенденцію, тобто зростання до 2008 р. і спад у 2009 р. (окрім акцизного податку). Починаючи з 2010 р. митні платежі мали стійке збільшення у дохідній частині державного бюджету України.

Сума додаткових надходжень коштів від **коригування митної вартості** у 2016 р. становила 4,983 млрд грн, що на 847 млн грн менше у порівнянні з минулим роком (14,5 %); у 2015 р. склала 5,8 млрд грн, що на 1,8 млрд грн (43,1 %), більше показника 2014 р. (4,1 млрд грн); у 2013 р. такі надходження становили 4,737 млрд грн, у 2012 р. – 5,304 млрд грн. Надходження до державного бюджету України від коригування митної вартості у 2016 р. становлять 2,2 %.

Додаткові надходження до бюджету за рахунок **класифікаційної роботи** у 2016 р. збільшилися у порівнянні з 2015 р. на 4,3 % і становлять 223,3 млн грн. У 2015 р. у порівнянні з попереднім аналогічним періодом такі надходження зменшилися на 9,1 % (219,2 проти 241,1 млн грн). Додаткові надходження до бюджету від контролю за класифікацією товарів на етапі післямитного оформлення у 2016 р. склали 23,2 у 2015 р. – 28,3 млн грн.

У 2016 р. додаткові надходження від контролю за правильністю декларування **країни походження товару** склали 84,3 млн грн, а у 2015 р. – 81 млн грн, що на 11,1 млн грн більше, ніж за 2014 р.

5.2. Мито, його види й особливості нарахування

Мито – це загальнодержавний податок, який нараховується та сплачується відповідно до Митного кодексу України, законів України та міжнародних договорів, ратифікованих Верховною Радою України.

Мито є важливим чинником регулювання зовнішньоекономічної діяльності будь-якої держави. У минулому мито виконувало одну головну функцію – фіскальну як джерело доходів для поповнення державної скарбниці. Однак розвиток зовнішньоекономічних зв'язків між країнами світу значно розширив перелік функції даного податку. Економічні функції, покладені на мито, подані на рис. 5.2.



Рис. 5.2. Економічні функції мита

На кожному з етапів становлення ринкової економіки будь-якої держави мито виконує певну функцію. На першому етапі побудови відкритої економіки мита виконують фіскальну функцію, а з подальшим позитивним розвитком – захисну та регулятивну. Така позитивна тенденція спостерігається і в Україні, що в подальшому приведе до збільшення ефективності ЗЕД в цілому. У країнах ЄС мито не застосовується в фіскальних цілях і розглядається як впливовий чинник економічної інтеграції.

Відповідно до національного законодавства в Україні застосовуються такі види мита (ст. 271 – ст. 275, МКУ):

ввізне мито – встановлюється Верховною Радою України шляхом прийняття законів України на товари, що ввозяться на митну територію України;

вивізне мито – встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України;

сезонне мито – встановлюються на окремі товари на строк не менше шістдесяти та не більше ста двадцяти послідовних календарних днів з дня встановлення сезонного мита.

З метою захисту економічних інтересів України та вітчизняних товаровиробників у разі ввезення товарів на митну територію України, незалежно від інших видів мита, можуть застосовуватися особливі види мита: **спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпортний збір.**

Спеціальне мито встановлюється відповідно до Закону України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну" (ст. 275, МКУ), як:

засіб захисту національного товаровиробника, у разі якщо товари ввозяться на митну територію України в обсягах та/або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;

заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

Антидемпінгове мито встановлюється відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" [93] у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

Компенсаційне мито встановлюється відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту" [94] у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

Додатковий імпорتنний збір встановлюється Законом "Про внесення змін до Митного кодексу України щодо стабілізації платіжного балансу" [89], відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та Домовленості про положення щодо платіжного балансу у разі значного погіршення стану платіжного балансу або істотного скорочення золотовалютних резервів, або досягнення ними мінімального розміру з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу та збільшення розміру золотовалютних резервів.

Враховуючи види ставок мита, порядок їх нарахування та сплати, в науковій літературі науковці класифікують мита за різними ознаками (рис. 5.3).

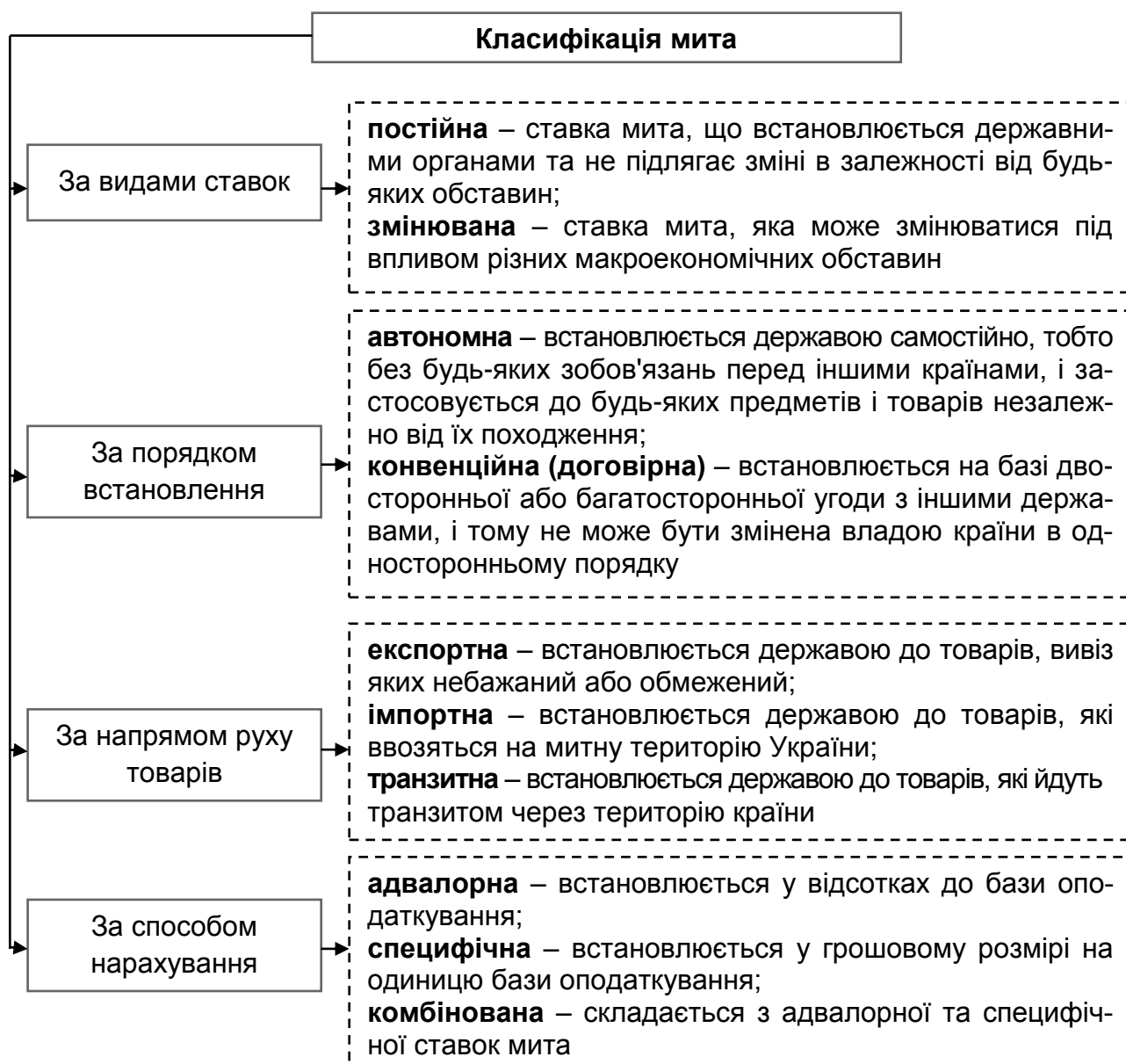


Рис. 5.3. Класифікація мита

Об'єктами оподаткування митом є:

товари, митна вартість яких перевищує еквівалент у 150 євро, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі митної території України підприємствами;

товари, що ввозяться (пересилаються) на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню митними платежами відповідно до розділу XII МКУ, а також розділів V і VI ПКУ.

Датою виникнення податкових зобов'язань зі сплати мита у разі ввезення товарів на митну територію України чи вивезення товарів з митної території України є дата подання органу доходів і зборів митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання органом доходів і зборів.

Базою оподаткування митом товарів, що переміщуються через митний кордон України, є:

для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, – **митна вартість товарів**; формула розрахунку має такий вигляд:

$$\text{Мито}(\%) = \text{МВТ} \times \text{С}(\%), \quad (5.1)$$

де МВТ – митна вартість товару, визначена згідно з умовами поставки;

С – встановлена Законом України ставка у відсотках на товар;

для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, – **кількість таких товарів** у встановлених законом одиницях вимірювання; розрахунок здійснюється за формулою:

$$\text{Мито}_{\text{спец}} = V \times \text{С}_{\text{спец}}, \quad (5.2)$$

де V – кількість таких товарів у встановлених законом одиницях вимірювання;

С_{спец} – встановлена законом України ставка у грошову еквіваленті.

Для товарів, на які законом встановлено комбіновані ставки мита, базою оподаткування є митна вартість і фізична кількість товару у встановлених законом одиницях вимірювання. Тобто визначається окремо розмір мита за формулами (5.1) і (5.2); потім з визначених обирається більша сума мита та сплачується суб'єктом ЗЕД до державного бюджету країни.

Адвалорні мита найбільш поширені у світі, оскільки в найбільшій мірі відповідають сучасним тенденціям розвитку міжнародної торгівлі. За допомогою таких ставок мита уряд держави забезпечує справедливу конкуренцію, тому що вони підтримують однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливань цін на товар на світовому ринку. Недоліком використання адвалорних ставок мита є необхідність правильного визначення бази оподаткування, а саме – митної вартості товару, яка визначається на основі Incoterms.

Застосування специфічних мит має більш захисний характер у порівнянні з адвалерними. Однак вони діють нерівномірно на всі товари. Перевагою специфічних мит є відсутність визначення бази оподаткування (митної вартості). Установлення специфічних мит відбувається в період погіршення кон'юнктури на зовнішніх ринках, що супроводжується падінням цін.

Застосування комбінованих ставок перешкоджає спробам з боку бізнесу знизити митну вартість товару.

5.3. Акцизний податок

Акцизний податок в Україні регламентується ст. 212 – 232, розділом VI Податкового кодексу. Згідно зі ст. 14 ПКУ **акцизний податок** – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених ПКУ як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції).

Сьогодні в Україні, як і в багатьох інших країнах, акцизом обкладаються товари з такими характеристиками:

виробництво та реалізація таких товарів перебувають під наглядом держави;

вони характеризуються нееластичністю попиту за ціною;

еластичність попиту за доходом для цих товарів часто більша за одиницю;

у державі прийнято вважати, що використання цих товарів не приносить користі споживачам і з великою ймовірністю викликає негативні зовнішні ефекти;

до підакцизних не належать товари першої потреби.

Тобто акциз, як одна з форм податкової реформи, нараховується на високорентабельні та монопольні товари. Разом із тим акцизний, як і всі непрямі, податок збільшує ціни на відповідні товари [7, с. 59]. Ще

французький економіст Ф. Демезон зазначав, що акциз "здатен один принести казні стільки та навіть більше, ніж усі інші податки" [31].

За статистичними даними ДФС у 2015 р. у повному обсязі виконано завдання Міністерства фінансів України з акцизного податку за ввезені на митну територію товари – 103,5 % (або +0,8 млрд грн до попереднього року); у 2016 р. – 120 % (+5,8 млрд грн).

Платниками даного виду податку є особи, які:

виробляють або реалізують підакцизні товари на митній території України;

ввозять підакцизні товари (продукцію) на митну територію України;

виробляють електричну енергію та продають її поза оптовим ринком електричної енергії.

Згідно зі ст. 214 ПКУ базою оподаткування для розрахунку акцизного податку за **адвалерними ставками** є вартість товарів (продукції), що ввозяться на митну територію України, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами (МРЦ) на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням податку на додану вартість та акцизного податку. Розрахунок акцизу за адвалерними ставками такий:

$$AP_{ac} = MRC \times C(\%), \quad (5.3)$$

де МРЦ – максимальна роздрібна ціна ввезеного товару, встановлена імпортером з урахуванням ПДВ та акцизного податку;

AP_{ac} – сума акцизного податку, розрахована за адвалерними ставками;

C – адвалерна ставка акцизного податку.

У разі обчислення податку зі застосуванням **специфічних ставок** з підакцизних товарів (продукції) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях вимірювання ваги, обсягу, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках; формула розрахунку має вид:

$$AP_{spez} = K \times C, \quad (5.4)$$

де AP_{spez} – сума акцизного податку за специфічними ставками;

K – кількість товару у одиницях вимірювання, встановлених законодавством України до товару;

C – ставка акцизного податку у грошових одиницях.

Для обчислення податку з одночасним застосуванням адвалорних і специфічних ставок податку базою оподаткування є МРЦ і фізична одиниця вимірювання товару. У такому випадку акциз розраховується за наступною формулою:

$$AP = AP_{ac} + AP_{spez}, \quad (5.5)$$

де AP – акцизний податок за адвалорними та специфічними ставками.

Українське законодавство у галузі справляння акцизного податку визначає такий перелік підакцизних товарів (ст. 215, ПКУ):

спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
тютюнові вироби, тютюн і промислові замінники тютюну;
пальне;

автомобілі легкові, кузови до них, причеи та напівпричеи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення десяти та більше осіб, транспортні засоби для перевезення вантажів;
електрична енергія.

Ставки акцизного податку на зазначені товари встановлюються ст. 215 ПКУ і є єдиними на всій території України.

Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення підакцизних товарів (продукції) на митну територію України є дата подання контролюючому органу митної декларації для митного оформлення або дата нарахування такого податкового зобов'язання контролюючим органом у визначених законодавством випадках.

Суми акцизного податку з товарів (продукції), які ввозяться на митну територію України та підлягають сплаті, визначаються платниками податку самостійно виходячи з об'єктів оподаткування, бази оподаткування та ставок цього податку. А контроль за правильністю розрахунку та сплати суми акцизного податку з товарів, які ввозяться на митну територію України, покладено на орган доходів і зборів.

5.4. Податок на додану вартість

Сьогодні одним із найсуперечливіших питань, пов'язаних із системою оподаткування, є податок на додану вартість (надалі – ПДВ), стрімке поширення якого у світі фактично припадає на останні п'ятдесят років. Такий молодий вік робить ПДВ не лише одним із найперспективніших

і найсучасніших винаходів податкової політики, але й інструментом, що потребує вдосконалення. Протягом попередніх десятиріч ПДВ був упроваджений у 136-ти країнах світу, у тому числі в усіх Європейських країнах. За нетривалий час існування цього податку уряди країн, що його запровадили, переконалися у його привабливості як ефективного джерела наповнення бюджету з найменшими структурними втратами для економіки [112].

Аналіз статистичних даних Державної казначейської служби України свідчить про особливу значущість у формуванні доходної частини державного бюджету саме податку на додану вартість у частині платежів, контроль за справляння яких покладено на митниці ДФС. Так, у 2016 р. ПДВ у загальній сумі платежів, перерахованих митницею ДФС, ПДВ становив 76,4 %, або 181 453 млн грн.

В Україні законодавство, яке регулює нарахування та сплату ПДВ максимально об'єднане в Податковому кодексі з урахуванням світового досвіду оподаткування ПДВ, особливо норми європейського права, оскільки однією з головних умов вступу України до ЄС є оподаткування податком на додану вартість.

Відповідно до ст. 14 ПКУ **податок на додану вартість** – це загальнодержавний непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V ПКУ.

Посилаючись на ст. 180 ПКУ, для цілей оподаткування *платником податку* є будь-яка особа, яка ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України, а також, особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають повне або часткове умовне звільнення від оподаткування, у разі порушення таких митних режимів, встановлених митним законодавством.

Об'єктом оподаткування є операції платників ПДВ зі ввезення товарів на митну територію України. З метою оподаткування цим податком до операцій ввезення товарів на митну територію України та вивезення товарів за межі митної території України прирівнюється поміщення товарів у будь-який митний режим, визначений Митним кодексом України.

Датою виникнення податкових зобов'язань у разі ввезення товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення; в разі експорту товарів – дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена

відповідно до вимог митного законодавства; а для послуг – дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

Згідно зі ст. 190.1 ПКУ **базою оподаткування** для товарів, що ввозяться на митну територію України, є договірна (контрактна) вартість, але не нижча митної вартості цих товарів, з урахуванням мита й акцизного податку, що підлягають сплаті та включаються до ціни товарів.

Розрахунок суми ПДВ здійснюється за такими формулами:

а) на товари, які не оподатковуються митом та акцизним податком:

$$\text{ПДВ} = \text{КВ(МВ)} \times \text{С}_{\text{ПДВ}}, \quad (5.6)$$

де ПДВ – сума податку на додану вартість;

КВ – контрактна вартість товару;

МВ – митна вартість товару;

$\text{С}_{\text{ПДВ}}$ – ставка ПДВ;

б) на товари, які оподатковуються митом:

$$\text{ПДВ} = (\text{КВ(МВ)} + \text{М}) \times \text{С}_{\text{ПДВ}}, \quad (5.7)$$

де М – мито;

в) на товари, які оподатковуються митом та акцизним податком:

$$\text{ПДВ} = (\text{КВ(МВ)} + \text{М} + \text{АП}) \times \text{С}_{\text{ПДВ}}, \quad (5.8)$$

де АП – акцизний податок;

г) на товари, які оподатковуються акцизним податком:

$$\text{ПДВ} = (\text{КВ(МВ)} + \text{АП}) \times \text{С}_{\text{ПДВ}}. \quad (5.9)$$

Для визначення бази оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за курсом валюти, який діє на дату подання митної декларації для митного оформлення.

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах та додаються до ціни товару (ст. 193, 194, ПКУ):

а) 20 відсотків;

б) 0 відсотків;

в) 7 відсотків за операціями з:

постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, дозволених для виробництва та застосування

в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я.

У разі здійснення суб'єктом ЗЕД України господарських операцій, в результаті яких товари декларуються в митних режимах експорту, реекспорту, безмитної торгівлі та вільної митної зони, ставка ПДВ дорівнює 0.

Згідно зі ст. 196 ПКУ не є об'єктом оподаткування операції з:

а) ввезення на митну територію України, вивезення за межі митної території України незалежно від обраного митного режиму товарів, митна вартість яких не перевищує еквівалент 150 євро;

б) ввезення на митну територію України товарів, сумарна фактурна вартість яких не перевищує еквівалент 150 євро:

у несупроводжуваному багажі;

на адресу одного отримувача (юридичної або фізичної особи) в одній депеші від одного відправника у міжнародних поштових відправленнях;

на адресу одного отримувача (юридичної або фізичної особи) в одному вантажі експрес-перевізника від одного відправника у міжнародних експрес-відправленнях;

в) ввезення на митну територію України фізичними особами у ручній поклажі та/або у супроводжуваному багажі товарів (крім підакцизних товарів та особистих речей), сумарна фактурна вартість яких не перевищує еквівалент 1000 євро, через пункти пропуску через державний кордон України, відкриті для повітряного сполучення;

г) ввезення на митну територію України фізичними особами у ручній поклажі та/або у супроводжуваному багажі товарів (крім підакцизних товарів та особистих речей), сумарна фактурна вартість яких не перевищує еквівалент 500 євро та сумарна вага яких не перевищує 50 кг, через інші, ніж відкриті для повітряного сполучення, пункти пропуску через державний кордон України.

Спираючись на ст. 197 п. 11 ПКУ звільняються від оподаткування операції з:

постачання товарів і послуг на митній території України та ввезення на митну територію України товарів як міжнародної технічної допомоги,

яка надається відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких отримана у встановленому законодавством порядку;

постачання товарів і послуг на митній території України та ввезення на митну територію України товарів, що фінансуються за рахунок міжнародної технічної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана у встановленому законодавством порядку;

ввезення на митну територію України майна як гуманітарної допомоги, наданої згідно з нормами Закону України "Про гуманітарну допомогу" [90].

Особливості оподаткування операцій під час переміщення товарів через митний кордон України залежно від обраного митного режиму детально вказані в ст. 206 ПКУ.

Отже, результатом вивчення теми "Оподаткування у сфері ЗЕД" є набуття слухачами глибоких знань і практичних навиків щодо особливостей оподаткування зовнішньоекономічної діяльності, розрахунку бази оподаткування та митних платежів.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Назвіть основні законодавчі документи, які регулюють оподаткування у сфері ЗЕД.
2. Визначте сутність і склад митних платежів.
3. Проаналізуйте чинники, які впливають на рівень митних платежів, перерахованих до Державного бюджету України.
4. Визначте базу оподаткування для розрахунку мита, акцизного податку та податку на додану вартість.
5. Проаналізуйте ставки ПДВ у різних країнах світу. Обґрунтуйте економічну сутність ПДВ.
6. Наведіть формули розрахунку мита, акцизного податку та податку на додану вартість.
7. Назвіть перелік товарів, які оподатковуються акцизом в Україні. Дайте їх характеристику.
8. Наведіть ставки ПДВ, за якими оподатковуються товари в Україні.
9. Проведіть порівняльний аналіз митних платежів в Україні й ЄС. Зробіть економічний висновок.
10. Наведіть особливості оподаткування ПДВ товарів, заявлених у різних митних режимах.

Практичні завдання

Задача 5.1. Українське підприємство підписало договір з італійським контрагентом (м. Анкона) щодо імпортування необхідного обладнання для власних магазинів. Умови постачання товару подані в табл. 5.1. Курс іноземної валюти до національної, перераховується за поточним курсом НБУ на дату виконання завдання.

Таблиця 5.1

Структура витрат на доставку товару

Показники	Долари США
1. Відпускна ціна товару із заводу	16 600
2. Витрати на навантаження товару на основний транспорт у м. Анкона	5 650
3. Витрати на основне перевезення (до кордону України – 68 %, після – 32 %)	17 450
4. Страхування основного транспортування	28 630
5. Витрати на розвантаження товару в Харкові	5 470
6. Імпортне мито	8 %
7. ПДВ	20 %

Завдання:

- 1) визначте митну вартість товару, який імпортується із Італії;
- 2) визначте митні платежі, пов'язані з імпортом товару.

Задача 5.2. ТЦ "МЕТРО" у Харкові із Франції імпортує вина натуральні з додаванням спирту: "Бургундське" (7 000 шт. – 12,5 дол./шт.) та "Анжуйське" (5 500 шт./ – 10,3 дол./шт.). Транспортування відбувається за таким маршрутом: м. Монпельє – м. Палермо (500 дол.); м. Палермо – м. Пула (350 дол.); м. Пула – м. Будапешт (200 дол.); м. Будапешт – м. Ужгород (150 дол.) (митниця); м. Ужгород – м. Хмельницький (70 дол.); м. Хмельницький – м. Київ (50 дол.). Курс іноземної валюти до національної перераховується за поточним курсом НБУ на дату виконання завдання.

Завдання:

- 1) визначте митну вартість товарів
- 2) визначте митні платежі, якщо мито – 18 %, акцизний податок – 7,16 грн/літр, ПДВ – 20 %.

6. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Основні питання

6.1. *Сутність та особливості нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.*

6.2. *Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.*

Мета – оволодіння студентами теоретичними знаннями та набуття практичних навиків щодо особливостей застосування засобів і методів нетарифного регулювання в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: ліцензування, квотування, добровільне обмеження експорту, нетарифні методи, технічні бар'єри, технічні регламенти, субсидії, маркування, стандартизація.

