

І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.Є. Власюк

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ



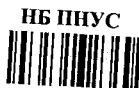


Дніпропетровський  
університет  
економіки та права

І.В. БАГРОВА  
О.О. ГЕТЬМАН  
В.Є. ВЛАСЮК

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України  
для студентів вищих навчальних закладів*



676790



Київ  
2004

За редакцією доктора економічних наук, професора  
**І.В. БАГРОВОЇ**

*Рецензенти:*

І.Л. Сазонець, доктор економічних наук, професор;  
В.М. Тарасевич, доктор економічних наук, професор.

Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.Є.

Б14 Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос. / За ред.  
І.В. Багрової. – Київ: «Центр навчальної літератури»,  
2004. – 384 с.

ISBN 966-8568-16-8

ББК 65.5 (4 Укр)

У навчальному посібнику розглядаються інтеграція незалежної України до системи міжнародного економічного співробітництва, засади та умови розвитку ефективної міжнародної економічної діяльності. Охарактеризовано входження України на світові валютно-фінансовий і кредитний ринок, ринки капіталу, інвестицій та праці, науково-технічний, інноваційний та ринок інтелектуальної власності. Розглянуто особливості організаційних форм міжнародного співробітництва у торговельно-виробничій діяльності, види та особливості здійснення міжнародних фінансових операцій, обґрунтовано засади організації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств у міжнародному економічному просторі. Визначено порядок укладання міжнародних договорів (контрактів) відповідно до міжнародних норм і правил.

Для студентів економічних спеціальностей, слухачів шкіл бізнесу, викладачів, підприємців та читачів, яких цікавлять проблеми інтеграції України до системи світогосподарських зв'язків.

ISBN 966-8568-16-8

© І.В. Багрова, О.О. Гетьман,  
В.Є. Власюк, 2004

© Дніпропетровський університет  
економіки та права, 2004

© Центр навчальної літератури,  
2004

676790

# ПЕРЕДМОВА

На всіх історичних етапах розвитку України міжнародна економічна діяльність завжди мала вплив на економічний стан країни. Сучасні економічні відносини з іншими країнами світу знаходяться в стані розбудови, переходу від старої закритої імперської системи організації економічних зв'язків (коли Україна була однією з численних складових господарства СРСР) до відкритої системи рівноправних міждержавних економічних відносин незалежних суб'єктів міжнародного права, одним з яких стала Україна у 1991 р.

Безпосередня участь у міжнародній економічній системі господарювання завжди сприяє вирішенню в країні національних економічних проблем внаслідок перегляду й удосконалення розміщення та розвитку продуктивних сил, удосконалення внутрішньогосподарських пропорцій економіки, розширення виробництва товарів і послуг за межі власної країни, підвищення якості продукції вітчизняних підприємств, зміцнення її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Але відсутність досвіду застосування всіх сучасних засобів розвитку та регулювання міжнародних економічних відносин ще не дозволяє Україні стати рівноправним учасником міжнародних економічних зв'язків.

Зовнішньоекономічна діяльність в сучасних умовах проводиться в таких формах, як функціонування спільних підприємств на території України та за кордоном; діяльність



на території України іноземних підприємств, міжнародних об'єднань, організацій, консорціумів. Характерними проявами міжнародних взаємозв'язків є підрядна співпраця, концесії, лізинг, співробітництво на компенсаційній основі, на умовах розподілу продукції між партнерами, переробка давальницької сировини (толінг), залучення іноземної робочої сили, виробниче кооперування, іноземний туризм, співробітництво у банківській сфері, науково-технічна співпраця, зовнішня торгівля товарами, ліцензіями, технологіями, послугами (банківськими, транспортними, зв'язку, будівельними тощо), співробітництво у вільних економічних зонах і створення торговельних асоціацій, торговельних будинків, бірж тощо.

В умовах докорінної лібералізації економічних відносин в Україні, коли кожне підприємство має право самостійно виходити на зовнішні ринки різних товарів і послуг, першочерговим стає опанування вітчизняними підприємцями теоретичних засад і практичного світового досвіду встановлення економічних зв'язків із зарубіжними партнерами, диверсифікація в зовнішній простір, здійснення фінансових і товарних операцій у міжнародній торговельній та інвестиційній діяльності. Суб'єкти підприємництва, що мають намір займатися зовнішньоекономічною діяльністю, стикаються з необхідністю самостійного вирішення таких принципових питань започаткування експортно-імпортової діяльності, як:

- вивчення частини світового ринку товарів (послуг), на якому хоче оперувати підприємство;
- оцінка можливостей стати успішним оператором зовнішнього простору;
- вибір надійного зарубіжного партнера;
- укладення ефективних міжнародних економічних договорів (контрактів);
- вибір форм міжнародного кооперування у виготовленні продукції чи наданні послуг, просування їх на зовнішні ринки;
- організація післяпродажного обслуговування;

– вибір форми страхування здійснюваної міжнародної діяльності;

– опанування засобами міжнародного ділового спілкування тощо.

У підручнику викладено загальнотеоретичні засади, наведено характерні риси й особливості світової та вітчизняної практики здійснення міжнародної економічної діяльності, розглянуто порядок започаткування її в Україні, охарактеризовано перший практичний досвід і головні законодавчі акти щодо її ефективної організації та регулювання. Підручник відповідає програмі курсу «Міжнародна економічна діяльність України», затвердженій Галузевим стандартом вищої освіти Міністерства освіти і науки України (ГСВО МОН), чинним з 06.06.2002 р.