Література: [16; 18; 21; 23; 24; 72; 110].

6.1. Сутність та особливості нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Сучасні тенденції світової економіки характеризується значним посиленням інтеграційних процесів, які є інноваційною моделлю розвитку та новою формою здійснення зовнішньоекономічної діяльності. У цих умовах важливим моментом є розроблення дієвих механізмів регулювання ЗЕД з боку держави, які забезпечували б реалізацію власних інтересів країни, а саме – захист національного товаровиробника та споживача. Для забезпечення власних інтересів усі країни активно використовують заходи митно-тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. Слід зазначити, що заходи митно-тарифного регулювання ЗЕД залишаються ключовим інструментом торгової політики будь-якої держави, проте їх значення поступово знижується. Відповідно до цього пріоритетного значення набувають заходи нетарифного регулювання ЗЕД (НР ЗЕД), які дозволяють забезпечити захист національного ринку та підвищити рівень технологічної конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Водночас вони не стають додатковим ціновим навантаженням у разі здійснення експортно-імпорتنих операцій.

Аналіз українського законодавства показав, що питання, пов'язані із визначенням НР ЗЕД і заходів щодо його застосування, не розкриті повністю у жодному нормативному документі. Саме поняття "нетарифне регулювання ЗЕД" у національному законодавстві відсутнє, однак не виключається. Так, у ст. 7 МКУ вказано, що порядок та умови переміщення товару через митний кордон України, застосування механізмів тарифного та нетарифного регулювання тощо є державною митною справою. У ст. 7 ЗУ "Про ЗЕД" вказано, що "...регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою законів України; передбачених у законах України актів тарифного та нетарифного регулювання".

У сучасній економічній літературі термін **"нетарифне регулювання"** розглядається як комплекс адміністративних, правових та економічних заходів щодо захисту та стимулювання національного ринку, товаровиробника та споживача як на ринку України, так і за її межами. Разом з тим, на думку авторів даного дослідження, НР ЗЕД виконує переважно регулятивну функцію. Тобто його застосування більш ефективно в країнах з розвинутою ринковою економікою, ніж у країнах з перехідною економікою, де у ході здійснення ЗЕД переважає фіскальна функція.

Всесвітня організація ГАТТ нетарифні заходи розглядає як застосування дій урядом країни, крім тарифів, які перешкоджають вільному потоку товарів у міжнародній торгівлі. У п. 13 ст. 4 МКУ визначена сутність заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності як заходів, які: не пов'язані зі застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України; встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження; спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища; захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної й історичної спадщини. Проте в даному документі не наводиться конкретний перелік заходів нетарифного регулювання.

У ст. 14 ПКУ містить стислий перелік заходів НР ЗЕД:

- ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій;
- застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну;
- процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів;
- процедура видачі ліцензій на право імпорту – експорту спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів;
- дозвільна система служби експортного контролю;

сертифікація товарів, що ввозяться в Україну;

дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю;

реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок;

застосування державного пробірного контролю.

Вивчаючи світову практику застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД, можна дійти висновку, що їх кількість є дуже великою та різноманітною за складом. Через те єдиної прийнятної класифікації нетарифних заходів у практиці здійснення ЗЕД не існує. Однак такі провідні міжнародні організації, як ГАТТ, ЮНКТАД, МБРР, СОТ і Міжнародна торгова палата, займалися систематизацією та класифікацією заходів НР ЗЕД. Результати такої роботи дозволили узагальнити міжнародний досвід зі застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД. Слід відмітити, що за висновками експертів зі 108-ми країн, які приймали участь у роботі Уругвайського раунду (1986 – 1993 рр.), було вперше зроблено спробу взяти під контроль застосування заходів нетарифного регулювання, а саме – субсидювання виробників. На сьогодні у світовій практиці нараховується близько восьмисот конкретних видів нетарифних заходів.

Згідно з підходом, запропонованим ГАТТ/СОТ, заходи НР ЗЕД класифікуються таким чином:

заходи, що регламентують, обумовлюють і визначають порядок участі держави в зовнішньоторговельних операціях (способи, на яких вони базується; угоди, договори тощо);

комплекс заходів, які об'єднують митні й адміністративні імпорتنі формальності, включаючи методи оцінювання митної вартості та визначення країни походження товару, форми товаросупровідних документів і вимоги до їх оформлення, товарну класифікацію тарифів;

стандарти та вимоги, пов'язані з нормами безпеки для національних споживачів та екології, санітарно-ветеринарні норми, вимоги до упакування та маркування товарів;

кількісні та валютні обмеження імпорту й експорту;

обмеження, спрямовані на забезпечення повноти та своєчасності сплати платежів і податків: імпорتنі депозити, зміна дисконтної ставки, прикордонний податковий режим і плаваючі збори.

Іншою міжнародною торгівельною організацією ЮНКТАД розроблено власну класифікацію заходів НР ЗЕД:

- паратарифні заходи;
- заходи цінового контролю;
- заходи фінансового контролю;
- автоматичне ліцензування;
- кількісні обмеження;
- монопольні заходи;
- технічні стандарти.

Таким чином, охоплюючи міжнародну практику застосування заходів нетарифного регулювання, Секретаріатом ГАТТ/СОТ було створено банк даних з цього питання, який об'єднав найпоширеніші заходи НР ЗЕД за п'ятьма категоріями, основна характеристика яких наведена в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

**Класифікація заходів нетарифного регулювання
зовнішньоекономічної діяльності [18]**

Групи заходів	Заходи
1	2
1. Кількісні обмеження та подібні до них адміністративні заходи	Імпортні квоти; експортні обмеження; ліцензування; добровільні обмеження експорту; валютні обмеження й інші заходи валютного та фінансового контролю; заборони; внутрішні вимоги про обов'язкове виконання національних компонентів під час виробництва готової продукції
2. Нетарифні збори, податки, фінансові заходи	Попередні импортні депозити; ковзні податки; додаткові митні збори; антидемпінгові та компенсаційні мита; прикордонне оподаткування
3. Обмежувальна практика державних органів	Субсидії й інші дотації експортерам або імпортозаміщувальним галузям; переважна (для національних підприємств) система розміщення урядових замовлень; умови транспортування, що дискримінують іноземні вантажі та підприємства; регіональна політика розвитку, що встановлює пільги для окремих регіонів (в експорті або імпорті); науково-дослідна та конструкторська діяльність, що користується пільговим державним фінансуванням; дискримінаційна політика стосовно іноземних інвестицій, пов'язаних із зовнішньою торгівлею; дискримінаційна податкова, фінансова, валютна політика; практика та політика регулювання платіжних балансів і валютних курсів, що створює переваги для окремих потоків торгівлі або гальмує їх

1	2
4. Митні процедури та формальності	Процедура митного оцінювання; система митної класифікації в тих випадках, коли вона затримує митне оформлення або дає можливість тлумачити та застосовувати її самовільно
5. Технічні бар'єри в торгівлі	Санітарно-ветеринарні норми; промислові стандарти та вимоги безпеки; вимоги до пакування та маркування товарів, у тому числі торгові знаки

У багатьох наукових джерелах особливості нетарифних заходів визначені таким чином:

застосовуються, як правило, органами державної влади країни;
використовуються для регулювання зовнішньої торгівлі невеликої групи товарів;

діють протягом обмеженого терміну;

призначені для вирішення певних економічних і соціальних проблем, які вимагають оперативного втручання держави, зокрема для збалансування національного ринку;

мають автономний характер, тобто не пов'язані з міжнародними зобов'язаннями країни тощо.

У вітчизняній практиці регулювання ЗЕД використовуються не всі наведені заходи НР ЗЕД. Активне використання нетарифних заходів як головного інструменту державного регулювання ЗЕД відбувається у випадках [16]:

різкого погіршення платіжного балансу країни;

досягнення максимального рівня, встановленого урядом країни, зовнішньої заборгованості;

значного порушення рівноваги певних груп товарів на внутрішньому ринку країни;

необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною й експортною сировиною у виробництві;

порушення суб'єктом ЗЕД правових норм здійснення ЗЕД;

здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав.

У міжнародній практиці з усіх заходів нетарифного регулювання найбільшу популярність набули фінансова підтримка сільського господарства, технічні стандарти для промисловості, безпечність харчових продуктів.

Для оцінювання ефективного використання заходів нетарифного регулювання ЗЕД зазвичай розраховуються такі індекси [16]:

індекс частоти – показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;

індекс покриття торгівлі – показує вартісну частку експорту й імпорту, які покриті нетарифними обмеженнями;

індекс впливу на ціни – показує співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорт або експорт якого підпадав під нетарифне обмеження.

6.2. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності застосовуються урядом країни з метою посилення конкурентних позицій власних товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, забезпечення економічної безпеки держави, захисту національної промисловості, здоров'я населення тощо.

Найпоширенішою класифікацією методів нетарифного регулювання ЗЕД, яка є загальноприйнятою у науковій та практичній діяльності, є розподіл їх на **методи прямої** та **непрямої дії** (рис. 6.1).

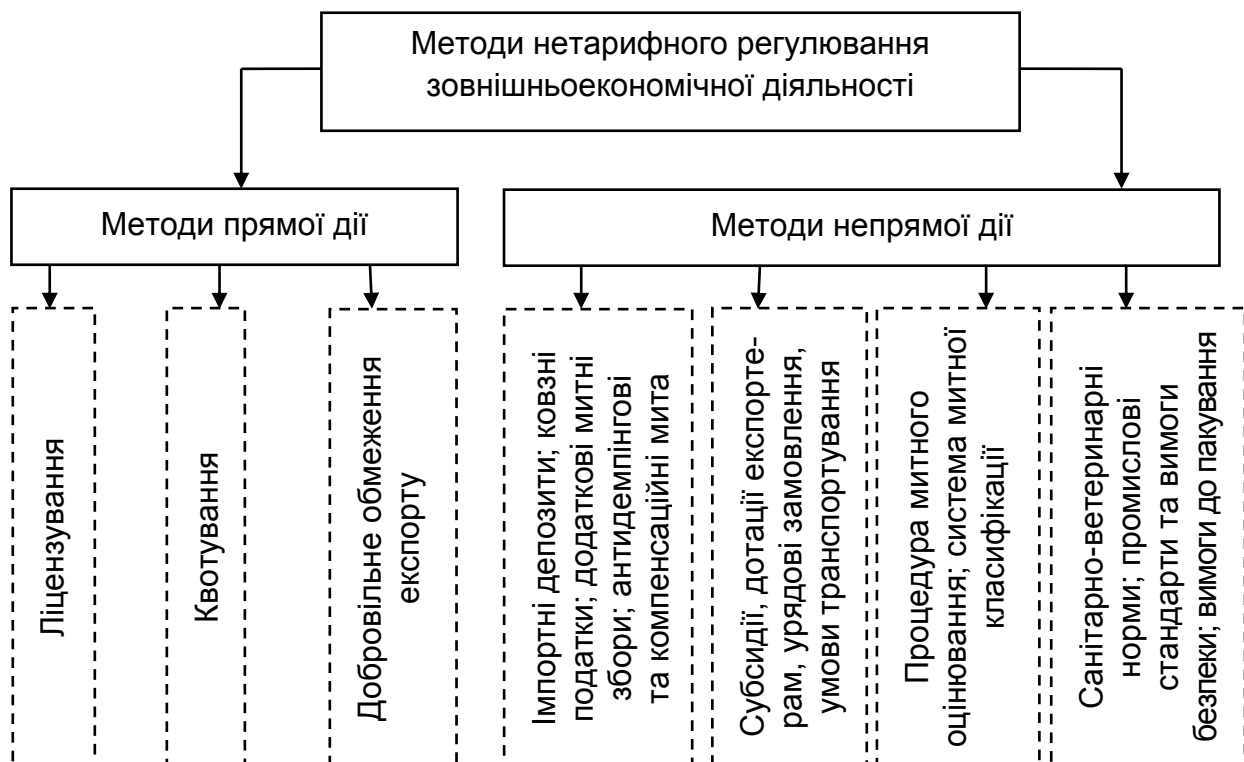


Рис. 6.1. Методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

До **методів нетарифного регулювання ЗЕД прямої дії** відносять кількісні обмеження (ліцензування, квотування, добровільне обмеження експорту), які набули найбільш широкого використання у світовій практиці регулювання міжнародної торгівлі товарами. Основною характеристикою даних обмежень є те, що за допомогою них визначається кількість товарів, які підлягають експорту або імпорту й їх номенклатура.

Методи непрямой дії ґрунтуються на дозвільній системі та включають заходи технічного, обмежувального та підтримувального характеру з боку уряду держави, а також додаткові митні процедури та формальності. Особливістю даних методів є те, що вони опосередковано впливають на розвиток ЗЕД, не обмежуючи її кількісно.

В Україні використання **ліцензування** та **квотування** базується на міжнародних документах і національних нормативно-правових актах, одним з яких є Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Як зазначається в ст. 16 ЗУ "Про ЗЕД", **кількісні обмеження** застосовуються виключно на недискримінаційній основі. Тобто жодні заборони чи обмеження Україною не застосовуються щодо імпорту будь-якого товару на її територію чи щодо експорту будь-якого товару, призначеного для території будь-якої держави, якщо тільки імпорт аналогічного товару з усіх третіх держав в Україну або експорт до всіх третіх держав є аналогічним чином забороненим чи обмеженим, якщо інше не передбачено міжнародними договорами та законодавством України.

Згідно зі ст. 16 цього Закону **ліцензування** зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів.

Статтею 16 даного Закону передбачено для експортних операцій дві форми ліцензування:

автоматичне ліцензування – визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики щодо надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження). Автоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії не справляє обмежувального впливу на товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню;

неавтоматичне ліцензування – визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики

щодо надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких установлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження). Неавтоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії використовується в разі встановлення квот (кількісних або інших обмежень) на експорт (імпорт) товарів.

Слід зауважити, що вітчизняним законодавством (ст. 16 ЗУ "Про ЗЕД") передбачено випадки, у разі яких запроваджується на митній території України:

а) ліцензування експорту за умови:

значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, що мають вагомe значення для життєдіяльності в Україні, особливо сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується до моменту відновлення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку;

необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;

експорту золота та срібла, крім банківських металів;

необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника в разі обмеження експорту вітчизняних матеріалів, необхідних для забезпечення їх достатньою кількістю для вітчизняної переробної промисловості протягом періодів, коли внутрішня ціна на такі матеріали тримається на рівні, нижчому за світову ціну, за умови впровадження КМУ плану стабілізації та за умови, що такі обмеження не повинні призводити до зростання експорту товарів такої галузі вітчизняної промисловості. Такі заходи застосовуються виключно на недискримінаційній основі;

необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;

необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України;

б) ліцензування імпорту за умови:

різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів;
різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;

необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;

імпорту золота та срібла, крім банківських металів;

необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту в Україну, що завдає значної шкоди або загрожує завданням значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується на термін, який дає змогу не допустити завдання значної шкоди або компенсувати завдану значну шкоду національному товаровиробнику, даючи йому можливість відновити його прибутковість;

необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;

необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України;

необхідності застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

Рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів, у тому числі встановлення квот (кількісних або інших обмежень), приймається КМУ за поданням Центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням переліку конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару.

У разі застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством.

З метою формування та забезпечення раціональної структури експорту (імпорту) товарів і захисту вітчизняного товаровиробника відповідно до ст. 16 ЗУ "Про ЗЕД", а також постанови КМУ від 18.01.95 № 35 "Про перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню у 1995 р." в Україні впроваджені такі види ліцензій (ст. 1 ЗУ "Про ЗЕД").

З метою застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією

з міжнародної торгівлі згідно із законодавством. Ці заходи охоплюють ліцензії за такими видами:

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

ліцензія антидемпінгова – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого терміну певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;

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

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

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

ліцензія експортна (імпортна) – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом установленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;

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

До кожного виду товару може встановлюватися тільки один вид ліцензії, визначений цим Законом. Ліцензії видаються Центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики. Порядок видачі ліцензії встановлюється та регламентується ЗУ "Про ЗЕД", в якому вказано методи розподілу ліцензій згідно з розглядом поданих заяв від суб'єктів ЗЕД. Центральний орган виконавчої влади може розглядати заяви **в порядку їх надходження**, який визначається за датами реєстрації заявок, або **одночасно** після закінчення оголошеного строку їх приймання.

Для окремих, найбільш чутливих для країни груп товарів може вводитися режим квотування, тобто імпорт у межах тарифних квот.

Режим квотування зовнішньоекономічних операцій запроваджується у випадках, передбачених ЗУ "Про ЗЕД" і чинними міжнародними договорами України, та здійснюється шляхом обмеження загальної кількості та/або сумарної митної вартості товарів, яка може бути ввезена (вивезена) за певний період. Порядок квотування зазначених операцій та види квот визначаються ЗУ "Про ЗЕД" (ст. 381, ГКУ).

Згідно з правилами СОТ розрізняють поняття "квота" та "тарифна квота":

квота – норма, частка чого-небудь, що допускається в рамках можливих угод і договорів;

тарифна квота – це дворівневий митний тариф, який пов'язаний з кількістю товару; за ним указано, яка кількість товару може бути імпортована за пільговими ставками мита у зазначений період часу.

Як правило, пільгові ставки відповідають рівню ставки правового режиму "найбільшого сприяння" або генералізованій системі преференцій (GSP, GSP+). На сьогодні Україні надають пільги у торгівлі за генералізованою системою преференцій такі країни світу: Європейський Союз, Туреччина, Японія, США, Канада.

Після того як обсяг тарифної квоти буде вичерпаний, суб'єкт ЗЕД може продовжувати імпортувати товар без обмеження, але за ставка мита, які відповідають загальному режиму імпорту.

На сьогодні найбільш актуальним для вітчизняного бізнесу є встановлення тарифних квот ЄС на тридцять шість видів український товарів. Повний перелік таких товарів, який підлягає квотуванню, визначений в доповненні до додатку I-A розділу IV Угоди про асоціацію між Україною як однієї сторони й Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії й їх державами-членами – як іншої. В основному це товари сільськогосподарської галузі, яка має високий експортний потенціал.

Україна встановила тарифні квоти тільки за трьома видами товарів, які імпортуються з ЄС на митну територію нашої держави: **свинина, м'ясо птиці та напівфабрикати із м'яса птиці, цукор**. Адміністрування тарифних квот на імпорт свинини, м'яса птиці, напівфабрикатів із м'яса птиці та цукор відбувається за принципом **"перший прийшов – перший обслуговується"**.

Державна фіскальна служба України здійснює публікацію та щоденне оновлення на офіційному веб-порталі у мережі Інтернет інформації про загальні обсяги та залишок невикористаної тарифної квоти за кожним видом продукції (табл. Б.1 – Б.3 додатка Б).

В українському законодавстві (ст. 1 ЗУ "Про ЗЕД") наведено такий перелік видів квот, які застосовується до товарів, що підлягають режиму квотування:

квоти (контингенти) глобальні – встановлюються на товар (товари) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

квоти (контингенти) групові – квоти, що встановлюються на товар (товари) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

квота експортна (імпортна) – граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого терміну й який визначається у натуральних чи вартісних одиницях;

квоти (контингенти) індивідуальні – встановлюються на товар (товари) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись;

квоти спеціальні – граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого терміну й який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях вимірювання;

квоти антидемпінгові – 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 терміну й який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях вимірювання;

квоти компенсаційні – 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 терміну й який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях вимірювання.

Рішення про встановлення квот (кількісних або інших обмежень), приймається Кабінетом Міністрів України за поданням Центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням переліку конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару.

Адміністрування квот у вітчизняному законодавстві регулюється ст. 16 ЗУ "Про ЗЕД" у разі:

застосування процедури розгляду заявок у порядку надходження. Якщо на момент її подання, встановлені квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпано, така заявка не розглядається. Про факт, що квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпані, суб'єкт ЗЕД, який подав відповідну заявку, повідомляється письмово протягом семи робочих днів від дати її отримання;

застосування процедури розгляду поданих заявок одночасно. У ході запровадження неавтоматичного ліцензування вперше розподіл квот здійснюється пропорційно обсягам, зазначеним у заявках суб'єктів ЗЕД.

Згідно з Постановою КМУ "Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2016 р." ДФС України зобов'язана інформувати про оформлені суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності ліцензії на експорт та імпорт товарів, які підлягають ліцензуванню та щодо експорту (імпорту) яких встановлено квоти на веб-порталі у мережі Інтернет (табл. В.1, табл. В.2 додатка В).

Наступним елементом кількісних обмежень є **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.

Добровільне обмеження експорту як захід НР ЗЕД набув поширеного використання у світовій практиці на початку 50-х рр. минулого століття. Особливістю такого заходу є те, що його вводить країна-експортер, беручи на себе зобов'язання добровільно обмежити експорт товару в ту чи іншу країну. За своєю сутністю даний захід НР ЗЕД має багато спільного з режимом квотування. Проте слід зазначити, що рішення про добровільне обмеження експорту приймається під політичним тиском країни-імпортера. Головним приводом, який спонукає країну-імпортера висувати вимогу до країни-експортера щодо впровадження добровільного обмеження експорту, є заяви товаровиробників країни-імпортера та дезорієнтація на внутрішньому ринку.

У рамках СОТ Угода про захисні заходи містить зобов'язання країн – членів СОТ не застосовувати добровільні обмеження експорту та подібні заходи, а в майбутньому скасувати їх дію.

На початку 50-х рр. ХХ ст. США та ряд розвинених країн світу звернулися до уряду Японії добровільно обмежити експорт текстильних товарів, автомобілів, взуття, сталі, труб телевізорів. Україна також підпала під дію даного нетарифного обмеження. Так, обсяги експорту металопрокату, текстильної продукції та кольорових металів з України в країни ЄС регулюються Угодою між Урядом України й ЄС. Експорт у США таких товарів, як текстильна продукція, ферросілікономарганець, окремі категорії металопрокату також підпадає під дію добровільного обмеження експорту. В Індонезії квотується ввезення українського гарячекатаного прокату з заліза нелегованої сталі.

Наступні заходи НР ЗЕД відносяться до методів непрямой дії: імпорتنі депозити; ковзні податки; додаткові митні збори; антидемпінгові та компенсаційні мита.

Згідно зі ст. 1 ЗУ "Про ЗЕД" **попередні імпорتنі депозити** – внесення суб'єктами ЗЕД на безпроцентні рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно зі зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передання товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених процентах до вартості відповідного договору (контракту)

Імпорتنі депозити в українському законодавстві регламентуються ст. 19 ЗУ "Про ЗЕД", відповідно до якої спеціальні імпорتنі процедури, що застосовуються в Україні, включають:

застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;

режим попередніх імпорتنих депозитів, що вносяться у банки.

Режим попередніх імпорتنих депозитів запроваджується Національним банком України з метою регулювання платіжного балансу України. Національний банк України встановлює порядок здійснення операцій з попередніми імпортними депозитами та відносний розмір сум депозитів у відсотках до вартості договору (контракту), який не може перевищувати 50 %.

Відповідно до положень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі від 15.04.1994 р. члени СОТ підтверджують своє зобов'язання якомога скоріше та публічно оголошувати розклади скасування заходів щодо обмеження імпорту, які вживаються у зв'язку зі станом платіжного балансу, та підтверджувати своє зобов'язання надавати перевагу тим заходам, які справляють найменш руйнівний вплив на торгівлю. Вважається, що такі заходи (які у цій Домовленості іменуються "цінові заходи") включають **додаткові імпорتنі збори, вимоги про внесення депозитів імпортерами** або інші рівноцінні торговельні заходи, що відбиваються на ціні імпортованих товарів.

Додатковий імпорتنий збір установлюється ЗУ "Про внесення змін до Митного кодексу України щодо стабілізації платіжного балансу" № 74-VIII від 28.12.2014 р., відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та Домовленості про положення щодо платіжного балансу у разі значного погіршення стану платіжного балансу або істотного скорочення золотовалютних резервів або досягнення ними мінімального розміру з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу та збільшення розміру золотовалютних резервів.

Згідно зі ст. 288 МКУ особливі види мита (додатковий імпорتنий збір, антидемпінгове мито, компенсаційне мито, спеціальне мито) застосовуються незалежно від інших видів мита на умовах, визначених законом.

У сучасних жорстких умовах ринкової економіки успіх будь-якої країни світу ґрунтується на здійсненні ефективної міжнародної торгівлі. Однією з поширених форм забезпечення конкурентної переваги підприємства або держави в цілому у світовому просторі є демпінг. Така практика поширилася у світовій торгівлі в 20 – 30-ті рр. минулого століття в період Великої економічної кризи.

Базовим міжнародним нормативним документом, який визначає сутність демпінгу, є ст. 6 ГАТТ [72], відповідно до якої **демпінг** – це ситуація, коли товари однієї країни потрапляють на ринок іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість товарів. У цьому ж контексті в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) було укладено так званий Антидемпінговий кодекс – Угоду про застосування ст. 6 ГАТТ 1994 р. Цим документом визначається поняття демпінгу: товар вважається таким, що демпінгується, тобто вводиться в торгівлю іншої країни за вартістю, меншою від звичайної, якщо експортна ціна товару, що експортується з однієї країни до іншої, менша від порівняльної ціни, яка встановлюється

в ході звичайної торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в країні-експортері [108].

Відповідно до ст. 1 ЗУ "Про ЗЕД" **демпінг** – ввезення на митну територію країни імпорту товару за ціною, нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару.

Об'єднуючи результати наукових досліджень і торгової практики між країнами світу, можна виділити певні класифікаційні ознаки демпінгу (рис. 6.2).

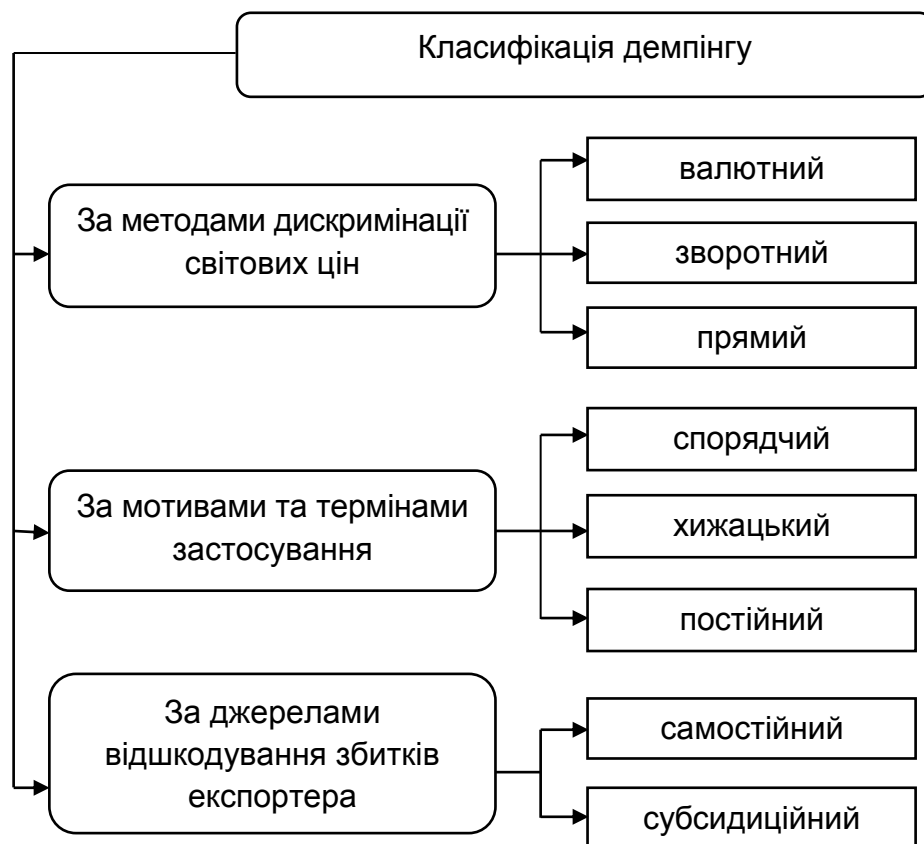


Рис. 6.2. Класифікація демпінгу [21]

У ст. 9 ЗУ "Про ЗЕД" і ст. 3 ЗУ "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" визначено державні органи й їх повноваження щодо проведення спеціальних розслідувань і застосування спеціальних заходів у разі порушення правил і принципів міжнародної торгівлі. У випадках, коли доведено факт демпінгу та нанесення шкоди вітчизняному виробникові, уряд країни може застосовувати антидемпінгове мито.

З метою визначення демпінгової маржі здійснюється порівняння між нормальною вартістю й експортною ціною. Таке порівняння здійснюється

на основі однакових базисних умов поставки (як правило, франко-завод) щодо продажу, здійсненого за найближчою датою, стосовно якої є відповідна інформація. Базисні умови поставки визначаються відповідно до Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів "Інкотермс" (ст. 7, 8, ЗУ "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту").

Сплата попереднього антидемпінгового мита здійснюється у готівковій або безготівковій формі, або шляхом внесення суми мита на депозит, або оформленням відповідного боргового зобов'язання, якщо інше не встановлено законодавством країни імпорту. Розмір ставки попереднього антидемпінгового мита не повинен перевищувати попередньо розраховану демпінгову маржу та може бути нижчим цієї маржі за умови, що ставка мита буде достатньою для запобігання шкоді, заподіяній національному товаровиробнику. Попередні антидемпінгові заходи застосовуються протягом чотирьох місяців. Цей термін може бути продовжений Комісією на два місяці, але загальний строк їх застосування не повинен перевищувати шести місяців.

У разі, якщо Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі встановлено факт наявності демпінгу та завдання шкоди, приймається рішення про застосування остаточних антидемпінгових заходів.

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

Уряди різних країн світу з метою підтримки та розвитку певних галузей вітчизняної економіки та споживачів на внутрішньому ринку використовують такий засіб нетарифного регуляторного, як субсидіювання. Згідно зі ст. 12 ГКУ одним з основних засобів регулюючого впливу держави на господарську діяльність суб'єктів господарювання є субсидії. У науковій літературі не існує загальноприйнятого визначення даного терміну. Вважається, що найбільш поширеним і конкретним визначенням субсидії є таке – це форма державного втручання, в результаті якого ціна на товару для споживача стає нижчою за ринкову ціну, або вищою для виробників, або що приводить до зниження витрат і для споживачів, і для виробників завдяки прямій чи непрямій підтримці підприємств [24].

Нормативним міжнародним документом, який визначає та регулює правила надання субсидій з боку держави, є Угода про субсидії та компенсаційні заходи ГАТТ, підписана Україною 15.04.1994 р. Відповідно

до параграфу 1 цього документу **субсидією** вважається фінансове сприяння, що надається на території члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, тобто коли уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційне пряме передання грошових коштів або зобов'язань (наприклад, гарантій за позиками) [23]. Згідно з методологією Системи Національних Рахунків (ОЕСД, 1997 р.), **субсидії** – це гранти, які державні та приватні підприємства отримують від уряду; вони є додатковими виплатами до тих надходжень, які виробники отримують від продажу своїх товарів та послуг. Ці виплати можуть не включатися до ринкової вартості виробленої продукції, але можуть компенсувати певну частку виробничих витрат.

У міжнародній практичній діяльності виділяють декілька видів субсидій:

а) за характером виплат, субсидії класифікуються на:

прямі субсидії – це безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару. Вони дорівнюють різниці витрат експортера або виробника й отриманого ними доходу. Ці субсидії заборонено правилами ВТО;

непрямі субсидії – це форма прихованого дотування експортерів або виробників за рахунок надання їм пільгового кредитування, податкових вилучень і пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо. Ці субсидії можуть стосуватись і експортних, і імпорتنих товарів;

б) за напрямом ведення торгівлі розрізняють:

внутрішні субсидії – це різні форми державного фінансування вітчизняних товаровиробників, що конкурують з імпортерами подібного (аналогічного) товару;

експортні субсидії – це субсидії, що надаються вітчизняним виробникам, які продають свою продукцію за кордоном. Згідно з теорією міжнародної торгівлі, ці субсидії надаються державою з метою розподілу доходів, підтримки певних секторів економіки та балансу поточного рахунку товарів та послуг.

Згідно з положеннями Угоди про субсидії та компенсаційні заходи всі субсидії класифікуються таким чином:

заборонені субсидії (ст. 3 Угоди);

субсидії, що не дають підстави для вжиття заходів (ст. 8 Угоди);

субсидії, що дають підстави для вжиття контрзаходів (ст. 8 Угоди).

Застосування з боку уряду країни-експортера субсидіювання впливає на умови міжнародної торгівлі, штучно надаючи додаткові переваги вітчизняному товаровиробникові на світовому ринку та забезпечуючи йому конкурентоспроможність. Однак, якщо урядом країни-імпортера встановлено та доказано факт використання заборонених субсидій, він може у відповідь на такі дії запровадити контрзаходи – ввести компенсаційне мито на товари, що є об'єктом компенсаційного розслідування.

В умовах інтенсивного розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів для стимулювання міжнародної торгівлі все більшого значення набувають технічні бар'єри. З боку країн, які активно розвивають ЗЕД, збільшується використання технічних вимог – стандартів. Міжнародна організація ГАТТ/СОТ виділяє такі групи стандартів, як технічні стандарти, вимоги до пакування та маркування товару.

Так, ст. 18 ЗУ [109] **технічний регламент** визначається як нормативно-правовий акт, затверджений центральним органом виконавчої влади з питань технічного регулювання та споживчої політики. У ньому зазначаються характеристики продукту чи пов'язані з ним процеси та методи виробництва, включаючи відповідні адміністративні положення, виконання яких є обов'язковим. Технічний регламент не містить вимог щодо безпечності харчових продуктів, встановлених згідно із санітарними заходами, та може включати або визначати вимоги до термінології, позначень, пакування, маркування або етикетування стосовно продукту, процесу чи методу виробництва.

Технічні стандарти запроваджуються урядом країни як інструмент технічної й адміністративної політики держави. У ст. 2.1 Угоди про технічні бар'єри у торгівлі [110] від 15.04.1994 р. безпосередньо говориться, що держави – члени СОТ повинні створювати умови для імпорту товарів не менш сприятливі, ніж ті, які надаються вітчизняним товарам.

У результаті вивчення теоретичного матеріалу студент набуває практичних навичок щодо використання нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. У чому полягає специфіка нетарифного регулювання ЗЕД?
2. Які заходи належать до нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

3. Що таке квота? Які види квот ви знаєте?
4. У чому полягає відмінність квоти та тарифної квоти?
5. Назвіть перелік українських товарів, на які введено тарифні квоти у рамках Угоди про асоціацію між Україною як однієї сторони й Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії й їх державами-членами – з іншої.
6. Що таке ліцензія? Які види ліцензій вам відомі?
7. Визначте порядок отримання ліцензій в Україні.
8. Чи використовується квотування та ліцензування одночасно?
9. Наведіть товари, які підлягають квотуванню та ліцензуванню. Назвіть державний орган, який затверджує перелік таких товарів.
10. Що таке добровільне обмеження експорту? В яких випадках воно використовується?

Тести

На кожне з тестових завдань може бути не більше двох відповідей

1. *Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує функцію переважно:*
 - а) фіскальну;
 - б) законодавчу;
 - в) регулятивну;
 - г) контролюючу.
2. *Застосування нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є більш ефективним в країнах:*
 - а) з перехідною ринковою економікою;
 - б) з ринковою економікою;
 - в) що розвиваються.
3. *За даними Секретаріату ГАТТ/СОТ заходи нетарифного регулювання (такі, як субсидії), належать до категорії:*
 - а) кількісних обмежень і подібних до них адміністративних заходів;
 - б) митних процедур і формальностей;
 - в) технічних бар'єрів у торгівлі;
 - г) обмежувальної практики державних органів;
 - д) нетарифів, зборів, податків, фінансових заходів.
4. *У разі погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів Уряд України запроваджує:*
 - а) ліцензування експорту,
 - б) квотування імпорту;

- в) добровільне обмеження експорту;
- г) ліцензування імпорту.

5. *Порядок введення режиму квотування у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності регламентується:*

- а) Законом України "Про ЗЕД";
- б) Податковим кодексом України;
- в) Митним кодексом України;
- г) Господарським кодексом України.

6. *За напрямом ведення торгівлі субсидії класифікуються, як:*

- а) прями субсидії;
- б) непрямі субсидії;
- в) внутрішні субсидії;
- г) експортні субсидії;
- д) заборонені субсидії.

7. *За джерелом відшкодування збитків демпінг розподіляється на:*

- а) самостійний;
- б) прями;
- в) хижацький;
- г) валютний;
- д) субсидиційний.

8. *Згідно з ЗУ "Про ЗЕД" демпінгом вважається імпорт товару за ціною:*

- а) вищою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту;
- б) нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту;
- в) нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні імпорту;
- г) вищою від порівнянної ціни на подібний товар у країні імпорту.

9. *Компенсаційні квоти вводяться на товар, який є:*

- а) об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів;
- б) об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;
- в) об'єктом антисубсидиційного розслідування та/або компенсаційних заходів.

10. *Рішення про встановлення квот (кількісних або інших обмежень) приймається:*

- а) Кабінетом Міністрів України;
- б) Верховною Радою України;
- в) Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі;
- г) Фіскальною службою України.

7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Основні питання

7.1. Валюта, валютні цінності та валютні курси.

7.2. Сутність та основні принципи валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

7.3. Порядок відкриття рахунків в іноземній валюті.

Мета – формування у студентів теоретичної бази щодо сутності та основних принципів валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Набуття практичних навичок роботи з валютою, валютними цінностями та валютними курсами.

Ключові слова: валюта, валютні цінності, валютний курс, валютний ринок, валютні операції, резидент, нерезидент, валютне регулювання, валютна блокада.

Література: [20; 25; 34; 63; 72; 78; 79; 85; 87; 95; 102].

7.1. Валюта, валютні цінності та валютні курси

У більшості випадків зобов'язання, які виникають щодо зовнішньоекономічних контрактів, виражених в іноземній валюті, спричиняють необхідність здійснення розрахунків в іноземній валюті. В основі цих розрахунків знаходиться рух товаросупроводжувальних документів і операційне оформлення платежу. Таким чином, виникає необхідність розгляду питань, пов'язаних з організацією та порядком розрахунків в іноземній валюті. Поняття "валюта" широко застосовується в економічній літературі та практиці. Сутність поняття "валюта" як економічної категорії не має однозначного тлумачення серед економістів. У перекладі з італійської "valuta" – вартість, ціна. Найбільш прийнятне визначення валюти дає український вчений М. І. Савлук: **валюта** – будь-які грошові кошти, формування та використання яких прямо чи опосередковано пов'язано із зовнішньоекономічними відносинами [20].

Поняття "валюта" передбачає наявність не тільки законних платіжних засобів у вигляді готівки чи депозитів тієї чи іншої країни, але й інших валютних цінностей.

Основоположними нормативними документами, які регулюють порядок здійснення валютних операцій, є такі законодавчі акти:

Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 275-VI;

Декрет КМУ від 19.02.1993 р. № 15-93 "Про систему валютного регулювання та валютного контролю";

Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. "Про зовнішньоекономічну діяльність";

Закон України № 185/94-ВР від 23.09.1994 р. "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті";

Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене постановою Правління НБУ від 10.08.2005 р. № 281;

Правила використання готівкової іноземної валюти на території України, затверджені постановою Правління НБУ від 30.05.2007 р. № 200;

Класифікатор іноземних валют, затверджений постановою Правління НБУ від 04.02.1998 р. № 34.

Згідно з Декретом КМУ України № 15-93 [97] до **валютних цінностей** належать:

валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу й є законним платіжним засобом на території України; вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках у банківських та інших фінансових установах на території України;

платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі – тратти, боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України;

іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу й є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави; вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу; кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших фінансових установ за межами України;

платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі – тратти, боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази,

депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах;

банківські метали – золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

Валюти можна класифікувати за декількома ознаками:

залежно від емітента: національна й іноземна валюта;

залежно від режиму використання: неконвертована та конвертована.

Неконвертована (замкнута) – це валюта, яку неможливо вільно обміняти за ринковим курсом. Ввіз і вивезення такої валюти жорстко обмежується.

Конвертована валюта – це валюта, яка вільно обмінюється на валюти інших країн і міжнародні платіжні засоби. Конвертовані валюти, в свою чергу, розрізняють на вільно конвертовані валюти та з обмеженою конвертованістю. Конвертовані валюти обмінюються за валютним курсом.

Валютний курс – це ціна однієї валюти, виражена в іншій валюті. З точки зору національного законодавства – це встановлений НБУ курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни.

Валютний курс формується головним чином під впливом співвідношення попиту та пропозиції валюти, що визначається в довгостроковому плані станом торговельного балансу. Важливу роль відіграють і процентні ставки, оскільки завжди прагнуть до найбільш прибуткового вкладення капіталу, на який інвестуються туди, де вищі процентні ставки. Курс валюти, пропозиція якої обмежена, зростає, тоді як курс валюти з надлишковою пропозицією падає. Важливий вплив на валютний курс справляє стан платіжного балансу.

До найпоширеніших операцій в іноземній валюті, які здійснюють суб'єкти господарювання, належать:

купівля – продаж іноземної валюти;

придбання товарів, робіт і послуг за іноземну валюту;

продаж товарів, робіт і послуг за іноземну валюту;

розміщення тимчасово вільних коштів в іноземній валюті на депозитних рахунках;

залучення фінансових інвестицій в іноземній валюті;

інвестування іноземної валюти за кордон.

Під час здійснення міжнародних розрахунків слід керуватися Класифікатором іноземних валют. У табл. 7.1 наведені конвертовані валюти,

які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями, валюти країн – членів Європейського Союзу [79].

Таблиця 7.1

Класифікатор іноземних валют

№ п/п	Найменування валюти	Код валюти	
		цифровий	літерний
1	Австралійський долар	036	AUD
2	Болгарський лев	975	BGN
3	Вона	410	KRW
4	Гонконгівський долар	344	HKD
5	Датська крона	208	DKK
6	Долар США	840	USD
7	Злотий	985	PLN
8	Євро	978	EUR
9	Йена	392	JPY
10	Канадський долар	124	CAD
11	Куна	191	HRK
12	Мексиканське песо	484	MXN
13	Новозеландський долар	554	NZD
14	Новий ізраїльський шекель	376	ILS
15	Норвезька крона	578	NOK
16	Сінгапурський долар	702	SGD
17	Румунський лей	946	RON
18	Форинт	348	HUF
19	Фунт стерлінгів	826	GBP
20	Чеська крона	203	CZK
21	Шведська крона	752	SEK
22	Швейцарський франк	756	CHF
23	Юань Женьміньбі	156	CNY

Класифікація валютних курсів наведена в табл. 7.2.

Класифікація валютних курсів

Критерії	Валютний курс
Спосіб фіксації	Плаваючий Фіксований Змішаний
Спосіб розрахунку	Паритетний Фактичний
Вид угоди	Строковий Спот-угода Своп-угода
Спосіб встановлення	Офіційний Неофіційний
Відношення до учасників угоди	Курс купівлі Курс продажу Середній курс
За способом продажу	Курс готівкового продажу Курс безготівкового продажу Оптовий курс
За обліком інфляції	Реальний Номінальний

Слід зауважити, що в міжнародній практиці прийнято вказувати курс з точністю до четвертого знаку після коми. Найпоширенішим методом встановлення курсу є метод прямого котирування. Це означає, що фіксована кількість іноземної валюти виражається через відповідну суму національної валюти, що може змінюватися. Наприклад, офіційний курс гривні станом на 15.03.2017 р. є таким (табл. 7.3).

Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [102]

Код валюти		Кількість одиниць	Найменування валюти	Офіційний курс
Цифровий	Літерний			
840	USD	100	долар США	2 690,4296
978	EUR	100	євро	2 860,1957
643	RUB	10	російський рубль	4,5636
826	GBP	100	фунт стерлінгів	3 266,4433

Дуже рідко, але використовується, непряме (зворотне) котирування. За таким методом указується, скільки грошових одиниць іноземної валюти припадає на фіксовану кількість іноземної валюти. Переважно непряме котирування використовується в Великобританії, Ірландії та в деяких країнах – колишній колоніях Великобританії. Це пов'язано з тим, що до 1971 р. у Великобританії була відсутня десяткова система, тому зворотне котирування було легше використати на практиці. Та навіть після введення десяткової системи непряме котирування було збережено. З 1978 р. така система частково використовується у внутрішньому обороті США.

Так, наприклад, на дату виконання завдання один російський рубль коштує 0,45636 гривні, тобто приблизно 46 українських копійок. Це пряме котирування гривні. Щоб визначити, скільки українських гривень в одну російському рублі, треба провести непряме котирування: $1/0,45636 = 2,19$ грн, тобто в одному російському рублі 2,19 гривні. Наведемо ще один приклад: пряме котирування гривні до долару: $1 \text{ грн} = 26,904296$ гривень (див. табл. 7.3). Непряме котирування: $1 \text{ грн} = 1/26,904296 = 0,0372$ дол., тобто в одній гривні близько чотирьох центів.

Під час підписання зовнішньоторговельних угод використовують середній курс, який так і називається – курс для договорів і розраховується як середня величина між курсом купівлі та курсом продажу. Наприклад, станом на 14.03.2017 р. котирування були такими [102]:

курс купівлі – 26,93 грн за 1 дол.;

курс продажу – 27,00 грн за 1 дол.;

середній курс – 26,965 грн за 1 дол.

Якщо в курсовому бюлетені іноземних валют відсутня інформація про потрібну вам валюту, слід використовувати крос-курс.

Крос-курс – котирування двох іноземних валют для розрахунку курсу третьої валюти.

Наприклад, 1 євро коштує 28,601957 грн, 1 долар – 26,904296 грн (див. табл. 7.3). Крос-курс долару до євро: $26,904296/28,601957 = 0,94$ євро, тобто 1 долар коштує 94 євроценти. Крос-курс євро до долару: $28,601957/26,904296 = 1,063$ долари, тобто 1 євро коштує 1,063 долари.

7.2. Сутність та основні принципи валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Під **валютним регулюванням** слід розуміти діяльність державних органів валютного регулювання та контролю зі застосування адміністративних та економічних методів впливу на учасників валютних операцій [63].

До державних органів валютного регулювання та контролю слід віднести насамперед НБУ та міністерство фінансів України.

Під **інструментами валютного регулювання** розуміють сукупність методів і важелів, за допомогою яких здійснюється вплив на валютний курс шляхом виконання державними органами своїх повноважень у сфері регулювання валютних відносин [25].

Використання інструментів валютного регулювання ґрунтується на таких принципах [25]:

неупередженість – не допускати використання інструментів для маніпуляції валютними курсами;

ефективність – метою використання того чи іншого інструмента є отримання економічного ефекту відповідно до стратегії валютного регулювання на рівні держави;

гласність – публічність в обґрунтуванні вибору валютних інструментів і результатів її використання;

рівноправність – урахування інтересів усіх суб'єктів валютного ринку;

гнучкість – у будь-який час у разі потреби інструменти, що використовуються, можуть бути змінені на інші;

послідовність – вибір і використання інструментів валютного регулювання має бути послідовним і без різких неочікуваних змін;

оптимальність – сутність цього принципу полягає в тому, що держава втручається в діяльність учасників валютного ринку лише за умов певної економічної необхідності.

У переліку основних принципів використання валютних інструментів згадані такі поняття, як "валютний ринок" та "учасники (суб'єкти) валютного ринку". Для кращого розуміння теми надамо визначення цих та інших важливих понять.

Валютний ринок – це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі – продажу іноземних валют і платіжних документів [34].

Суб'єкти валютного ринку – будь-які економічні агенти (юридичні та фізичні особи, резиденти та нерезиденти) та посередники, які забезпечують здійснення операцій з купівлі – продажу валюти [20].

Згідно з Декретом КМУ "Про систему валютного регулювання та валютного контролю" визначені такі поняття, як [97]:

резиденти – фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території

України, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за кордоном; 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;

нерезиденти – фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, які тимчасово перебувають на території України; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені та діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи й інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України.

Умовно всіх суб'єктів валютного ринку можна розподілити на чотири групи.

I група. Державні установи. В Україні це НБУ та Державна казначейська служба України.

II група. Юридичні та фізичні особи. До юридичних осіб слід віднести: компанії, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, здійснюють вкладення активів за кордон, розміщують вільні валютні кошти на депозитах. До фізичних осіб, відносяться особи, які здійснюють перекази заробітної плати, пенсії, купівлю та продаж валюти готівкою тощо.

III група. Комерційні банківські установи. Юридичні та фізичні особи, як правило, не мають прямого доступу на валютний ринок і здійснюють операції з валютою через комерційні банки. Останні проводять основний обсяг всіх валютних операцій. З цієї метою банки, по-перше, акумулюють гроші своїх клієнтів, по-друге, використовують власні кошти та здійснюють операції на міжбанківському валютному ринку.

IV група. Валютні біржі. Валютні біржі надають послуги з проведення операцій з валютою на біржовому валютному ринку.

Існують також інші підходи до класифікації суб'єктів валютного ринку. Так, за характером виконуваних операцій виділяють такі групи:

експортери й імпортери – купують і продають валюту для забезпечення виконання своїх обов'язків за контрактами ЗЕД;

інвестори, які вкладають капітал у валютні цінності;

спекулянти, які купують – продають валюту з метою отримання доходу від курсової різниці;

хеджери – учасники валютного ринку, які здійснюють операції з валютою з метою захисту від зміни валютного курсу;

посередники – комерційні банки, біржі тощо.

Валютний ринок, на якому здійснюють операції всі його суб'єкти, розподіляють на національний, міжнародний та світовий ринки.

Національні валютні ринки обмежуються економічним простором конкретної країни та регулюються її національним законодавством.

Міжнародні валютні ринки сформувались у тих країнах, які характеризуються мінімумом валютних обмежень з боку держави. Розміщуються такі ринки в місцях концентрації міжнародних банків та їх основних клієнтів – комерційних фірм, яким потрібно здійснювати платежі по всьому світові. Це валютні ринки Лондона, Парижу, Нью-Йорка, Токіо, Гонконга та ін.

Стрімкий розвиток засобів комунікацій дозволяє поєднувати окремі міжнародні ринки в єдиний **світовий** ринок. Сучасні технології дозволяють будь-якому суб'єкту ринку у будь-який час зв'язатися з будь-яким міжнародним валютним ринком для здійснення операції з валютою. Таким чином, світовий ринок працює цілодобово: коли закінчується робочий день у Токіо, його естафету приймають Париж і Лондон, яка потім переходить до Нью-Йорка.

Усі інструменти валютного регулювання можна розподілити на дві групи, які, в свою чергу, мають певний набір інструментів. Класифікація інструментів валютного регулювання наведена в табл. 7.4.

Таблиця 7.4

Класифікація інструментів валютного регулювання [25]

1. Інструменти прямого впливу	
<i>Економічні</i>	<i>Адміністративні</i>
Девізна політика Диверсифікація валютних резервів Регулювання валютного курсу Девальвація та ревальвація	Валютні обмеження Валютна блокада Регулювання платіжного балансу
2. Інструменти опосередкованого впливу	
Дисконтна політика Політика обов'язкових резервів Політика відкритого ринку	

Слід надати стисло характеристику кожному із наведених інструментів.

Інструменти прямого впливу – це сукупність методів, які розроблені державними органами для регулювання валютного ринку в країні.

Так, одним із основних **економічних інструментів** валютного регулювання в Україні є **девiзна політика**. Її сутність полягає у втручанні НБУ в здійснення операцій на валютному ринку. Метою такого втручання, яке називається валютною інтервенцією, є вплив на обмінний курс національної валюти. Так, для зміцнення обмінного курсу НБУ збільшує пропозицію іноземної валюти – продає валюту. І навпаки, за умови необґрунтованого укріплення національної валюти вона скуповується.

Диверсифікація валютних резервів – сутність цього інструменту валютного регулювання полягає в регулюванні офіційних валютних державних резервів, які створюються та використовуються згідно з Постановою НБУ від 20.05.1994 р. № 99 [95]. До валютних резервів відносять запаси іноземної валюти на рахунках Центрального банку, в банківських установах інших країн і міжнародних валютно-кредитних організаціях.

Регулювання режиму валютного курсу – це діяльність Центрального банку, спрямована на встановлення порядку визначення обмінного курсу національної валюти.

З цією метою використовують такі режими обмінних курсів, як:

режим фіксованого курсу – офіційне встановлення курсу з підтримкою на незмінному рівні;

режим плаваючого обмінного курсу – визначається на ринку під впливом попиту та пропозиції; залежить від таких факторів, як стан платіжного балансу, темп інфляції, обсяг валютних інтервенцій тощо;

змішаний режим – полягає в поєднанні двох попередніх режимів.

Політика ревальвації та девальвації – проведення комплексу заходів щодо корекції курсу національної валюти. Якщо корекція спрямована на зниження курсу, то її називають девальвацією. І навпаки, якщо мета курсової політики – зміцнення курсу національної валюти, то це ревальвація.

Адміністративні інструменти валютного регулювання – сукупність заходів нормативно-правового характеру.

Так, **політика валютних обмежень** полягає у встановленні законодавчих і нормативних правил щодо операцій учасників валютного ринку з валютними цінностями. Наприклад, НБУ неодноразово використовував політику валютних обмежень: 19.09.2012 р. на шість місяців був введений обов'язковий продаж 50 % валютної виручки; з серпня 2014 р. вимогу

обов'язкового продажу було підвищено до 100 %, а 22 вересня НБУ вирішив скоротити обов'язковий продаж інвалютної виручки експортерами до 75 %. Слід відмітити, що протягом останніх двадцяти п'яти років НБУ неодноразово використовував саме адміністративні інструменти валютного регулювання.

Регулювання платіжного балансу – полягає в застосуванні ескортних субсидій, митних тарифів, страхування від утрат через коливання валютних курсів.

Валютна блокада – застосування примусових валютних заходів одними державами проти інших, а саме: блокування рахунків, валютні обмеження та ін.

Стисло зупинимось на **інструментах опосередкованого впливу**, відмітивши, що це методи, які використовуються в ході здійснення монетарної політики держави.

До **дисконтної політики** відносять заходи Центрального банку зі встановлення ставки рефінансування.

Політика відкритого ринку ґрунтується на регулюванні грошової маси через проведення операцій з державними цінними паперами. Так, наприклад, з метою девальвації національної валюти банк збільшує ресурсну базу комерційних банків через викупівлю цінних паперів.

Отже, валютне регулювання включає всі необхідні інструменти впливу на валютний ринок і валютний курс, спрямовані на створення сприятливих умов діяльності економічних суб'єктів на валютного ринку.

7.3. Порядок відкриття рахунків в іноземній валюті

У розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту використовуються як засіб платежу іноземна валюта чи гривня. Такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки. Для того щоб суб'єкт підприємницької діяльності зміг здійснити валютні операції, йому необхідно відкрити валютний рахунок у банку.

В Україні порядок відкриття рахунків як в національній, так і в іноземній валютах регулюється згідно з Інструкцією про порядок відкриття, використання та закриття рахунків у національній та іноземних валютах № 492 [78].

Перелік документів, необхідних для відкриття валютного рахунку, такий:

- 1) заява на відкриття рахунку;
- 2) копія статутного документу;

- 3) копія довідки про внесення юридичної особи до ЕДРПОУ;
- 4) копія документу про взяття на облік у податкових органах;
- 5) картка зі зразками підписів і печатки встановленого зразка.

Згідно з п. 3.1 Інструкції № 492 особа, яка від імені суб'єкта господарювання відкриває поточний рахунок, зобов'язана:

надати паспорт або інший документ, що посвідчує особу. Представники суб'єктів господарювання мають також надати документи, що підтверджують їх повноваження. Фізичні особи-резиденти додатково пред'являють виданий відповідним контролюючим органом документ, що засвідчує їх реєстрацію в Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків; копії зазначених вище документів.

На підставі зазначених документів уповноважений працівник банку здійснює ідентифікацію клієнта й ідентифікацію та верифікацію особи, уповноваженої відкривати поточний рахунок. Якщо процедури верифікації й ідентифікації клієнта пройшли успішно, то між банком і клієнтом у письмовій формі укладається договір про відкриття валютного рахунку. У цьому договорі, зокрема, відображаються умови та дату відкриття валютного рахунку, особливості його функціонування, а також плата за користування рахунком. Після цього банк повідомляє клієнту номер та дату відкриття рахунку. Ці відомості заносяться також до картки зі зразками підписів. Необхідно пам'ятати, що для проведення як видаткових, так і прибуткових операцій можливе лише тільки після отримання повідомлення від податкових органів про взяття рахунку на податковий облік. До цього моменту за рахунком можливі лише операції із зарахування коштів (прибуткові).

Слід зауважити, що банк може вимагати й інші документи, у разі ненадання яких може відмовити клієнту у відкритті рахунка.

У Законі України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" визначено основні принципи організації розрахунків в іноземній валюті в Україні:

обов'язковий 75-відсотковий продаж валютної виручки експортерів; за дорученням клієнтів уповноважені банки зобов'язані купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України;

резиденти та нерезиденти мають право здійснювати купівлю – продаж валюти банкам, які мають відповідну ліцензії НБУ.

Таким чином, якщо у суб'єкта підприємницької діяльності виникає потреба у купівлі іноземної валюти (під час здійснення імпоротної операції), він звертається до банку та подає такі документи:

1) зовнішньоекономічний договір, оформлений відповідно до вимог українського законодавства;

2) вантажну митну декларація (якщо товар ввезений на територію України);

3) документи, які передбачені документарною формою розрахунків (акредитив та інкасо).

Підприємство подає також заявку, в якій мають бути вказані такі пункти:

- 1) назва підприємства, його повні реквізити;
- 2) номер валютного рахунку;
- 3) мета придбання валюти;
- 4) сума купівлі валюти, її код;
- 5) максимальний курс купівлі валюти.

Зазначимо, що згідно зі ст. 2 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" імпорتنі операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 180 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, потребують висновку Центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері економічного розвитку [95].

Національний банк України має право встановлювати термін, протягом якого куплена резидентом на міжбанківському валютному ринку України іноземна валюта для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентом має бути використана за призначенням, і порядок її продажу в разі недотримання резидентом цього терміну [95].

У ході здійснення експортних операцій виручка резидентів у іноземній валюті від експорту продукції підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 180-ми календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації такої продукції, що експортується, а в разі експорту робіт, транспортних послуг – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання транспортних послуг) [95].

Після виконання всіх вимог чинного законодавства щодо операцій з іноземною валютою суб'єкт ЗЕД має право самостійно розпоряджатися своєю валютною виручкою.

На завершення слід відмітити, що внаслідок постійної зміни офіційного курсу іноземних валют виникає курсова різниця згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 21 [85].

Курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів. Потрібно звернути увагу на те, що для розрахунку курсових різниць береться до уваги виключно курс валюти, встановлений НБУ. Комерційні курси, за якими було придбано (чи продано) валюти, на обчислення курсових різниць не впливають.

Розрізняють позитивну та негативну курсову різницю.

Позитивна курсова різниця – визначається як різниця між курсом НБУ, встановленим на дату балансу, та курсом НБУ, за яким валюти числяться на балансі.

Негативна курсова різниця – визначається як різниця між курсом НБУ, встановленим на дату здійснення розрахунків, і курсом НБУ, за яким валюта числиться на балансі.

Згідно з Наказом Міністерства фінансів України № 1591 "Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку" позитивна курсова різниця в бухгалтерському обліку відноситься на доходи, а негативна – до видатків підприємства.

Таким чином, вивчення матеріалу дозволяє сформулювати основні знання у студентів щодо особливостей валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Дайте визначення таких понять, як "валюта", "валютні цінності" та "валютний курс".
2. Назвіть основні критерії класифікації валютних курсів.
3. Наведіть приклади прямого та непрямого (зворотного) котирування валюти.
4. Дайте визначення поняття "крос-курс" і наведіть відповідний приклад.
5. Перелічіть суб'єктів валютного ринку.
6. Визначте основні принципи організації розрахунків в іноземній валюті в Україні.
7. Назвіть інструменти валютного регулювання прямого впливу.
8. Наведіть приклад інструменту валютного регулювання опосередкованого впливу.
9. Назвіть документи, які необхідні подавати в банк для відкриття валютного рахунку суб'єктами ЗЕД в Україні.

Практичне завдання

Задача 1. Сьогодні є можливість купувати товар у одного постачальника за 500 дол. США, а у іншого – за 400 євро. Встановлені курси валют: 27 грн/дол. США та 30 грн/євро.

Визначити:

1. У якого постачальника вигідніше придбати товар?
2. Якщо товар можна придбати в кредит під 10 % річних (ставка за кредитами в доларах та євро) строком на 1 рік. Через рік курси валют прогноуються на рівні 29 грн/дол. і 32 грн/дол. У якого постачальника вигідніше придбати товар? Інфляцією знехтувати.
3. У якого постачальника вигідніше придбати на умовах п. 2, якщо річний темп інфляції прогноуються на рівні 5 %?

8. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Основні питання

8.1. *Сутність, види та завдання економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*

8.2. *Інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*

8.3. *Показники економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*

Мета – опанування студентами теоретичних засад аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ключові слова: економічний аналіз ЗЕД підприємства, інформаційне забезпечення аналізу ЗЕД підприємства, показники економічного аналізу ЗЕД підприємства, види аналізу ЗЕД, товарна структура ЗЕД, географічна структура ЗЕД.

Література: [3; 53; 92].

8.1. Сутність, види та завдання економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Як вже було зазначено в попередніх розділах навчального посібника, процеси інтеграції України до Європейського Союзу потребують пошуку

нових ефективних шляхів виходу та зміцнення своїх позицій на європейському ринку. Тому зовнішньоекономічна діяльність – це один з перспективніших напрямів бізнесу для українських підприємств. Участь вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародній підприємницькій діяльності виражається в підписанні та виконанні зовнішньоекономічних угод, однією зі сторін якої є іноземний контрагент. Такі угоди регулюються, відповідно, нормами національного й іноземного законодавства. Це, в свою чергу, ставить нові, більш складні завдання для контролю за проведенням зовнішньоекономічних операцій. Наявність ризиків, пов'язаних із конкурентною боротьбою, вимоги європейського законодавства до товарів, що ввозяться на територію Європейського Союзу потребують ретельного аналізу впливу цих та інших чинників на результати зовнішньоекономічної діяльності підприємств. У зв'язку з цим зростає роль аналізу ЗЕД, який є надійним інструментом підтримки ефективності діяльності підприємства загалом.

Відомо, що слово "аналіз" походить від грецького *analysis* та означає метод наукового дослідження явищ і процесів, в основу якого закладене вивчення складових частин та елементів досліджуваної системи. В економіці аналіз застосовується з метою виявлення сутності, закономірностей, тенденцій економічних і соціальних процесів, господарської діяльності на всіх рівнях і в різних сферах економіки.

Згідно зі ст. 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [53] зовнішньоекономічна діяльність визначена як діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності; побудована на взаємовідносинах між ними; здійснюється як на території України, так і за її межами.

Таким чином, ми можемо запропонувати таке визначення **аналізу ЗЕД підприємства** як комплексне системне дослідження діяльності підприємства на міжнародному ринку з метою оцінювання досягнутих результатів і виявлення шляхів підвищення ефективності ЗЕД підприємства.

Огляд наукових досліджень, присвячених питанням аналізу ЗЕД підприємства, показує, що існує декілька видів такого аналізу. Найбільш доцільною є класифікація, розглянута на рис. 8.1 і 8.2 (розроблено авторами на основі [3]).



Рис. 8.1. Види аналізу ЗЕД підприємства залежно від часу проведення

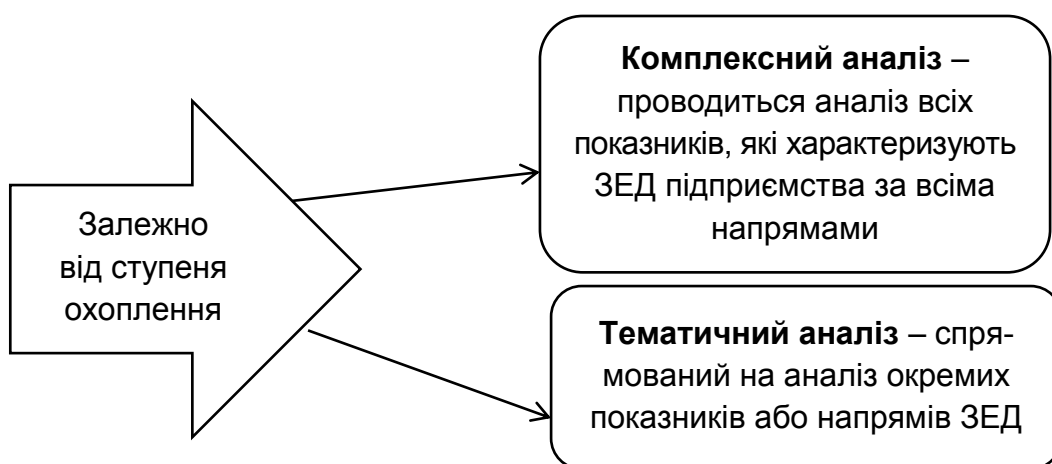


Рис. 8.2. Види аналізу ЗЕД підприємства залежно від ступеня охоплення

Залежно від напрямів ЗЕД підприємства основними завданнями аналізу є [3]:

оцінювання ступеня й якості виконання зобов'язань за експортними та реекспортними операціями;

оцінювання ступеня й якості виконання зобов'язань за імпорнтними операціями;

оцінювання раціональності використання ресурсів під час здійснення зовнішньоекономічних операцій;

побудова динаміки основних показників ЗЕД підприємства за різні періоди часу;

оцінювання ефективності ЗЕД підприємства та розроблення заходів щодо її підвищення.

8.2. Інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для того щоб приймати зважені управлінські рішення, аналіз ЗЕД потребує якісного інформаційного забезпечення. Інформаційною базою виконання економічного аналізу ЗЕД підприємства є дані бухгалтерської, фінансової та статистичної звітності. Основні джерела інформації наведені в табл. 8.1 [29].

Таблиця 8.1

Основні джерела інформації для проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства

Форми звітності	Інформація, яку можна отримати
1	2
Баланс (форма 1)	Величина та структура активу та пасиву підприємства, грошові кошти й їх еквіваленти в іноземній валюті
Звіт про фінансові результати (форма 2)	Розмір доходу (виручки) від реалізації продукції; сума сплачених ПДВ та акцизного збору; собівартість реалізованої продукції; інші операційні витрати та доходи
Звіт про рух грошових коштів (форма 3)	Прибуток (збиток) від нереалізованих курсових різниць; придбання (реалізація) фінансових інвестицій; вплив зміни валютних курсів на залишок коштів тощо

Закінчення табл. 8.1

1	2
Звіт про власний капітал (форма №4)	Загальна сума іноземної валюти, внесеної як плата за акції, фінансові інвестиції в господарські одиниці за кордоном
Розрахунок акцизного збору	Коди та назви товарів, за які було сплачено акцизний збір, обороти з реалізації підакцизних товарів і ставки акцизного збору
Декларація з податку на доходи (прибуток) страховика	Сума інвестицій страховика за кордон; прибуток (збиток) від операцій з цінними паперами, фондовими та товарними деривативами
Податкова декларація з податку на додану вартість	Інформація про розмір податкових зобов'язань за операціями на митній території України, за імпортними операціями, за послугами, що отримані від нерезидента на митній території України тощо
Форма 5-3ЕЗ	Інформація про товари, які експортувались чи імпортувались підприємством і які не проходили митного декларування відповідно до п. 2.2. Інструкції про порядок складання звіту за формою 5-3ЕЗ
Форма 9-3ЕЗ	Інформація про країни, куди здійснювався експорт (імпорт) послуг, назви послуг, валюта та вартість угоди тощо
Звіт про іноземні інвестиції в Україну (форма 10-3ЕЗ)	Інформація про сукупний капітал нерезидента в Україні на початок звітного періоду, його збільшення (зменшення) протягом року, сукупний капітал нерезидента на кінець звітного періоду тощо
Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (форма 13-3ЕЗ)	Інформація про сукупний капітал резидента в економіці іншої країни на початок звітного періоду, його збільшення (зменшення) протягом року, сукупний капітал резидента в економіці іншої країни на кінець звітного періоду, загальна сума кредитів і позик, наданих резидентом тощо

Крім наведених в табл. 8.1 форм звітності (так звані офіційні джерела), корисною для проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства буде інформація з матеріалів маркетингових досліджень, періодичних видань, рекламних проспектів, технічної документації тощо. Це так звані неофіційні джерела інформації. Слід зазначити, що перш ніж долучати інформацію з неофіційних джерел, треба переконатися в її достовірності й якості.

8.3. Показники економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Проведення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства пов'язане перш за все з аналізом відповідних показників, серед яких можна виділити такі групи [3]:

абсолютні та відносні показники;

показники структури й ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Класифікація показників наведена на рис. 8.3.



Рис. 8.3. Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Характеристика абсолютних показників для аналізу ЗЕД підприємства наведена в табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Абсолютні показники й їх характеристика

Показники	Характеристика
Обсяг експорту/імпорту	Проводиться аналіз обсягів експорту/імпорту в динаміці за кілька років. Для цього обчислюються темпи приросту експорту/імпорту за кожний рік і середньорічний темп росту за період, що досліджується
Обсяг накладних витрат на виконання ЗТК	Для обчислення відносного рівня накладних витрат на виконання ЗТК сума цих витрат співвідноситься з вартістю товарів, що поставляються за ЗТК
Кількість і сума отриманих рекламацій за ЗТК	Проводиться якісне та кількісне оцінювання отриманих рекламацій та проводиться аналіз у динаміці за кілька років
Кількість задоволених рекламацій	Кількість задоволених рекламацій порівнюється із загальною їх кількістю та порівнюється з попереднім періодом

Окрім абсолютних показників, для проведення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно, як це вже було зазначено, розрахувати відносні показники. Які саме – це залежить від напрямку товарного потоку, тобто мова йде про експортні чи імпортні операції.

Розглянемо далі показники аналізу динаміки експорту й імпорту з наведенням практичних прикладів їх використання.

Аналіз динаміки експортних операцій

Для здійснення повного аналізу експортної діяльності підприємства експорт товарів і послуг за звітний період (зазвичай це 1 рік) зіставляється з експортом за попередній рік. Таке порівняння доцільно проводити також за декілька років (5 – 10 років), звісно, якщо підприємство давно працює на зовнішньому ринку. Мета такого дослідження – виявлення змін у товарній структурі експорту та динаміки середніх експортних цін. У ході аналізу розраховуються індекси вартості, фізичного обсягу та цін. Потім потрібно встановити фактори, які вплинули на ці показники, та ступінь цього впливу. Інформацію для аналізу можна отримати з відповідних форм бухгалтерської звітності (див. табл. 8.1).

Розглянемо формули та приклад розрахунку відповідних показників. У табл. 8.3 наведено обсяги експорту однієї групи товарів у натуральному та вартісному вимірюванні.

Вихідні дані для проведення аналізу динаміки експортних операцій

Товари	Обсяг експорту у попередньому періоді, грн			Обсяг експорту у звітному періоді, грн		
	тис. т	ціна за од., грн	вартість, грн	тис. т	ціна за од., грн	вартість, грн
1	6	400	2 400	6	390	2 340
2	4	200	800	3	204	612
Усього	10	–	3 200	9	–	2 952

За даними табл. 8.3 встановимо тенденцію розвитку даної групи товарів за вартістю та структурою та визначимо міру впливу факторів кількості, ціни та структури на зменшення обсягів експорту у вартісному вимірюванні.

Спочатку слід розрахувати індекси вартості та фізичного обсягу. Для цього скористаємося формулами (8.1), (8.2) і (8.3):

$$I_{\text{варт.}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i1} \times Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n P_{i0} \times Q_{i0}}, \quad (8.1)$$

де P_{i1} і Q_{i1} – ціна та кількість i -го товару у звітному періоді;

P_{i0} і Q_{i0} – ціна та кількість i -го товару у базовому періоді;

n – кількість товару.

Виходячи з даних табл. 8.3 відсоток виконання експортних зобов'язань за вартістю становить:

$$\frac{6 \times 390 + 3 \times 204}{6 \times 400 + 4 \times 200} = \frac{2\,952}{3\,200} = 0,9225, \text{ або } 92,25 \%$$

$$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i1} \times Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n P_{i0} \times Q_{i1}}. \quad (8.2)$$

Індекс цін за даними табл. 8.3 дорівнює:

$$\frac{6 \times 390 + 3 \times 204}{6 \times 400 + 3 \times 200} = \frac{2\,340 + 612}{2\,400 + 600} = \frac{2\,952}{3\,000} = 0,984, \text{ або } 98,4 \%$$

Сума 2 952 тис. грн показує вартість експортних товарів у звітному періоді, а сума 3 000 тис. грн – результат перерахунку експорту товарів у фізичному вимірюванні за звітний період у цінах попереднього періоду. Таким чином, експортні ціни знизилися в середньому на 1,6 %, що становить 48 тис. грн.

$$I_{\text{фіз. обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i0} \times Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n P_{i0} \times Q_{i0}} \quad (8.3)$$

Виходячи з даних табл. 8.3, відсоток виконання експортних зобов'язань за фізичним обсягом становить:

$$\frac{6 \times 400 + 3 \times 200}{6 \times 400 + 4 \times 200} = \frac{3\,000}{3\,200} = 0,9375, \text{ або } 93,75 \%$$

Звідси зниження експорту за рахунок зміни вартості обсяг в незмінних цінах становить 6,25 % або -200 тис. грн. Індекс фізичного обсягу є сукупним впливом індексу кількості й індексу структури. Вплив кожного з факторів можна обчислити окремо. Так, індекс кількості визначається за формулою:

$$I_{\text{кіль.}} = \frac{\sum Q_{i1} \times \bar{P}_{i0}}{\sum Q_{i0} \times \bar{P}_{i0}}, \quad (8.4)$$

де \bar{P}_{i0} – середня ціна товарів у попередньому періоді.

Але перш ніж розрахувати індекс кількості, визначимо середню ціну товарів у попередньому періоді за формулою:

$$\bar{P}_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i0} \times Q_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}}, \quad (8.5)$$

Середня ціна попереднього періоду становить:

$$\frac{6 \times 400 + 4 \times 200}{6 + 4} = \frac{3\,200}{10} = 320 \text{ тис. грн.}$$

Індекс кількості за даними таблиці 8.3:

$$\frac{(6 + 3) \times 320}{(6 + 4) \times 320} = \frac{2\,880}{3\,200} = 0,9, \text{ або } 90 \%$$

Зниження експорту через зменшення кількості товару становить $2880 - 3200 = -320$ тис. грн.

Обчислимо індекс структури за формулою:

$$I_{\text{струк.}} = \frac{\sum Q_{i1} \times P_{i0}}{\sum Q_{i1} \times P_{i0}}. \quad (8.6)$$

Таким чином, індекс структури згідно з (8.6) дорівнює:

$$\frac{6 \times 400 + 3 \times 200}{6 \times 320 + 3 \times 320} = \frac{3\,000}{1\,920 + 960} = \frac{3\,000}{2\,880} = 1,042, \text{ або } \approx 4,2 \%$$

Зростання експорту через зміну структури становить $3000 - 2880 = +120$ тис. грн.

Сукупний вплив індексу кількості та структури дорівнює впливу зміни фізичного обсягу: -320 тис. грн + 120 тис. грн = -200 тис. грн.

Вплив кожного з факторів можливо визначити також методом ланцюгових підстановок. А саме – для розрахунку впливу зміни фізичного обсягу потрібно замінити кількість у попередньому періоді на кількість у звітному періоді:

$$6 \times 400 + 4 \times 200 - 6 \times 400 + 3 \times 200 = 3\,200 - 3\,000 = -200 \text{ тис. грн.}$$

Тобто сума недовиконання зобов'язань через зміну фізичного обсягу становить -200 тис. грн.

Недовиконання експортних зобов'язань через зміну фізичного обсягу може бути викликане різними причинами, а саме: затримки під час

транспортування або митного оформлення, запізнення в постачанні товару для експорту з боку постачальників тощо.

Для розрахунку впливу зміни цін потрібно ціни попереднього періоду змінити на ціни звітного періоду:

$$6 \times 390 + 3 \times 204 - 6 \times 400 + 3 \times 200 = 2\,952 - 3\,000 = -48 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат -48 тис. грн показує суму недовиконання зобов'язань унаслідок того, що експортні ціни у звітному періоді в середньому виявилися нижчими за базові експортні ціни. У подальшому необхідно провести аналіз причин зміни цін у звітному періоді. Це може бути пов'язане насамперед зі зміною курсу валют і залежати від співвідношення попиту та пропозиції тощо.

Таким чином, вартість експорту аналізованої групи товарів знизилася за рік на 248 тис. грн. Викликано впливом таких факторів:

зміни структури експорту, що виразилось у збереженні питомої ваги більш цінного та зменшенні питомої ваги більш дешевого товару, що спричинило збільшення у розмірі 120 тис. грн;

зменшення загальної кількості товарів, що експортуються, зменшило вартість експорту на 320 тис. грн;

зниження експортних цін, що зменшило експорт на 48 тис. грн.

Аналіз динаміки імпорتنих операцій

Під час проведення аналізу динаміки імпорتنих операцій розраховуються індекси вартості, цін і фізичного обсягу товарів за формулами, відповідно (8.1), (8.2) і (8.3). Указані індекси дозволяють зробити висновки про зміни у вартісній та кількісній структурах імпорту аналізованого періоду порівняно з попереднім або більш раннім періодом.

Аналіз виконання зобов'язань за експортними й імпортними операціями

У процесі аналізу виконання зобов'язань за експортом та імпортом визначають рівень виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом і кількістю. Формули для розрахунку відповідних коефіцієнтів аналогічні формулам (8.1), (8.2) і (8.3) з тією різницею, що для аналізу використовуються планові та фактичні дані з експорту й імпорту товарів. Крім зазначених показників, до розрахунків слід додати визначення середньої тривалості обороту експортно-імпоротної операції та коефіцієнт віддачі коштів від них. Порядок розрахунку всіх зазначених коефіцієнтів наведено в табл. 8.4.

Показники аналізу виконання зобов'язань за експортними та імпортними операціями

Показники	Формула для розрахунку
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту й імпорту за вартістю	$K_{\text{варт.}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i\text{ф}} \times Q_{i\text{ф}}}{\sum_{i=1}^n P_{i\text{п}} \times Q_{i\text{п}}},$ <p>де $P_{i\text{ф}}$ – фактична ціна і-го товару; $Q_{i\text{ф}}$ – фактична кількість і-го товару; $P_{i\text{п}}$ – планова ціна і-го товару $Q_{i\text{п}}$ – планова кількість і-го товару</p>
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту й імпорту за фізичним обсягом	$K_{\text{фіз.обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i\text{ф}} \times Q_{i\text{п}}}{\sum_{i=1}^n P_{i\text{п}} \times Q_{i\text{п}}},$ <p>де $P_{i\text{ф}}$ – фактична ціна і-го товару; $Q_{i\text{ф}}$ – фактична кількість і-го товару; $P_{i\text{п}}$ – планова ціна і-го товару $Q_{i\text{п}}$ – планова кількість і-го товару</p>
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту й імпорту за ціною	$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{i\text{ф}} \times Q_{i\text{ф}}}{\sum_{i=1}^n P_{i\text{п}} \times Q_{i\text{ф}}},$ <p>де $P_{i\text{ф}}$ – фактична ціна і-го товару; $Q_{i\text{ф}}$ – фактична кількість і-го товару; $P_{i\text{п}}$ – планова ціна і-го товару</p>
Середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій	$OД = \frac{CЗ \times Д}{С},$ <p>де $CЗ$ – середній залишок коштів з експорту/імпорту; $Д$ – кількість днів у звітному періоді ; $С$ – собівартість товарів</p>
Коефіцієнт віддачі коштів у експортних/імпортних операціях	$K_{\text{відекс/імп}} = \frac{В_{e/i}}{CЗ_{e/i}},$ <p>де $В_{e/i}$ – вартість реалізованих товарів в експортних цінах/вартість імпортних товарів; $CЗ_{e/i}$ – середні залишки коштів з експорту/імпорту</p>

Наступними показниками, що характеризують ЗЕД підприємства, є показники структури, а саме: товарної структури експорту/імпорту; географічної структури експорту/імпорту; структури накладних витрат на експорт/імпорт (див. рис. 8.3).

Для аналізу *товарної структури ЗЕД* необхідно провести розподіл експорту й імпорту за основними товарними позиціями. З цією метою обчислюють:

індекси структурних зрушень у межах товарних груп;
темп росту та приросту експорту й імпорту за ряд років;
середньорічні темпи росту експорту й імпорту за період, що досліджується.

Для аналізу *географічної структури ЗЕД* проводять розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн і регіонами.

З метою проведення аналізу товарної та географічної структури експортних та імпортних операцій складаються дві відповідні таблиці. В окремих графах однієї таблиці (яка стосується географічної структури) доцільно привести дані про середньорічні темпи приросту експорту, імпорту товарів і послуг і питому вагу групи країн (наприклад, країни ЄС) та окремих країн.

Друга таблиця (для характеристики змін у товарній структурі) має містити відомості про питому вагу товарних груп та основних товарів у відсотках за відповідні роки.

Аналіз рівня *накладних витрат* полягає в перевірці суми витрат з перевезення, перевалки, зберігання та реалізації експортних та імпортних товарів. Метою цього аналізу є дослідження можливостей зниження цих витрат у майбутньому. Аналіз накладних витрат слід проводити за звітний період у порівнянні з попередніми періодами. Водночас необхідно з'ясувати причини змін суми накладних витрат в абсолютному розмірі та відносно обсягу експорту й імпорту (відносний рівень витрат) у цілому, а також за окремими видами накладних витрат.

Остання група показників аналізу ЗЕД підприємства стосується аналізу ефективності ЗЕД. На рис. 8.3 наведені основні показники для розрахунку, а сама методика більш детально розглянута у розділі 9.

Вивчення матеріалів теми дає студентам змогу опанувати теоретичні засади та набути практичні навички з проведення економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Сформулюйте сутність аналізу ЗЕД підприємства.
2. Визначте види та завдання аналізу ЗЕД підприємства.
3. Назвіть основні джерела інформації для проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства.
4. Охарактеризуйте систему показників для проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства.
5. Назвіть абсолютні показники та надайте їх стислу характеристику.
6. Назвіть відносні показники та надайте їх стислу характеристику.
7. Назвіть показники аналізу динаміки експортних та імпорتنих операцій та приведіть формули їх розрахунку.
8. Назвіть показники структури та надайте їх стислу характеристику.
9. Назвіть, які показники відносять до аналізу ефективності ЗЕД підприємства.

Практичні завдання

Задача 1. У табл. 8.5 наведені дані про експорт підприємства двох товарів у звітному та попередньому періодах.

Таблиця 8.5

Вихідні дані

Товари	Попередній період			Звітний період		
	Кількість, тис. т	Ціна за 1 т	Сума, тис. т	Кількість, тис. т	Ціна за 1 т	Сума, тис. т
1	2,0	200		3,0	195	
2	2,0	100		1,5	102	

Заповніть порожні графи таблиці та розрахуйте індекси: вартості, цін, фізичного обсягу, кількості та структури.

9. Оцінювання економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Основні питання

9.1. Економічна сутність і форми прояву ефекту від зовнішньоекономічної діяльності.

9.2. Методи оцінювання ефективності експорту (імпорту) товарів і послуг.

Мета – отримання теоретичних знань і практичних навиків щодо оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій з урахуванням технології їх проведення та нормативно-правовим забезпеченням.

Ключові слова: ефект, ефективність, результат, результативність, індекс, коефіцієнт кредитного впливу, умови торгівлі, умови платежу, експорт, імпорт, товарообмінні операції.

Література: [7; 19; 21; 29; 33; 43; 45; 49; 54; 62; 70].

9.1. Економічна сутність і форми прояву ефекту від зовнішньоекономічної діяльності

Успішне реформування економіки України та входження її в світову спільноту, як рівноправного партнера багато в чому залежить від забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності окремого підприємства, яка сьогодні, у жорстких конкурентних умовах, стає важливим чинником економічного зростання країни в цілому. Протягом останніх років в Україні відбулися суттєві зміни, пов'язані з державним регулюванням зовнішньої торгівлі України, які вплинули на результати діяльності реального сектора економіки. Виконуючи різноманітні види ЗЕД, які не заборонені законодавством України, підприємства можуть досягати різних форм прояву ефекту як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

У теорії економічної ефективності "ефект" розглядається як багатогранне поняття. Водночас деякі науковці ототожнюють його з результатом, а інші – заперечують таку точку зору. Тому необхідно зупинитися на визначенні даних понять.

Економічний результат – підсумок розвитку економічної системи в цілому або окремих її елементів; якщо не пов'язаний з витратами, він не може характеризувати успішність їх функціонування.

Економічний ефект – певна форма результату: кінцевий результат, що відображає зміну рівноваги двох протилежностей (підсумків розвитку у вигляді доходу та витрат, необхідних для його досягнення). Саме ця обставина відрізняє ефект від результату, підкреслюючи його здатність характеризувати успішність функціонування економічної системи.

Ефект (кінцевий результат) може вимірюватися сумою прибутку, доданої вартості, економією ресурсів (витрат) як сукупних, так і окремих елементів [21, с. 13].

У науковій літературі [19; 49] виділяють декілька форм прояву ефекту, якого може досягнути підприємство в процесі здійснення ЗЕД:

зовнішньоторговельний ефект – виявляється як реалізація переваг у міжнародних торговельних операціях. Створюється на основі розбіжностей на рівні витрат виробництва певного товару. Таким чином, викликає відмінності у структурі цін і дозволяє дістати корисний результат від порівняння ціни виробника з ціною середньосвітового рівня;

науково-технічний ефект – виявляється як сукупність ефектів: по-перше, ефекту безпосередньо від експорту/імпорту результатів науково-технічної діяльності; по-друге, від супутніх ефектів, зокрема від формування наукомісткої спеціалізації виробника, можливості започаткування нових досліджень, підвищення кваліфікації персоналу тощо;

ефект спеціалізації та кооперування – проявляється завдяки принципам орієнтації на конкретного споживача та всебічного урахування його потреб. Кооперування забезпечує тривалий ефект від оптимізації господарської взаємодії учасників ЗЕД в умовах товарної диверсифікації, індивідуалізації потреб, збільшення частки науково-технічної компоненти у споживчій вартості товарів і виявляється передусім як економія витрат у розрахунку на одиницю продукції;

ефект виграшу у часі – проявляється у зовнішньоекономічній діяльності як отримання додаткового економічного результату завдяки оптимізації виробництва, застосування новітніх методів управління тощо, які приводять до отримання підприємством доходу за рахунок економії часу;

ефект подолання дефіциту ресурсів – виявляється в отриманні підприємством додаткових надходжень завдяки залученню іноземних ресурсів (фінансових, матеріальних, природних, інтелектуальних), які забезпечують збільшення обсягів виробництва товарів, їх якість тощо;

ефект збереження ресурсів на майбутнє – виявляється як можливість збільшення на зовнішньому та внутрішньому ринках обсягів товарів і послуг і підвищення їх якості за рахунок збалансованого поєднання ма-

теріальних, трудових, інвестиційних, науково-технічних ресурсів – як вітчизняних, так і залучених із-за кордону;

ефект розширення торгівлі – виявляється тоді, коли економічно обґрунтованим є експорт/імпорт товару на (з) ринок певної країни, що дозволяє отримати прибуток більший, ніж від торгівлі аналогічним товаром на внутрішньому ринку або ринку іншої країни світу;

ефект згортання торгівлі – проявляється, коли підприємство задля збільшення надходжень від реалізації певного товару на зовнішніх ринках концентрується на виробництві обмеженого переліку товарів, які забезпечують більшу ефективність;

соціальний ефект – зводиться до збільшення нових робочих місць, рівня зайнятості, поліпшення умов праці та побуту, стану довкілля, загальної безпеки життя, якості торговельного обслуговування, постійної оновлюваності асортименту, запровадження сучасних методів продажу товарів, економії витрат часу на здійснення торговельного обслуговування тощо.

9.2. Методи оцінювання ефективності експорту (імпорту) товарів і послуг

Особливого значення у формуванні відкритої моделі національної економіки є пошук напрямів реалізації ефективної зовнішньоекономічної діяльності. Водночас одним з найбільш дискусійних питань, які залишаються нероз'ясненими, є термінологічна невизначеність поняття "ефективність ЗЕД". Вихідною основою оцінювання різних об'єктів є визначення самого поняття вимірюваного об'єкта, явища або процесу. Так, під **ефективністю** розуміють комплексний відносний показник оцінки окремої (або всієї) господарської діяльності підприємства, який розраховується на основі співставлення отриманого результату від окремої (або всієї) діяльності до витрат, пов'язаних з її плануванням, здійсненням, контролем та оцінюванням згідно з обраною стратегією розвитку підприємства. **Ефективність ЗЕД** визначається як комплексний відносний показник оцінки ЗЕД підприємства, який розраховується на основі зіставлення отриманого результату від ЗЕД до витрат на виробництво, просування та реалізацію товару на зовнішній ринок відповідно до обраної стратегії розвитку підприємства.

Оцінювання ефективності ЗЕД підприємства є ключовим моментом у здійсненні зовнішньоекономічних операцій, адже на основі її результатів устанавлюються релевантні параметри функціонування та розвитку підприємства, ухвалюються економічно обґрунтовані господарські рішення та інше.

У науковій літературі [29; 43] підходи до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства класифікують за трьома ознаками:

а) за видами зовнішньоекономічної діяльності:

ефективність: експорту, реекспорту, імпорту, реімпорту;

б) за ступенем обсягу об'єкта дослідження:

інтегральна ефективність;

локальна ефективність;

в) за методами оцінювання:

абсолютна ефективність;

відносна ефективність.

Різні методики оцінювання ефективності ЗЕД підприємства можна об'єднати в декілька підходів: витратний, балансовий, порівняльний, індикаторний, збалансованої оцінки (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Підходи до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

№ п/п	Підходи	Характеристика підходу	Методики
1	2	3	4
1	Витратний	Співвідношення валютних надходжень від експортних операцій та повних витрат підприємства на випуск і збут експортної продукції	<p>Методика оцінювання за Т. Миролубовою [45]</p> <p>Методика оцінювання за О. Яковлевим [70]</p> <p>Методика оцінювання за Л. Стровським [62]</p> <p>Методика оцінювання за С. Лебедевим [49]</p> <p>Методика оцінювання за Д. Іокшою [31]</p>
2	Балансовий	Співвідношення обсягів економії витрат на виробництво експортної продукції й економії від імпорту	Методика оцінювання за Г. Пухтаєвичем [54]
3	Порівняльний	Ступінь збільшення доходу підприємства у ході здійснення експортних поставок, що визначається на основі порівняння показників ефективності певних експортних	Методика оцінювання за О. Кузьміним, А. Босаком, Р. Дарміцем [19]

1	2	3	4
		операцій з відповідними параметрами ефективності проведення аналогічних операцій на внутрішньому ринку	
4	Індикаторний	Побудова матричної моделі, в рамках якої здійснюється узагальнення індикаторів абсолютного характеру з урахуванням встановлених норм і нормативів	Методика оцінювання за О. Мельник, Ю. Логвінєнком [43] Методика оцінювання за Т. Бондарєвою, А. Осадчук [7]
5	Збалансованої оцінки	Базується на пріоритетності цілей здійснення ЗЕД, що характеризується комплексом показників, які дозволяють оцінити ефективність як міру наближення в ході виконання певних функцій до бажаного результату	Методика оцінювання за М. Кизимом, А. Пилипенком, В. Зінченком [33]

Серед найбільш популярних методик оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняного товаровиробника є методика Т. В. Миролубової [45], яка була запропонована в 1992 р. для промислових підприємств. Ця методика базується на обчислюванні аналітичних показників ефективності у вигляді абсолютних і відносних величин. Вона характеризується простотою обчислення показників ефективності та присутністю інтегрального показника, який дозволяє проаналізувати ефект від окремої угоди. У табл. 9.2 подана методика розрахунку ефективності ЗЕД підприємства.

Таблиця 9.2

Особливості методики оцінювання ефективності ЗЕД підприємства за Т. В. Миролубовою [45]

Показники	Формула	Коментар
1	2	3
Показник економічного ефекту експорту ($EE_{\text{екс}}$)	$EE_{\text{екс}} = O_{\text{в.ф}} + V_p - Z_{\text{екс}}$	$O_{\text{в.ф}}$ – еквівалент відрахувань до валютного фонду підприємства в національній валюті; V_p – виручка в національній валюті від обов'язкового продажу валюти, грош. од.; $Z_{\text{екс}}$ – витрати на експорт

1	2	3
Показник економічної ефективності експорту ($E_{\text{екс}}$)	$E_{\text{екс}} = \frac{(O_{\text{в.ф}} + B_p)}{З_{\text{екс}}}$	$O_{\text{в.ф}}$ – еквівалент відрахувань до валютного фонду підприємства в національній валюті; B_p – виручка в національній валюті від обов'язкового продажу валюти, грош. од.; $З_{\text{екс}}$ – витрати на експорт
Показник економічної ефективності експорту ($E_{\text{екс3}}$)	$E_{\text{екс3}} = \left(\frac{O_{\text{в.ф}} + B_p - З_{\text{екс}}}{O_{\text{в.ф}} + B_p} \times 100 \% \right) \times \frac{O_{\text{в.ф}} + B_p}{K_{\text{екс}}}$	$K_{\text{екс}}$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, використовуваних у виробництві експортної продукції
Показник економічної ефективності експорту ($E_{\text{екс2}}$)	$E_{\text{екс2}} = \frac{V_{\text{екс}}}{C_{\text{екс}}}$	$V_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах; $C_{\text{екс}}$ – виробнича собівартість експортних товарів
Показник економічної ефективності імпорту для власного споживання ($E_{\text{імп}}$)	$E_{\text{імп}} = \frac{Ц_c}{Ц_n}$	$Ц_c$ – повна ціна споживання імпортованого обладнання; $Ц_n$ – ціна придбання вітчизняного обладнання
Показник економічної ефективності імпорту з метою перепродажу ($E_{\text{імп2}}$)	$E_{\text{імп2}} = \frac{V_n}{B_{\text{імп}}}$	V_n – дохід від продажу імпортованого товару на внутрішньому ринку; $B_{\text{імп}}$ – витрати на придбання імпортованого товару

За умови економічно вигідного експорту рентабельність реалізації продукції на зовнішньому ринку повинна перевищувати ефективність продажів тієї ж продукції на внутрішньому ринку.

Більшість методик, запропонованих іншими авторами, зокрема О. І. Яковлевим і Л. Є. Стровським, частково базуються на методиці Т. В. Миролубової.

Суттєво на ефективність ЗЕД впливають **умови платежу** за поставлені товари. Такий вплив визначається за допомогою **коефіцієнта**

кредитного впливу, що запропонований вченим-економістом Л. Є. Стровським; розраховується за формулою:

$$K_{\text{КВ}} = \frac{B_{\text{рв}}}{B_{\text{нв}}}, \quad (9.1)$$

де $K_{\text{КВ}}$ – коефіцієнт кредитного впливу;

$B_{\text{рв}}$ – загальна реальна величина надходжень від операції, приведена до року поставки;

$B_{\text{нв}}$ – величина надходжень у разі оплати готівкою.

Приведення величини надходжень до року поставки здійснюється за формулами дисконтування з урахуванням відсотка за кредит. У процесі дисконтування грошових потоків враховуються такі показники:

частка загальної суми за зовнішньоекономічним контрактом, яка кредитується;

середньорічний відсоток за кредитом;

термін погашення кредиту;

частка наступного платежу в загальній сумі платежу.

Коефіцієнт кредитного впливу ($K_{\text{КВ}}$) може бути менше одиниці або дорівнює одиниці. $K_{\text{КВ}} < 1$, якщо відсоткова ставка не перевищує норму дисконту; $K_{\text{КВ}} > 1$ за умови оплати готівкою, якщо значення відсоткової ставки та норми дисконту однакові, а погашення кредиту здійснюється рівними частками, починаючи з наступного після поставки товару року.

Звичайно для експорту на умовах комерційного кредиту $K_{\text{КВ}} < 1$, що знижує економічну ефективність угоди. Тому потрібен ретельний аналіз щодо вибору ставки дисконту та величини відсотків за кредит.

У разі здійснення зовнішньоекономічної операції на умовах кредитування розрахунок економічного ефекту й ефективності ЗЕД буде здійснюватися таким чином:

$$EE_{\text{екс}} = (O_{\text{в.ф}} + B_{\text{р}}) \times K_{\text{КВ}} - Z_{\text{екс}}, \quad (9.2)$$

$$E_{\text{екс}} = \frac{(O_{\text{в.ф}} + B_{\text{р}}) \times K_{\text{КВ}}}{Z_{\text{екс}}}. \quad (9.3)$$

Якщо здійснення зовнішньоекономічної операції на умовах надання кредиту є неефективною, то експортер має право наполягати на встановленні надбавки до мінімальної ціни товару. Підвищення ціни визначається

вимогою експортера забезпечити йому ефект і ефективність не нижчі, ніж для продажу товару за готівку. Така межа визначається як відношення суми валютних надходжень з оплати готівкою до коефіцієнта кредитного впливу:

$$M = \frac{(O_{\text{в.ф}} + B_p)}{K_{\text{КВ}}}. \quad (9.4)$$

Надбавка до ціни розраховується шляхом зменшення визначеної межі на суму валютних надходжень з оплати готівкою.

У разі здійснення товарообмінних операцій (бартеру), коли одночасно здійснюється і експорт, і імпорт товарів, ефективність може бути оцінена за такою формулою:

$$E_{\text{б}} = \frac{(C_{\text{ім}} - C_{\text{екс}})}{З_{\text{б}}}, \quad (9.5)$$

де $E_{\text{б}}$ – ефективність зовнішньоторговельної бартерної операції;

$C_{\text{ім}}$ – вартість імпортованого товару у внутрішніх цінах;

$C_{\text{екс}}$ – вартість експортованого товару у внутрішніх цінах;

$З_{\text{б}}$ – витрати на здійснення бартерної операції.

Урахування умов торгівлі на ефективність зовнішньоекономічної операції здійснюється за допомогою таких показників:

індекс співвідношення темпів зростання експорту – імпорту в діючих цінах, що розраховується таким чином:

$$I_{e/i} = \left(\frac{E_1}{E_0} \div \frac{I_1}{I_0} \right) \times 100 \%, \quad (9.6)$$

де $I_{e/i}$ – темп зростання експорту-імпорту в діючих цінах;

E_1 й E_0 – експорт у діючих цінах, відповідно, звітного та базисного періодів;

I_1 й I_0 – імпорт в діючих цінах, відповідно, звітного та базисного періоду;

індекс співвідношення темпів зростання фізичних обсягів експорту/імпорту:

$$I_V = \left(\frac{E_{V1}}{E_{V0}} \div \frac{I_{V1}}{I_{V0}} \right) \times 100 \%, \quad (9.7)$$

де I_V – темп зростання фізичних обсягів експорту/імпорту;

E_{V_1} й E_{V_0} – експорт у фізичних одиницях, відповідно, звітного та базисного періодів;

I_{V_1} й I_{V_0} – імпорт у фізичних одиницях, відповідно, звітного та базисного періоду;

індекс співвідношення експортно-імпортних цін, розраховується за формулою:

$$I_{\text{ц}} = \frac{\text{Ц}_{\text{е}}}{\text{Ц}_{\text{ім}}}, \quad (9.8)$$

де $I_{\text{ц}}$ – індекс співвідношення експортно-імпортних цін;

$\text{Ц}_{\text{е}}$ – відношення експортної ціни і-го товару в поточному році до його ціни в базисному році;

$\text{Ц}_{\text{ім}}$ – відношення імпортової ціни і-го товару в поточному році до його ціни в базисному році.

Таким чином, наведена система економічних показників для оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності на різних рівнях управління дасть можливість менеджерам вищої та середньої ланки управління економічно обґрунтовано здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з урахуванням її видів, умов здійснення та вибору зовнішнього ринку.

Отже, результатом вивчення слухачами теоретичного матеріалу є набуття практичних навиків щодо розроблення зовнішньоекономічної стратегії розвитку підприємства на основі оцінювання ефективності ЗЕД, можливість розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Проведіть теоретичний аналіз понять "результат", "ефект", "результативність", "ефективність".
2. Наведіть основні форми прояву ефекту від здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
3. Назвіть основні класифікаційні ознаки методів оцінювання ефективності ЗЕД.

4. Охарактеризуйте підходи до оцінювання економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

5. Назвіть методики оцінювання економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності й їх особливості.

6. Сформулюйте систему показників, за допомогою якої можна обґрунтувати доцільність здійснення експортно-імпортних операцій.

7. Наведіть формули розрахунку ефекту й ефективності ЗЕД підприємства.

8. Назвіть якісні та кількісні показники ефективності здійснення ЗЕД підприємства.

9. Визначте економічну сутність дисконтування та сформулюйте систему чинників впливу на рівень ставки дисконту.

10. Визначте економічну сутність коефіцієнта кредитного впливу. Наведіть формулу його розрахунку.

Практичні завдання

Задача 1. Українське підприємство ТОВ "Торгопт" виробляє високоякісний товар, який користується попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках. Дані, які характеризують продаж товарів, наведено в табл. 9.3. У 2016 р. підприємство випустило 7 800 одиниць готової продукції. Курс іноземної валюти до національної перераховується за поточним курсом НБУ на дату виконання завдання.

Таблиця 9.3

Вихідні дані за 2016 рік

Показники	Внутрішній ринок	Зовнішній ринок А
Частка готової продукції, що реалізується на ринку, %	42	58
Ціна одиниці готової продукції	198,0 грн/од.	10,2 дол./од.
Витрати на виробництво одиниці готової продукції	132,4 грн/од.	132,4 грн/од.
Витрати на просування та реалізацію товару	48000 грн	2500 дол.

Визначте економічний ефект і ефективність реалізації готової продукції на кожному з доступних ринків. На основі отриманих результатів прийміть управлінське рішення щодо перспективності одного з досліджуваних ринків.

Задача 2. У 2017 р. українське підприємство-експортер ТОВ "Бета" підписало зовнішньоекономічний контракт з резидентом Польщі на умовах надання кредиту на чотири роки з моменту його підписання. У процесі проведення переговорів сторони підписали зовнішньоекономічний контракт на загальну суму 320 тис. євро. Витрати на виробництво товару українського підприємства склали 7 млн 200 тис. грн; витрати пов'язані з просуванням і реалізацією товару на зовнішній ринок склали 180 тис. грн; ставка за кредитом становить 18 %, ставка дисконту – 22 %. Курс іноземної валюти до національної перераховується за поточним курсом НБУ на дату виконання завдання. Враховуючи наведені дані, розрахуйте ефект та ефективність експортної операції ТОВ "Бета" на умовах надання кредиту.

10. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності

Основні питання

10.1. *Сутність ризику у зовнішньоекономічній діяльності та його види.*

10.2. *Шляхи мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.*

Мета – обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності ризику взагалі та ризику зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Ключові слова: ризик, ризик ЗЕД, зовнішньоторговельний контракт, контрактні ризики, ризики контрагента, форс-мажорні обставини.

Література: [2; 4; 8; 11; 30; 38; 52; 53; 56; 59; 60; 66; 72; 86].

10.1. Сутність ризику у зовнішньоекономічній діяльності та його види

З ризиком ми зіштовхуємося кожен день в будь-якій сфері нашої діяльності. Підтвердженням цієї тези може бути той факт, що дослідженням категорії "ризик" займаються філософи та медики, психологи й економісти, правознавці й інженери. Проте важко знайти абсолютно "безризикову" зону людської діяльності. Так, наприклад, теорія катастроф використовує поняття "ризик" для опису аварій та стихійних лих, а юриспруденція розглядає ризик у зв'язку з його правомірністю. Кожна з наук спирається на власні підходи та методи, ми ж розглядатимемо ризик з точки зору економістів.

Більшість дослідників ризику сходяться на думці, і немає ніякого сенсу з цим не погодитися, що відчуття ризику виникає ще на нижчих ступенях розвитку людства. Так, на ранніх стадіях розвитку людства ризик був пов'язаний з почуттям страху перед стихійними природними явищами. З часом, у міру того, як людина досліджувала й осягала закони природи, страх перед природою відступав. Однак поступово з розвитком науки та техніки, появою нових технологій суспільство саме стає джерелом ризиків. Це призводить до виникнення так званого "техногенного ризику", тобто ризику, джерелом якого є людина й її господарська діяльність. Особливого значення це набуває у ХХ столітті з його вражаючими темпами технічного прогресу та приводить до виникнення нової галузі знань – управління ризиками (ризик-менеджмент) і, відповідно, нової професії – менеджера з ризиків. Слід підкреслити, що кожний новий етап консолідації знань і розвитку теорії управління ризиками пов'язаний з будь-якою промисловою катастрофою. Так, перші дослідження, що привели до створення методики оцінювання ризиків небезпечних виробництв, виникли після вибуху на газосховищі у Клівленді (США) у 1944 р. У хронологічному порядку можна навести такі катастрофи, які стимулювали розвиток ризик-менеджменту:

вибух циклогену на заводі з виробництва поліетилену (1974 р., Великобританія);

витік токсичних газів на заводі з виробництва пестицидів (1984 р., Індія);

аварія на атомній електростанції (1986 р., Україна);

вибух на нафтовій платформі у Мексиканській затоці (2010 р.).

Але повернемося до розгляду ризику як економічної категорії. З розвитком товарно-грошових відносин з'являється все більше праць вчених-економістів, присвячених дослідженню природи ризику. З цієї точки зору ризик розглядається вже як економічна категорія. Його пов'язують насамперед із ймовірністю виникнення збитків чи недоотриманням прибутку у порівнянні з прогнозованим варіантом. Таким чином, поняття "ризик", "збитки", "загрози" стають майже синонімами. Іншими словами, зазвичай в повсякденному житті ризик ототожнюється зі словами "загрози" та "збитки". Однак чи все так однозначно?

Сьогодні вже не викликає сумнівів той факт, що в умовах ринку будь-яка господарська діяльність пов'язана з ризиком втрат. Але з боку підприємця ризик є свідомим і пов'язаний з бажанням досягти істотного успіху. Наприклад, інвестор, який здійснює ризиковане вкладення в цінні

папери (наприклад, звичайні акції), заздалегідь знає, що його очікує або прибуток, або збитки. Таким чином, будь-який підприємець чи підприємство приймають на себе ризики, щоб народилася можливість отримання прибутку. У цьому аспекті головним змістом терміну "ризик" слід вважати його творчий зміст як джерела додаткового прибутку. Адже підприємець – це той, хто вміє зробити щось у потрібний момент у потрібному місці. Така людина діє ніби на переломі подій, часто породжуючи нові події, які можуть докорінно вплинути на весь світ. У цьому зв'язку доречно взяти до уваги одну давню образну інтерпретацію ідеї переломного моменту як кризи чогось. Так, у китайців ідея кризи виражається двома ієрогліфами: верхній ієрогліф означає небезпеку, а нижній вказує на приховану сприятливу можливість.

Сьогодні у науково-практичній літературі, яка присвячена питанням управління ризиками у невизначеній господарській діяльності, існує безліч різних тлумачень поняття ризику. У табл. 10.1 узагальнені основні підходи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів до визначення поняття "ризик".

Таблиця 10.1

**Визначення поняття "ризик" вітчизняними та зарубіжними
вченими-економістами**

Автори	Визначення поняття "ризик"
1	2
Альгин А. [2]	Діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності ситуації неминучого вибору, у ході якої є можливість кількісно й якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату невдачі та відхилення від мети
Балабанов І. [4]	Можлива небезпека втрат, що впливає зі специфіки тих або інших явищ природи та видів діяльності людського суспільства
Беднарська О. [74]	Економічне явище, що характеризує ступінь відхилення планових і фактичних показників діяльності підприємства, які могли бути прогнозованими під час планування з певним рівнем ймовірності
Блек Дж. [52]	Ризик – ситуація, коли результат якої-небудь дії неочевидний і неоднозначний, можливі кілька результатів
Бондар О. [52]	Ризик виникає у будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг; характеризується як небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи неодолення доходу порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів

1	2
Варналій З., Сизоненко В. [8]	Ризик виникає в усіх сферах діяльності бізнесмена: виробництві, реалізації товарів і послуг, фінансовому та торговельному посередництві, здійсненні науково-технічних і комерційних проектів
Вітлінський В. [11]	Ризик є вартісним вираженням ймовірної події, що може призвести до збитків, і виникає через відхилення фактичних даних від оцінних щодо нинішнього стану та майбутнього розвитку системи
Лапуста М., Шаршукова Л. [38]	Ризик є об'єктивно неминучим елементом прийняття будь-якого господарського рішення внаслідок того, що невизначеність є неминучою характеристикою умов господарювання
Посохов І., Жадан Ю. [52]	Ризик – це невід'ємна умова функціонування промислових підприємств з ймовірнісними наслідками, що виражаються в отриманні як негативного (небажаного), так і позитивного результату (можливості збільшення прибутку підприємства в умовах невизначеності та ризику)
Райзберг Б. [56]	Ризик – це небезпека виникнення непередбачених втрат прибутку, доходу або майна, коштів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими обставинами
Самсонов М. [58]	Ризик – можливість порушення функціональної взаємодії елементів системи, внаслідок чого виникає ймовірність виведення її з рівноваги чи взагалі розвалу
Сенейко Ю. [60]	Можливість настання певної ситуації, яка може виникнути в будь-якій діяльності, або може відхилитись від поставленої мети (призвести до виникнення втрат або недоотримання прибутку), або залишитись незмінною
Гарві П. [72]	Ризик – це подія, яка, якщо відбувається, негативно впливає на здатність проекту досягати своїх підсумкових цілей

Існування великої кількості підходів і поглядів думок до визначення сутності поняття "ризик" підтверджує складність і багатогранність цього явища.

Проаналізуємо запропоновані підходи до тлумачення поняття "ризик". Деякі автори розглядають ризик виключно як небезпеку чи загрозу (Б. Райзберг, І. Балабанов, В. Вітлінський); інші вважають, що ризик має лише ймовірнісний характер, тому що пов'язаний з необхідністю подолання невизначеності ситуації як неминучої характеристики ведення господарської діяльності в умовах ринку (А. Альгин, М. Лапуста, Л. Шаршукова, М. Самсонов, О. Беднарська). Серед науковців існує також намагання

пов'язати ризик не лише з негативними для підприємства наслідками, підкреслюючи можливість отримання позитивного результату (І. Посох, Ю. Жадан, Дж. Блек).

Ураховуючи наведене, ми можемо запропонувати власне визначення поняття "ризик" як економічної категорії: **ризик** – це свідома схильність до можливих збитків у прагненні отримати неординарний прибуток.

А сама ідея ризику може бути наглядно зображена у вигляді чаші важелів: чаша може відхилитися як в бік успіху, так і в бік невдачі (рис. 10.1).

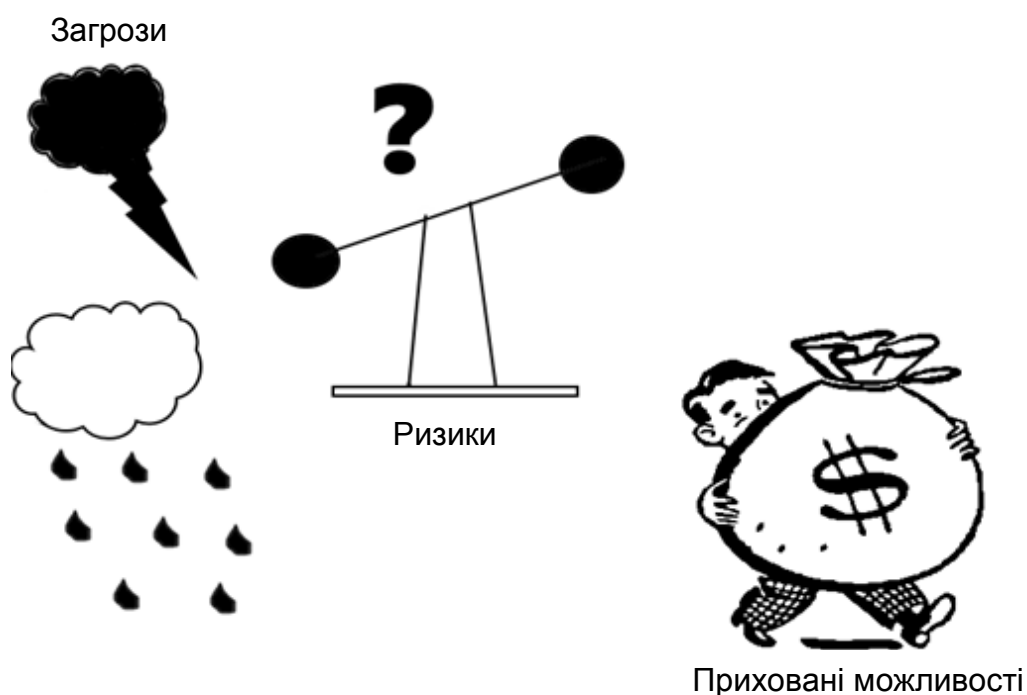


Рис. 10.1. Ідея ризику

Отже, в результаті проведеного аналізу змісту поняття "ризик", можна виділити такі аспекти цієї категорії: ризик має випадковий характер; наявність альтернативних рішень; ймовірність виникнення збитків; ймовірність отримання додаткового прибутку. Для суб'єкта господарювання доцільно вважати головним змістом поняття "ризик" його творчий сенс як джерело додаткового прибутку.

У процесі ведення господарської діяльності підприємство зіштовхується з безліччю ризикових ситуацій (цим, до речі, й обумовлена велика кількість підходів до тлумачення поняття "ризик"). Найбільших успіхів досягає той суб'єкт господарської діяльності, який може формально оцінити або інтуїтивно визначити ступінь ризику та піти на обміркований ризик. Щоб мати можливість аналізу, оцінювання й управління ризиками, необ-

хідно провести їх класифікацію. Класифікація ризиків – це їх розподілення за певними ознаками на однорідні групи. Узагальнення існуючих в економічній літературі підходів до класифікації ризиків свідчить, що на сьогодні існує близько сорока різних критеріїв ризиків. У табл. 10.2 наведені основні підходи до класифікації ризиків (узагальнено автором на основі [30; 66]).

Таблиця 10.2

Систематизація підходів до класифікації ризиків

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
1	2
За рівнем виникнення	Фірмовий (мікрорівень); галузевий; міжгалузевий; регіональний; державний; глобальний (світовий)
За часом виникнення	Короткотермінові; постійні
За рівнем витрат	Допустимі; критичні; катастрофічні
За ступенем правомірності	Правомірні (виправдані); неправомірні (невиправдані)
За характером наслідків	Чисті; спекулятивні
За можливістю страхування	Ризики, від яких можна застрахуватися; ризики, від яких неможливо застрахуватися
За часом дії	Ретроспективні; поточні; перспективні
За належністю до країни функціонування господарського суб'єкта	Внутрішні; зовнішні
За залежністю від виду господарської діяльності	Промислові; екологічні; інвестиційні; кредитні; технічні; підприємницькі; фінансові та комерційні; країнові; політичні

1	2
За видом небезпеки	Природні; техногенні; змішані
За природою об'єктів, на які спрямовані ризики	Майнові; життя та здоров'я громадян
За характером обліку ризиків	Ризики зовнішнього середовища; ризики внутрішнього середовища
За причиною виникнення	Невизначеність майбутнього; нестача інформації; суб'єктивний вплив
За зв'язками із з купівельною спроможністю грошей	Інфляційні; дефляційні; валютні; ризик ліквідності

Слід додати, що практично кожен з наведених у табл. 10.2 видів ризиків можна деталізувати на окремі підвиди. Наприклад, серед технічних ризиків можна виділити будівельно-монтажні й експлуатаційні ризики; серед фінансових – валютні, відсоткові та портфельні; серед країнових – соціально-політичні, макроекономічні та мікроекономічні тощо. Більш того, залежно від ситуації одні ризики можуть включати інші, та навпаки. Наприклад, підприємство, яке здійснює інвестиційну діяльність, схильне до таких ризиків, як підприємницькі та фінансові, зовнішні та країнові (якщо мова йде про міжнародні інвестиції). Водночас підприємницька діяльність, навіть якщо вона не пов'язана з інвестиціями, схильна до фінансових ризиків. Таким чином, у першому випадку інвестиційні ризики містять фінансові та підприємницькі, а в другому – підприємницькі включають фінансові ризики. Це дає нам змогу зазначені в табл. 10.2 ризики назвати *комплексом ризиків*, які в ситуації, подібно до наведеної вище, стають *математичними множинами, що взаємно перетинаються*.

10.2. Шляхи мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Процеси глобалізації, які є характерною рисою сучасної світової економіки, стали підґрунтям для виходу вітчизняних підприємств на світовий ринок. Сьогодні більше 80 % суб'єктів господарювання здійснює свою діяльність на зовнішньому ринку.

Як вже було зазначено, діяльність компаній в умовах ринкових відносин пов'язана з великою кількістю ризиків. Не викликає сумнівів той факт, що всі ці ризики помножуються з виходом підприємства на міжнародний ринок.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, здійснювана як на території України, так і за її межами [53].

Таким чином, до внутрішніх додаються ризики, пов'язані з іноземними суб'єктами господарювання. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття та чіткої класифікації ризиків у ЗЕД. Аналіз наукових досліджень з цього питання показав, що вчені-економісти по-різному визначають сутність ризику ЗЕД, але найбільш вдалим, на наш погляд, є таке формулювання:

ризик ЗЕД – це можливість позитивних і негативних відхилень від прогнозованого бажаного результату прийнятих рішень, пов'язаних з інтеграцією вітчизняного підприємства у світову економіку та здійсненням зовнішньоекономічних угод [59].

Узагальнення підходів до класифікації ризиків ЗЕД дозволило автору на основі [59] виділити види ризиків за класифікаційними ознаками (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

Класифікація ризиків ЗЕД підприємства

Класифікаційні ознаки	Види ризиків			
1	2			
За відношенням до договірної процесу	I. Зовнішні щодо контракту			
	<i>Політичні</i>	<i>Загальноекономічні</i>	<i>Правові</i>	<i>Природних та соціальних непередбачуваних обставин</i>
	II. Контрактні			
	<i>Ризики, пов'язані з умовами контракту</i>	<i>Ризики контрагента</i>		
За напрямками зовнішньоторговельних операцій	1. Експорту товарів, робіт, послуг			
	2. Імпорту товарів, робіт, послуг			

1	2			
За видами ЗЕД	1. Виробничо-збутової та науково-технічної кооперації			
	2. Фінансово-інвестиційні			
	<i>Зовнішньоекономічних кредитних операцій</i>	<i>Міжнародних операцій з цінними паперами</i>	<i>Зовнішньоекономічних лізингових та орендних операцій</i>	<i>Прямого іноземного інвестування</i>
	3. Учасності у міжнародних заходах (семінари, виставки, ярмарки, конференції тощо)			
	4. Інших видів ЗЕД			

Зупинимося більш детально на контрактних ризиках, оскільки, на думку авторів, вони є найважливішими для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Ризики, пов'язані з умовами контракту. Згідно з Положенням про затвердження форми зовнішньоекономічних контрактів [86] в обов'язковому порядку в контракті необхідно зазначити такі дані:

- назва, номер, дата та місце підписання контракту;
- преамбула;
- предмет договору (контракту);
- кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг);
- базисні умови поставки товарів (приймання – здавання виконаних робіт або послуг);
- ціна та загальна вартість договору (контракту);
- умови платежів;
- умови приймання – здавання товару (робіт, послуг);
- упаковка та маркування;
- форс-мажорні обставини;
- санкції та рекламації;
- урегулювання спорів у судовому порядку;
- місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

Причинами виникнення ризиків, пов'язаних з умовами контракту, є недостатньо кваліфіковано підготовлений текст зовнішньоекономічного контракту, наявність у ньому невігідних чи помилкових пунктів, унаслідок

чого контракт може бути визнаний недійсним у судовому порядку. Тому доцільно розглянути, які саме ризики спричиняють хибне визначення умов контракту.

Назва контракту: купівлі – продажу; бартерний; переробки сировини; оренди. Формулювання має бути чітким, адже це зумовлює подальший зміст самого контракту.

Дата контракту – встановлює момент виникнення у контрагентів прав та обов'язків. Слід пам'ятати, що, зазначаючи дату, місяць обов'язково треба вказувати літерами, а не цифрами, оскільки в різних країнах послідовність написання числа та місяця відрізняється.

Місце підписання контракту. Має важливе юридичне значення, адже цим встановлюється право, що застосовується до договору. Положенням № 201 передбачено, що "права й обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним і процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, та відображуються в умовах договору (контракту)". Місце підписання, яке вказано в контракті, не обов'язкове має відповідати фактичному (географічному) пункту підписання контракту. Наприклад, українським і польським підприємствами контракт може бути підписаний в Україні, однак у преамбулі договору місцем його підписання може бути вказана Польща. На практиці це означає, що, підписуючи договір на території України, сторони за узгодженням обрали в якості права, що застосовується до договору, право Польщі.

Преамбула контракту. У цьому пункті договору мають бути вказані повні та точні статутні найменування сторін, під якими вони офіційно зареєстровані, їх місцезнаходження. Неприпустимо використання різного роду аббревіатур чи скорочень, якщо тільки це не загальновизнані найменування. У преамбулі також вказується прізвище, ім'я, по батькові та посада особи, яка підписує договір. Слід звернути увагу на те, що реквізити сторін, вказані в преамбулі та зазначені в пункті "Підписи сторін", мають співпадати.

Предмет контракту. Цей пункт контракту є ключовим, адже від виду вказаної операції залежить зміст всієї зовнішньоекономічної угоди. Так, для найбільш поширених на світовому ринку операцій купівлі – продажу в цьому пункті вказується найменування товару, що поставляється. Воно має бути точним і повним, щоб уникнути поставки товарів-замінників неналежної якості.

Кількість та якість товару. У цьому пункті контракту визначається одиниця вимірювання товару (залежно від номенклатури), його загальна

кількість та якісні характеристики. Щоб уникнути проблем під час митного оформлення товарів, слід обирати одиницю вимірювання товару, що відповідає Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Наприклад, якщо поставляється штучний товар, то в тексті слід указувати конкретну цифру, яка показує кількість товару в штуках. Якщо кількість товару визначається за вагою, потрібно вказувати характер ваги: брутто (з тарою чи упаковкою) чи нетто (без тари й упаковки). Іноді точно відвантажити товар в необхідній кількості неможливо, тому для вагових і об'ємних вантажів устанавлюються основні цифри та межі похибки. Наприклад, може бути зазначено, що вага товару, що поставляється, складає 5 тонн $\pm 5\%$. У цьому випадку для мінімізації ризику отримання товару меншої кількості розбіжності у вазі понад допустимі норми мають бути компенсовані додатковою партією товару (слід включити такий пункт до контракту).

Для мінімізації ризику поставки товарів неналежної якості в контракті слід узгоджувати критерії з якості. Якість товару може бути визначена за чинними міжнародними чи національними стандартами, за технічними умовами, за каталогами, за вмістом окремих речовин у товарі тощо. Також у цьому розділі необхідно вказати перелік дозвільних документів, які має надати експортер для підтвердження належної якості товару, що поставляється.

Базисні умови поставки товарів. У цьому пункті слід вказати вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до правил ІНКО-ТЕРМС), які визначають зобов'язання контрагентів щодо поставки товарів і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний термін поставки товару (чи окремих його партій). Під терміном "*постачання*" мають на увазі той момент, коли продавець передає товар у власність покупця. Для уникнення ризиків, пов'язаних із порушенням термінів постачання, сторони контракту мають оговорити, яка дата є моментом постачання товару, тобто дата передання товару в розпорядження покупця. Такою датою може бути дата:

- транспортного документу;
- відмітки митного органу про перетин кордону;
- експортної чи імпоротної вантажної митної декларації;
- розписки транспортно-експедиційної фірми щодо прийняття вантажу для подальшого перевезення.

Слід пам'ятати, що, якщо за схемою поставки продавець і покупець не є безпосередніми виконавцями, у контракті потрібно вказати інформацію

про третіх осіб – учасників угоди: вантажовідправника та вантажоотримувача. Крім того, існують ризики, пов'язані з неправильним вибором транспортного засобу.

Ціна та загальна вартість контракту. У цьому розділі необхідно вказати ціну одиниці вимірювання товару та загальну вартість контракту. Для мінімізації ризиків, пов'язаних із ціною товару слід указати, які саме складові формують ціну контракту (вартість товару; витрати на його відправку, упаковку, маркування тощо). З метою встановлення контрактної ціни необхідно визначити:

1) одиницю вимірювання ціни, яка залежить від особливостей конкретного товару та практики торгівлі;

2) базис ціни – визначається згідно з прийнятими сторонами умовами ІНКОТЕРМС і встановлює, чи входять до складу ціни товару витрати на перевезення, складування, страхування й інші витрати на доставку товару;

3) валюту ціни. Згідно з Законом України № 4205-VI від 20.12.2011 р. "у розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торговельного обороту використовуються як засіб платежу іноземна валюта та грошова одиниця України – гривня". Якщо ціна в контракті встановлюється в іноземній валюті, то доцільно обирати валюту з найбільш стійким курсом (євро, долар США, японська ієна). Якщо згідно з умовам контракту валюта ціни та валюта платежу різні, необхідно включити до контракту так звану "валютну обмовку", тобто курс, за яким буде перерахована валюта ціни у валюту платежу. Ціна товару може бути прив'язана до декількох іноземних валют. У такому випадку сума, яку має сплатити покупець, визначається за середньою складовою курсів зазначених валют. Тому до умов контракту треба включити "мультивалютну обмовку";

4) спосіб фіксації ціни. Ціна може бути зафіксована: безпосередньо в момент підписання контракту; протягом усього періоду дії контракту; на момент виконання контракту. За способом фіксації розрізняють такі ціни:

тверда ціна – встановлюється в момент підписання контракту. Для продавця ризик встановлення такої ціни полягає в тому, що в умовах інфляції фактична ціна товару може суттєво зрости. Для запобігання ризику втрат, доцільно зафіксувати в умовах контракту необхідність передоплати від покупця;

рухлива ціна – встановлюється під час підписання контракту, але може змінюватися на момент поставки товару. Щоб мати змогу змінити

ціну, продавець має включити в контракт "обмовку про зниження чи підвищення ціни". Необхідно обов'язково вказати джерело інформації, згідно з яким ухвалюються рішення про зміну ціни, та допустимі межі відхилення ринкової ціни від контрактної (зазвичай це 2 – 5 %).

ковзна ціна – встановлюється на момент виконання умов угоди відповідно до узгодженої контрагентами формули. У такому разі в контракті обов'язково потрібно вказати базисну ціну, її структуру та межі зміни (наприклад, не більше 3 % від базисної ціни);

ціна з подальшою фіксацією – ціна, яка встановлюється під час виконання договору. У контракті необхідно оговорити: момент фіксації; принцип визначення рівня ціни; джерела інформації про зміну ринкових цін. Наприклад, під час укладання угод на біржові товари вказати, згідно з індексами якої біржі буде визначатися ціна;

умови платежів. У цьому пункті договору визначають спосіб, порядок розрахунків і гарантії виконання взаємних платіжних зобов'язань. Резиденти України самостійно визначають форми міжнародних розрахунків, найпоширенішими серед яких є: банківський переказ; акредитив; інкасо.

Основні ризики в даному випадку полягають у виборі хибної форми розрахунків. Так, наприклад, недоліком інкасових операцій є розрив між відвантаженням товару й отриманням платежу. Таким чином, існує ризик відмови покупця від оплати через неплатоспроможність. Перед укладанням договору потрібно уважно вивчити існуючі форми розрахунків для прийняття правильного рішення;

умови приймання/здавання товару (робіт, послуг). Цим розділом визначаються строки та місце фактичного передавання товару та перелік товаруосупровідних документів. Приймання/здавання товару в залежності від його виду може проводитися покупцем самостійно чи за участі уповноважених представників продавця. Іноді виникає необхідність залучення незалежних експертів, наприклад з Торгово-промислової палати, які мають право видавати експертний висновок щодо кількості й якості товару. Про все це необхідно вказати в договорі;

упаковка та маркування. У цьому пункті договору вказуються відомості про упаковку, маркування та, за необхідності, умови її повернення. Головним призначенням упаковки є захист товару від пошкоджень і знищення. Тому, щоб уникнути ризику втрати споживчих властивостей чи всього товару, цей пункт договору потрібно розписувати якомога чітко та детально. Наприклад, маркування має містити такі відомості, як:

найменування та адреса продавця із зазначенням країни відправника;
найменування пункту призначення, адреса покупця товару;

номер договору;
номер пакувальної одиниці та загальна кількість одиниць;
габарити пакувальної одиниці;
маса-брутто пакувальної одиниці;
маса-нетто пакувальної одиниці.

Згідно з міжнародними нормами упаковка повинна містити вказівку транспортним організаціям про те, як слід поводитися з вантажем, що транспортується.

Форс-мажорні обставини. У цьому розділі прописується відомості про те, за яких обставини непереборної сили – "форс-мажору" умови контракту не можуть бути виконані. До форс-мажорних обставин можуть бути віднесені стихійні лиха, бойові дії, ембарго тощо. У контракті обов'язково треба визначити, що саме сторони розуміють під обставинами непереборної сили. Щоб уникнути ризику хибного тлумачення, перелік форс-мажорних обставин має бути "закритим" і вичерпним. Неприпустимо у формулюванні статті про умови форс-мажору обмежитися лише посиланням на обставини непереборної сили, не визначаючи змісту цього поняття. Наприклад, пункт договору "Форс-мажорні обставини" можна сформулювати так: "Під форс-мажорними обставинами контракту слід розуміти зовнішні та надзвичайні події, які не існували під час підписання контракту, які виникли поза волею продавця та покупця, настанню та дії яких сторони не могли перешкодити за допомогою заходів і засобів, застосування яких у конкретній ситуації справедливо вимагати та чекати від сторони, що зазнала впливу непереборної сили".

Традиційно настання та припинення форс-мажорних обставин підтверджується документально торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Санкції та рекламації. Цей розділ установлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків і пред'явлення рекламацій у зв'язку з порушенням контракту. Порушенням контракту визнається невиконання або неналежне виконання зобов'язань сторонами. У договорі повинні бути чітко визначені розміри штрафів, терміни пред'явлення рекламацій та терміни їх урегулювання. У процесі встановлення розмірів штрафів слід пам'ятати, що це залежить від установленого контрактом способу фіксації ціни. Наприклад, якщо договором встановлена тверда ціна, то й розмір штрафу доцільно встановлювати в твердій сумі.

Урегулювання спорів у судовому порядку. Передбачається, що всі конфлікти в ході здійснення зовнішньоекономічної операції будуть вирішуватися сторонами шляхом переговорів. В іншому випадку суперечки

розглядаються в суді. Вітчизняним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності слід порекомендувати підписання арбітражного застереження, що передбачає вирішення спорів у Міжнародному комерційному арбітражному суді або Морській арбітражній комісії при Торгово-промисловій палаті України. Сформована практика показує, що процедура розгляду справ саме в цьому суді не є складною або дорогою, та забезпечує належний захист українських резидентів.

Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін. У цьому розділі вказуються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити контрагентів договору. Як вже було зазначено, вони мають співпадати з тими, що вказані в преамбулі контракту.

Ризики контрагента. Під час підписання зовнішньоекономічної угоди основним ризиком є брак інформації про надійність партнера, мовні бар'єри, неврахування національних і культурних особливостей країни закордонного контрагента. Існує декілька способів перевірки свого зарубіжного контрагента:

отримати від контрагента копії установчих документів;

звернути увагу на статутний капітал компанії, тому що саме розмір статутного капіталу визначає, в якому обсязі засновники відповідають за своїми зобов'язаннями;

перевірити дату реєстрації компанії. Це дозволить визначити, як довго контрагент перебуває на ринку;

за необхідності – перевірити наявність ліцензії на будь-які види діяльності.

Щоб зібрати необхідну інформацію можна обійтися власними силами, але більш надійний спосіб – звернутися із запитом про складання повного бізнес-звіту про зарубіжного партнера до компетентних органів, наприклад Торгово-промислової палати.

Засвоєння матеріалів теми надає студентам змогу самостійно сформулювати поняття ризику та провести його оцінювання під час проведення зовнішньоекономічної діяльності.

Практична частина

Запитання та проблеми для обговорення

1. Дайте визначення поняття "ризик". Роз'ясніть, чи є тотожними, на ваш погляд, поняття "ризик", "втрата", "загроза".

2. Визначте сутність поняття "ризик ЗЕД". Назвіть основні види ризиків ЗЕД.

3. Опишіть, що таке "контрактні ризики". Наведіть приклади, посилаючись на умови зовнішньоторговельного контракту.

4. Розкрийте практичну змістовність включення до зовнішньоторговельного контракту купівлі/продажу умов про валюту платежу, валюту контракту та валютної обмовки.

5. Назвіть правові засоби, які забезпечують належне виконання зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом купівлі/продажу.

6. Подумайте над співвідношенням понять "звільнення від відповідальності" та "форс-мажор". У чому їх схожість і відмінність?

7. Чому важливо знати, право якої країни застосовується до зовнішньоторговельного контракту купівлі/продажу?

8. Розкрийте сутність поняття "ризик контрагента" й опишіть способи його мінімізації.

Практичні завдання

Завдання 1. ТОВ "Темп" необхідно оцінити ризик несвоєчасної оплати товару під час укладання договору про постачання продукції з контрагентом у країні А чи контрагентом у країні Б. Вихідні дані за десять місяців діяльності кожного з постачальників зведені в табл. 10.4.

Таблиця 10.4

Вихідні дані

Місяці		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Термін оплати, дні	Контрагент країни А	70	39	58	75	80	120	70	42	50	80
	Контрагент країни Б	50	63	32	89	61	45	31	51	55	50

Розв'яжіть завдання із використанням ймовірнісного методу оцінювання ризиків.

Рекомендована література

1. Азаров М. Я. Все про податки : довідник / М. Я. Азаров, В. Д. Колига, В. А. Онищенко. – Київ : Експерт–Про, 2000. – 680 с.
2. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – Москва : Мысль, 1989. – 189 с.
3. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий / А. И. Муравьев, А. Ф. Мухин, Ю. А. Григорьев и др. ; под ред. А. И. Муравьева. – Москва : Финансы и статистика, 1991. – 144 с.
4. Балабанов І. Т. Зовнішньоекономічні зв'язки : навч. посіб. / І. Т. Балабанов, А. І. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
5. Балабанов І. Т. Риск-менеджмент / І. Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 1996. – 289 с.
6. Белуха Н. Т. Аудит : учебник / Н. Т. Белуха. – Киев : Знання, 2000. – 769 с.
7. Бондарева Т. І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т. І. Бондарева, А. І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3 (15). – С. 91–103.
8. Варналій З. С. Основи підприємницької діяльності : [підручник для учнів 10-11 кл. ЗОШ, ліцеїв та гімназій] / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – Київ : Знання України, 2003 (2004). – 404 с.
9. Ващенко В. В. Митно-тарифне регулювання в Україні у I півріччі 2000 р. / В. В. Ващенко // Митна справа. – 2000. – № 4. – С. 7–12.
10. Венцель В. Т. Зовнішньоекономічна діяльність: підходи до розуміння в довідковій та нормативно-правовій літературі / В. Т. Венцель // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – 43–45 с.
11. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, П. І. Великоіваненко. – Київ : КНЕУ, 2004. – 480 с.
12. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіша, 2004. – 140 с.
13. Власюк Т. О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т. О. Власюк // Стратегічні пріоритети. – № 4 (37). – 2015. – С. 48–58.
14. Внешнеэкономическая деятельность : [Сб. науч. тр.] / Ю. В. Макогон, Н. В. Фомичева, В. А. Кравченко и др. ; под ред. Ю.В. Макогона. – Донецк : Регіон, 1998. – 291 с.

15. Водопьянова В. А. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности : учеб. пособ. / В. А. Водопьянова. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2006. – 88 с.
16. Гребельник О. П. Митна справа : підручник / О. П. Гребельник. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 472 с.
17. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
18. Гребельник О. П. Основи митної справи : навч. посіб. / О. П. Гребельник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 600 с.
19. Гринкевич С. С. Підходи до визначення сутності економічної категорії "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" підприємств / С. С. Гринкевич, О. Ю. Сало // Наук. вісн. НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 170–175.
20. Гроші та кредит : підручник / за заг. ред. М. І. Савлука. – Київ : КНЕУ, 2001. – 602 с.
21. Дем'яненко А. Р. Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. Р. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 7. – С. 22–28.
22. Доманчук А. Международное таможенное право в системе международного публичного права и его роль в регулировании международных таможенных отношений / А. Доманчук. // Закон и жизнь, 2014. – № 5/2. – С. 75–79.
23. Економічна енциклопедія : У 3-х томах. Т. 1. / ред. кол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : ВЦ "Академія", 2000. – 864 с.
24. Ємельяненко Т. Довідник ЗЕДівця / Т. Ємельяненко, Н. Курган, А. Кислий. – Харків : Фактор, 2012. – 512 с.
25. Єпіфанова М. А. Інструменти валютного регулювання: сутність, класифікація, характеристика / М. А. Єпіфанова // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2 (29). – С. 17–21.
26. Завадський Й. С. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємства : навч.-метод. посіб. / Й. С. Завадський, Г. В. Осовська, О. Юшкевич. – Житомир : ЖІТІ, 1999. – 444 с.
27. Заключний акт, утілюючий результати Уругвайського раунду багатосторонніх торгівельних переговорів, Маракеш 15.04.1994 р. // Офіційний вісник України. – 2010. – № 84. – С. 295. – Ст. 2989.
28. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішев-

ського. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.

29. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багорова, Н. І. Рєдіна, В. О. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. І. В. Багрової. – Київ ; Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

30. Івченко І. Ю. Економічні ризики : навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.

31. Иокша Д. М. Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства / Д. М. Иокша, Г. Л. Муравьев // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. – № 11. – С. 7–12.

32. Карамбович І. М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України : монографія / І. М. Карамбович. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 281 с.

33. Кизим М. О. Збалансована система показників : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків : ВД "Інжек", 2007. – 192 с.

34. Коваленко Д. І. Гроші та кредит : навч. посіб. / Д. І. Коваленко. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.

35. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

36. Котиш О. М. Аналіз митних платежів як джерела формування державного бюджету України / О. М. Котиш // Економіка розвитку. – 2015. – № 3 (75). – С. 12-19.

37. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник / под ред. В. Е. Рыбалкина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Москва : Международные отношения, 1991. – 256 с.

38. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – Москва : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.

39. Леонов Я. В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємств водопостачання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. Економіка та управління підприємствами 08.00.04 / Я. В. Леонов. – Харків : Харк. нац. акад. міського госп-ва, 2008. – 22 с.

40. Макогон Ю. В. Зовнішньоекономічні зв'язки України і залучення інвестицій / Ю. В. Макогон // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 208–218.

41. Матвеев М. Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / М. Е. Матвеев, І. І. Дідович. – Київ : ВД "Професіонал", 2008. – 192 с.
42. Международные экономические отношения : учебник / под общ. ред. проф. В. Е. Рыбалкина. – Москва : ЗАО "Бизнес-школа «Интел-Синтез»", 1998. – 368 с.
43. Мельник О. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст] / О. Мельник, Ю. Логвіненко // Вісник Нац. ун-ту "Львівська Політехніка". – 2007. – № 15 (599). – С. 124–130.
44. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. І. І. Дахна. – Київ : ДП "Видавничий дім «Персонал»", 2011. – 287с.
45. Миролюбова Т. В. Концептуальные подходы к развитию ВЭД региона : науч. публ. / Т. В. Миролюбова // Вестник Пермского ун-та. Серия "Экономика". – 2010. – № 3. – С. 36–47.
46. Мних Є. В. Економічний аналіз підприємства : підручник / Є. В. Мних. – Київ : КНТУ, 2008. – 514 с.
47. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : у 3-х томах. Т.3 / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – Київ : Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
48. Основи митної справи в Україні : навч. посіб / В. М. Андрійчук, В. А. Аргунов, Є. М. Березний та ін. ; під ред. П. В. Пашко. – Київ : Знання, 2004. – 732 с.
49. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий региона / под общ. ред. С. Н. Лебедевой. – Гомель : ЧУП "ЦНТУ Развитие", 2007. – 187 с.
50. Побоченко Л. М. Оцінка впливу торговельних відносин з ЄС на економічний розвиток України / Л. М. Побоченко, О. С. Сабатін // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 57–61.
51. Поглиблення відносин між ЄС та Україною / під ред. М. Емерсона, В. Мовчан. – Київ : Ін-т економічних досліджень та політичних консультацій, 2015. – 255 с.
52. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26–31.
53. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
54. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки [Текст] / Г. О. Пухтаєвич. – Київ : КНЕУ, 2005. – 254 с.

55. П'янкова О. В. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів / О. В. П'янкова, О. С. Ралко // Економіка і суспільство. – 2016. – № 5. – С. 65–71.
56. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., испр. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 512 с.
57. Рєзнік О. М. Імплементация міжнародних стандартів спрощення та гармонізації митних процедур в Україні / О. М. Рєзнік, С. І. Денисенко // Система забезпечення договірних зобов'язань в праві та законі : Мат-ли наук.-практ. круглого столу, Одеса 14 листопада 2014 р. – Одеса : Міжнар. гуманітарний уні-т, 2014. – С. 46–48.
58. Самсонов М. І. Системний ризик у контексті реалізації дистанційного моніторингу діяльності банків / М. І. Самсонов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 272–275.
59. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Свідерська // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 113–121.
60. Сенейко Ю. В. Сучасні підходи до трактування категорії "ризик" / Ю. В. Сейнеко // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 206–210.
61. Соркин С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка : монография / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
62. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др. ; под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2010. – 524 с.
63. Суторміна А. М. Валютне регулювання у забезпеченні економічного розвитку України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / А. М. Суторміна. – Київ: Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана, 2015. – 22 с.
64. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] : навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацька. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.
65. Філіпова І. А. Сучасні зовнішньоекономічні зв'язки / І. А. Філіпова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 159 с.
66. Хохлов Н. В. Управление риском : учебн. пособ. для вузов / Н. В. Хохлов. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

67. Циганкова Т. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / Т. Циганкова, А. Олефір, О. Фурсова. – 2-ге вид., без змін. – Київ : КНЕУ, 2006. – 660 с.
68. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко та ін. ; за ред. О. В. Шкурупій. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
69. Штангей Н. М. Зовнішньоекономічні зв'язки як засіб реалізації загальнодержавних інтересів / Н. М. Штангей, В. Ю. Аксьонова // Науковий потенціал України. – 2007. – № 5. – С. 59–61.
70. Яковлев А. В. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності / А. В. Яковлев // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 28–34.
71. Янковский Н. А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса : монография / Н. А. Янковский. – Донецк : АО "Изд-во Донеччина", 2000. – 152 с.
72. Garvey P. R. Analytical Methods for Risk Management: A Systems Engineering Perspective / P. R. Garvey. – London : Chapman-Hall ; New York : CRC-Press, 2008. – 283 p.
73. Академія Митної служби України та Всесвітня митна організація підписали Меморандум про взаєморозуміння // Офіційний веб-сайт Асоціації митних брокерів України. – Режим доступу : <http://www.ambu.org.ua/node/1133>.
74. Беднарська О. Р. Суть та види ризиків у плануванні діяльності машинобудівного підприємства / О. Р. Беднарська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/255/1/02.pdf>.
75. Гніздилов А. М. Нетарифне регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності: методи та інструменти / А. М. Гніздилов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2010_1/Gnez_lov.htm.
76. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
77. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf>.
78. Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах : Постанова НБУ від 12.11.2003 р. № 492 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

79. Класифікатор іноземних валют, затверджений постановою правління НБУ від 04.02.1998 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98>.

80. Митний кодекс спрощує життя підприємцям і громадянам. Сайт "Західна інформаційна корпорація". – Режим доступу : <http://zik.ua/ua/news /2012/06/01/351605>.

81. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/mk/>.

82. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) від 18.05.1973 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws /show/995_643.

83. Переговорная группа ВТО по доступу на рынок. Документ TN/MA/S/5/Rev.1, 28 November 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ictsd.org/downloads/bridgesrussian/bridges_ru_3-5.pdf.

84. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 275-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main>.

85. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.

86. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 року № 201 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6024.html.

87. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон України № 3078-IV від 15.11.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3078-15>.

88. Про внесення змін до Закону Української РСР "Про зовнішньоекономічну діяльність" Верховна Рада України : Закон № 335-XIV від 22.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/335-14>.

89. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо стабілізації платіжного балансу : Закон України від 28.12.2014 р. № 74-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74-19>.

90. Про гуманітарну допомогу : Закон України від 22.10.1999 р. №1192-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1192-14>.

91. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифі-

кації кредитування бюджету : Наказ Міністерства фінансів України від 12.03.2012 р. № 333 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.

92. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>.

93. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України № 330-XIV від 22.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T980330.html.

94. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту : Закон України № 331-XIV від 22.12.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/331-14>.

95. Про офіційний валютний резерв та валютні операції Національного банку України в 1994 році : Постанова НБУ від 20.05.94 р № 99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0099500-94>.

96. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України № 185/94-ВР від 23.09.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80/para08#o8>.

97. Про систему валютного регулювання та валютного контролю : Декрет КМУ від 19.02.1993 р. № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.

98. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України № 671/97-ВР від 02.12.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-вр>.

99. Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

100. Сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://www.imf.org>

101. Сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/term/eng/pdf/glossary>.

102. Сайт НБУ. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

103. Сайт торгово-промислової палати України. – Режим доступу : <https://uccr.org.ua>.

104. Сайт Харківської торгово-промислової палати. – Режим доступу : <http://www.kccr.kharkov.ua>.

105. Сидоренко В. В. Класифікація заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі / В. В. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Downloads/evpe_20143_16.pdf.

106. Солодковський Ю. М. Нетарифний протекціонізм на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі / Ю. М. Солодковський, В. В. Олефіренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/25.pdf.

107. Теоретико-методичне забезпечення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/NAUKA/Nauka/prezentacii_kafedr/KONTROLING-ZED-2013.pdf.

108. Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року : Міжнародний офіційний документ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.3486>.

109. Угода про субсидії і компенсаційні заходи (укр/рос) від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/981_015.

110. Угода про технічні бар'єри у торгівлі від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_008.

111. Фінансовий портал. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>.

112. Шевченко С. О. ПДВ: Проблеми справляння та шляхи їх вирішення: Ефективна економіка / С. О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3513>.

113. Экономика : толковый словарь / Дж. Блэк ; под общ. ред. И. М. Осадчей. – Москва : ИНФРА-М, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/contents.nsf/econ_dict.

114. GAAT. Activities in 1973, Geneva. 1974. DISD, 9 suppl., GATT, Focus, February 1982 from [Electronic resource]. – Access mode : https://www.iaea.org/About/Policy/GC/GC33/GC33Documents/English/gc33-873_en.pdf.

115. Moor de A. (2000): Perverse Incentives: Subsidies and Sustainable Development: Key Issues and Reform Strategies. Institute for Research on Public Expenditure from / A. Moor de [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org/site/agrehs/35217152.pdf>.

116. OECD (1997): Framework for the measurement of unrecorded economic activities in transition economies. OECD Working Paper 177 from [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org>.

Предметний покажчик

А

Автоматичне ліцензування (92)
Адвалорні ставки (77)
Акцизний податок (71; 78)
Антидемпінгове мито (75)

В

Валюта (107; 108)
Валютна блокада (117)
Валютне регулювання (107)
Валютний курс (109)
Валютний ринок (113)
Валютні цінності (107)
Ввізне мито (75)
Вивізне мито (75)
Внутрішні субсидії (103)

Д

Девальвація (115)
Демпінг (17; 100; 101)
Диверсифікація валютних резервів (116)
Добровільне обмеження експорту (98)
Додатковий імпорتنний збір (76; 100)

Е

Економічний ефект (135)
Економічний результат (135)
Експортні субсидії (103)
Ефект виграшу в часі (136)
Ефект згортання торгівлі (137)
Ефективний митний тариф (59)

Ефективність (113; 137)
Ефективність ЗЕД (137; 140)
Ефект спеціалізації та кооперування (136)
Ефект розширення торгівлі (137)

З

Загальні принципи (15)
Зовнішньоекономічна діяльність (5; 7; 38; 112)
Зовнішньоторговельний ефект (136)

І

Індекс впливу на ціни (91)
Індекс частоти (91)
Іноземна валюта (108)

К

Квота експортна (імпортна) (97)
Квоти антидемпінгові (97)
Квоти (контингенти) глобальні (97)
Квоти (контингенти) групові (97)
Квоти (контингенти) індивідуальні (97)
Квоти компенсаційні (97)
Квоти спеціальні (97)
Квотування (92)
Кількісні обмеження (92)
Комбіновані ставки (77)
Компенсаційне мито (75; 102)
Країна походження товару (61)
Крос-курс (112)
Курсова різниця (120)

Л

Ліцензія антидемпінгова (95)
Ліцензія відкрита (95)
Ліцензія генеральна (95)
Ліцензія експортна (імпортна) (95)
Ліцензія компенсаційна (95)
Ліцензія разова (95)
Ліцензія спеціальна (95)
Ліцензування (92; 97)

М

Методи непрямой дії (92)
Митне регулювання (48; 53)
Митний тариф (58)
Митниця (48; 52)
Митні платежі (71)
Мито (73)

Н

Науково-технічний ефект (136)
Національний режим (22)
Національні принципи (17)
Неавтоматичне ліцензування (92)
Непрямі субсидії (103)
Нерезидент (114)
Нетарифне регулювання (87)
Номинальний митний тариф (59)

П

Платіжний баланс (30)
Податок на додану вартість (81)
Політика валютних обмежень (116)
Попередні імпортні депозити (99)
Прямі субсидії (103)

Р

Ревальвація (115)
Режим квотування (96)
Режим найбільшого сприяння (22)
Резидент (113; 118)
Ризик (136 – 139)
Ризик ЗЕД (152)

С

Сезонне мито (75)
Соціальний ефект (137)
Специфічні ставки (77)
Спеціальне мито (75)
Суб'єкти ЗЕД (38)
Субсидії (103)

Т

Тарифна квота (96)
Тарифне регулювання (86)
Технічний регламент (104)

Умовні скорочення

- АП – акцизний податок
- ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі
- ГКУ – Господарський кодекс України
- ДФС – Державна фіскальна служба
- ЄС – Європейський Союз
- ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність
- ЗУ – закон України
- ІНКОТЕРМС – офіційні правила тлумачення торговельних термінів
- МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку
- МВТ – митна вартість товару
- МКУ – Митний кодекс України
- МРЦ – максимально роздрібна ціна, встановлена імпортером
- НР – нетарифне регулювання
- НР ЗЕД – нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
- ПДВ – податок на додану вартість
- ПКУ – Податковий кодекс України
- СОТ – Світова організації торгівлі
- ТПП – Торгово-промислова палата
- УКТ ЗЕД – українська класифікація товарів у зовнішньоекономічній діяльності
- ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства"

173

Складові компетентностей, сформованих у рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Уміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Змістовий модуль 1					
Організаційно-правові засади зовнішньоекономічної діяльності					
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки					
Визначати особливості здійснення ЗЕД	Сутність поняття "ЗЕД" та етапи її здійснення в Україні. Основні законодавчі акти, які регулюють діяльність ЗЕД підприємства, та принципи її здійснення	Знання особливостей здійснення ЗЕД на митній території України	Ідентифікувати ключові проблеми та переваги здійснення ЗЕД в Україні та на зовнішньому ринку	Ефективно формувати комунікаційну стратегію щодо розвитку ЗЕД на підприємстві	Відповідальність за точну ідентифікацію ключових проблем ЗЕД підприємства на світовому ринку

1	2	3	4	5	6
Тема 2. Основні напрями та показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності України					
Визначати стратегічні напрями розвитку ЗЕД для резидентів України в умовах інтеграційних об'єднань	Види ЗЕД; їх особливості та нормативно-правове забезпечення	Знання системи макроекономічних показників розвитку економіки України	Визначати географічне спрямування розвитку ЗЕД для підприємства	Обґрунтовувати здійснення конкретного виду ЗЕД за географічним спрямуванням	Відповідальність за розроблення стратегії розвитку ЗЕД підприємства за напрями інтеграційних об'єднань
Тема 3. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності України					
Виявляти особливості методів регулювання ЗЕД і застосовувати їх в сучасних умовах розвитку економіки України	Знати групи методів регулювання ЗЕД	Знання класифікації методів регулювання ЗЕД і сфери їх застосування	Застосовувати окремі методи регулювання ЗЕД	Представляти особливості кожного методу регулювання ЗЕД	Відповідальність за здійснення ЗЕД з урахуванням методів регулювання
Тема 4. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні					
Визначати економічну сутність митно-тарифного регулювання ЗЕД і розраховувати митну вартість товару	Сутність поняття "митні платежі", "митний тариф", його види та функції. Визначати поняття "митна вартість товару", методи її розрахунку	Знання особливостей розрахунку митної вартості товару	Розраховувати митну вартість товару	Представляти етапи митно-тарифного регулювання ЗЕД	Відповідальність за правильність і точність розрахунку митної вартості

1	2	3	4	5	6
Тема 5. Оподаткування у сфері зовнішньоекономічної діяльності					
Знати види податків у ЗЕД, їх особливості, формули розрахунку	Сутність поняття "податок", "мито", "ПДВ", "акцизний податок". Формули їх розрахунку	Знання теоретичних положень кожного виду з податків у сфері ЗЕД	Розраховувати базу оподаткування та величину кожного податку	Презентувати результати розрахунків кожного виду з податків	Відповідальність за правильність і точність розрахунків кожного виду податків
Тема 6. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні					
Виявляти особливості методів нетарифного регулювання ЗЕД і застосовувати їх у сучасних умовах розвитку економіки України	Знати групи методів нетарифного регулювання ЗЕД	Класифікації методів нетарифного регулювання ЗЕД і сфери їх застосування	Застосовувати окремі методи нетарифного регулювання ЗЕД	Представляти особливості кожного методу нетарифного регулювання ЗЕД	Відповідальність за здійснення ЗЕД з урахуванням методів нетарифного регулювання
Тема 7. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства					
Виявляти особливості валютного регулювання ЗЕД і валютного контролю	Визначення понять "валютний контроль" і "валютне регулювання" та їх інструментів	Знання основних особливостей валютного регулювання ЗЕД	Розраховувати курсову різницю під час здійсненні ЗЕД у часі	Презентувати результати розрахунку ефективності ЗЕД з урахуванням курсової різниці	Приймати самостійно рішення щодо валютних умов контракту та закріплення їх у ЗЕ договорі

1	2	3	4	5	6
Тема 8. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства					
Визначати доцільність здійснення ЗЕД з урахуванням географічного спрямування, товарної номенклатури та рівня виконання експортних (імпортних) зобов'язань	Сутність економічного аналізу, його види та напрями здійснення	Знати особливості кожного етапу проведення аналізу ЗЕД	Розраховувати рівень виконання експортних зобов'язань, проводити факторний аналіз	Презентувати результати розрахунків та обґрунтовувати їх рівень	Приймати самостійно рішення щодо необхідності подальшого здійснення ЗЕД з урахуванням рівня виконання експортних зобов'язань і факторів впливу
Тема 9. Оцінка економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства					
Визначати доцільність здійснення ЗЕД з урахуванням її ефективності	Система показників ефективності ЗЕД, особливості її розрахунку для експортно-імпортних операцій	Знати особливості розрахунків ефективності ЗЕД підприємства	Розраховувати рівень ефективності експортно-імпортних операцій	Презентувати результати розрахунків та обґрунтовувати їх рівень	Приймати самостійно рішення щодо необхідності подальшого здійснення ЗЕД з урахуванням рівня їх ефективності
Тема 10. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності					
Прогнозувати ризики на кожному етапі здійснення ЗЕД і вміти страхувати їх	Поняття ризик, класифікація ризиків у ЗЕД, способи управління ризиками	Знати види ризиків та етапи ЗЕД, на яких вони проявляються	Прогнозувати рівень впливу ризиків на ефективність ЗЕД, розробляти заходи щодо захисту від впливу ризиків	Презентувати результати розрахунків та обґрунтовувати їх рівень	Нести відповідальність за запропоновані заходи щодо захисту від впливу ризиків у ЗЕД

Додаток Б

Таблиця Б.1

**Списання, резервування та поточний стан квот
станом на 10.03.2017 р. 9:39:04
(згідно з даними ДФС України)**

Назва групи	Коди товарів	Початкова квота	Зарезервовано	Списано	Залишок
1	2	3	4	5	6
М'ясо свиней	020311, 020312, 020319, 020321, 020322, 020329	10000000	20486	386768	9592746
М'ясо свиней (додатково)	02031110, 02031219, 02031911, 02031915, 02031959, 02032110, 02032219, 02032911, 02032915, 02032959	10000000	0	42046	9957954
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	020712, 020714, 02072610, 02072620, 02072630, 02072640, 02072650, 02072660, 02072670, 02072680, 02072699, 020727, 02074431, 02074441, 02074461, 02074481,	8400000	42000	8357819	181

Продовження додатка Б

Закінчення табл. Б.1

1	2	3	4	5	6
	02074499, 02074531, 02074541, 02074561, 02074571, 02074581, 02074595, 02074599, 02075431, 02075441, 02075461, 02075481, 02075499, 02075531, 02075541, 02075561, 02075571, 02075581, 02075595, 02075599, 02076031, 02076041, 02076061, 02076081, 02076091, 02076099				
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (додатково)	020712	10000000	0	0	10000000
Цукор	170112, 170113, 170114, 170191, 170199	32000000	0	125633	31874367

**Індикативна сукупність тарифних квот
для імпорту в Україну**

Продукція	Код згідно з УКТЗЕД	Обсяг
М'ясо свиней	0203 11 (10-90) 0203 12 (11-19-90) 0203 19 (11-13-15-55-59-90) 0203 21 (10-90) 0203 22 (11-19-90) 0203 29 (11-13-15-55-59-90)	10 000 тонн/рік + 10 000 тонн/рік (для кодів УКТЗЕД 0203 11 (10) 0203 12 (19) 0203 19 (11-15-59) 0203 21 (10) 0203 22 (19) 0203 29 (11-15-59))
М'ясо птиці та напівфабрика- ти з м'яса птиці	0207 12 (10-90) 0207 14 (10-20-30-40-50-60-70-91-99) 0207 26 (10-20-30-40-50-60-70-80-99) 0207 27 (10-20-30-40-50-60-70-80-91-99) 0207 35 (31-41-61-63-79-99) 0207 36 (31-41-61-63-71-79-89-90)	8 000 тонн/рік з поступовим збільшенням протягом 5-ти років до 10 000 тонн/рік + 10 000 тонн/рік (для коду УКТЗЕД 0207 12 (10-90))
Цукор	1701 11 (10-90) 1701 12 (10-90) 1701 91 (00) 1701 99 (10-90)	30 000 тонн/рік з поступовим збільшенням протягом 5-ти років до 40 000 тонн/рік

Обсяги будуть застосовані за принципом "першим прийшов – першим отримав".

Перелік товарів, імпорт яких з Республіки Македонія підлягає ліцензуванню у 2016 р. у рамках тарифної квоти відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Республікою Македонія й Україною від 18 січня 2001 р.

Найменування товару	Код згідно з УКТЗЕД	Обсяг тарифної квоти, метричних тонн
1	2	3
Баранина або козлятина, свіжа, охолоджена або морожена	0204	500
Перець роду <i>Capsicum</i> або роду <i>Pimenta</i> , свіжий або охолоджений	0709 60	5000
Овочі сушені, цілі, нарізані шматками, скибками, подрібнені чи у вигляді порошку, але без будь-якої подальшої обробки	0712	500
Плоди сушені, крім тих, що включені до товарних позицій 0801-0806; суміші горіхів або сушених плодів цієї групи	0813	200
Перець роду <i>Piper</i> ; стручковий перець роду <i>Capsicum</i> або пахучий перець роду <i>Pimenta</i> , сушений або подрібнений чи мелений	0904	500
Рослини, частини рослин, насіння та плоди, які використовуються в основному в парфумерії, медицині або для боротьби з комахами, паразитами тощо, свіжі або сушені, порізані або непорізані, подрібнені або неподрібнені, мелені або немелені	1211 90	500
Кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад), без вмісту какао	1704	500
Шоколад та інші готові харчові продукти зі вмістом какао	1806	500
Готові харчові вироби, отримані шляхом здуття або смаження зерна зернових культур чи зернових продуктів (наприклад, кукурудзяні пластівці); зернові культури (крім кукурудзи) у вигляді зерна або пластівців, гранул чи оброблені іншим способом (за винятком борошна, крупки, крупів), попередньо проварені або приготовлені в інший спосіб, в іншому місці не зазначені	1904	500

Закінчення додатка Б

Закінчення табл. Б.3

1	2	3
Печиво солодке сухе; вафлі та вафельні облатки	1905 31 1905 32	100
Овочі, плоди та інші їстівні частини рослин, приготовлені або консервовані з доданням оцту чи оцтової кислоти	2001	6 000
Томати, приготовлені або консервовані без додання оцту чи оцтової кислоти	2002	4 000
Овочі, приготовлені або консервовані без додання оцту чи оцтової кислоти, незамо-rozenі, крім продуктів товарної позиції 2006	2005	3 000
Варення, джеми, плодови желе, мармелад, плодове або горіхове пюре, плодови або горіхові пасти, отримані шляхом теплової обробки, з доданням або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин	2007	100
Плоди, горіхи й інші їстівні частини рослин, приготовлені або консервовані в інший спосіб, з доданням або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин або спирту, в іншому місці не зазначені	2008	500
Соки з плодів (включаючи виноградне сусло) або соки овочеві, незброжені та без додання спирту, з доданням або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин	2009	3 000 000**
Продукти для приготування соусів і готові соуси; смакові добавки та приправи змішані; порошок гірчиці та готова гірчиця	2103	3 000
Вина виноградні, включаючи вина кріплені; сусло виноградне, крім продуктів товарної позиції 2009	2204	40 000 000**
Спиртові дистиляти та спиртні напої, отримані шляхом перегонки виноградного вина або вичавок винограду	2208 20	100 000**
Спиртові напої	2208 90	100 000**
Оцет харчовий та його замітники, отримані з оцтової кислоти	2209 00	100 000**
Тютюн з невідділеною середньою жилкою	2401 10	10 000

Додаток В

Таблиця В.1

Перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню у 2016 р.

Найменування товару	Код згідно з УКТЗЕД
Антрацит*	2701 11 00 0

Таблиця В.2

Обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню у 2016 р.

Найменування товару	Код згідно з УКТЗЕД	Обсяг квоти/ одиниця вимірювання
Срібло (включаючи срібло з покриттям із золота або платини), у необробленому або напівобробленому вигляді, або у вигляді порошку (крім банківських металів)	7106	0 грамів
Золото (включаючи золото з покриттям із платини), необроблене або напівоброблене, або у вигляді порошку (крім банківських металів)	7108	0 грамів
Відходи або брухт дорогоцінних металів чи металів, плакованих дорогоцінними металами; інші відходи або брухт зі вмістом дорогоцінних металів чи сполук дорогоцінних металів, використовувані головним чином для добування дорогоцінних металів	7112	0 грамів
Газ природний у газоподібному стані українського походження	2711 21 00 00*	

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Котиш Олена Миколаївна
Мілько Інна Валентинівна

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ

Навчальний посібник

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Відповідальний за видання *С. І. Стахорська*

Відповідальний редактор *М. М. Оленич*

Редактор *Н. І. Ганцевич*

Коректор *Н. І. Ганцевич*

План 2017 р. Поз. № 23-ЕНП. Обсяг 183 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*