*Метою дисципліни* «Міжнародна економічна діяльність України» є обґрунтування закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей міжнародної діяльності України, а також підготовка майбутнього спеціаліста з міжнародної економіки до практичної діяльності на світових ринках товарів і послуг.

*Завдання дисципліни* полягають у такому:

– визначення сутності міжнародної економічної діяльності, цілей, мотивів, умов її виникнення;

– обґрунтування видів і форм міжнародної економічної діяльності в їх органічному взаємозв'язку з порядком здійснення комерційних операцій на зовнішніх ринках;

– опанування знаннями нормативно-правового регулювання й управління зовнішньоекономічними операціями на міжнародному рівні;

– підготовка майбутніх спеціалістів до практичної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин у ринкових умовах господарювання.

*Предметом навчальної дисципліни* є система взаємовідповідностей між економікою України та інших країн.

*Об'єктом навчальної дисципліни* є економічні відносини між країнами, що виникають у процесі функціонування вітчизняного суб'єкта господарювання.

Предмет і об'єкт навчальної дисципліни «Міжнародна економічна діяльність України» визначають основні аспекти, котрим приділено особливу увагу. Зокрема, в підручнику висвітлено ключові поняття і визначено категоріальний апарат міжнародної економічної діяльності; розглянуто форми ефективної організації, методи регулювання, аналізу, планування та дійового управління різноспрямованими і багатоміжкатегоріальними процесами, здійснюваними вітчизняними підприємствами в зовнішньому середовищі; обґрунтовано маркетингові аспекти інтенсифікації ефективного інтегрування вітчизняних підприємств до системи світогосподарських відносин; детально охарактеризовано напрямки фінансового забезпечення міжнародних торговельних операцій, а також викладено особливості їх оформлення з дотриманням вимог чинного вітчизняного законодавства і застосовуваного міжнародного права у формі зовнішньоекономічного договору.

Підручник містить вісім розділів, у яких чітко систематизовано та структуровано теоретичний матеріал з поданням наприкінці кожного з них переліку тестових завдань для самоперевірки.

У першому розділі підручника висвітлено передумови входження України до системи світогосподарських відносин, а також підсумовано більш ніж десятирічний досвід функціонування вітчизняних підприємств у структурованому конкурентному міжнародному економічному середовищі.

У другому розділі визначено та охарактеризовано різні форми і прояви міжнародного поділу праці, зокрема детально розглянуто особливості спеціалізації та кооперування з наведенням показових прикладів, визначено об'єктивні засади регіоналізації, глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки.

Третій розділ визначає ефективні передумови міжнародної співпраці з наголосом на необхідності забезпечення відкритості економіки, описує особливості складання платіж-

характеризує шляхи досягнення макроекономічної рівноваги в міжнародному ринковому середовищі.

У четвертому розділі узагальнено аспекти ефективного інтегрування вітчизняних підприємств до міжнародних валютно-фінансового та кредитного ринків, ринку капіталів та інвестицій, ринку праці, детально зупиняючись на характерних рисах кожного з них.

У п'ятому розділі викладено особливості входження України до світових науково-технічного, інноваційного ринків, ринку інтелектуальної власності та ринку послуг, розглянуто еволюцію розвитку ринку Інтернет-послуг в Україні та їх прогресування в забезпеченні ефективних міжнародних відносин.

Шостий розділ відтворює напрямки міжнародної співпраці в торговельно-виробничій сфері, зокрема у сфері спільного підприємництва із залученням маркетингових засобів її інтенсифікації та заходів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у зовнішньому середовищі.

У сьомому розділі подано фінансові основи здійснення міжнародних економічних операцій у світовій практиці та в практиці вітчизняного господарювання, визначено умови застосування в Україні провідних форм міжнародних розрахунків, зокрема акредитивів, інкасо, банківських переказів, вексельних та чекових розрахунків, сформульовано необхідність розширення кредитування зовнішньої торгівлі за допомогою факторингу і форфейтингу, вказано на необхідність страхування операцій в міжнародній економічній діяльності.

У восьмому розділі підсумовано основні положення попередніх розділів і запропоновано розглянути їх через призму взаємовідносин «вітчизняні підприємства – зовнішнє ринкове середовище» за умов забезпечення вітчизняним підприємствам засад для ефективного здійснення їхньої зовнішньоекономічної діяльності, окрім того, охарактеризовано економічні й адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ієрархічному ринково-

му середовищі, зокрема визначено пріоритети в їх застосуванні.

У додатку до підручника наведено інформацію щодо нормативно-правових основ та практики застосування базисних умов постачання товарів (робіт, послуг, інтелектуальної власності) за міжнародними договорами (контрактами) купівлі-продажу, тобто розглянуто Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів INCOTERMS – 2000.

Системний підхід, запропонований в підручнику для сприйняття, узагальнення та засвоєння основ міжнародної економічної діяльності, створює всі необхідні передумови для опанування відповідних знань. Підручник «Міжнародна економічна діяльність України» допоможе читачеві упорядкувати та логічно вишикувати дії у сфері міжнародних економічних відносин та правильно обрати напрямок здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, а крім того, просто розібратися з багатьма термінами, що використовують в теорії і практиці міжнародної економічної діяльності. Він розрахований на широке коло читачів: студентів, викладачів вузів, аспірантів, працівників адміністративних установ, підприємців, фахівців, які спеціалізуються на міжнародній економічній діяльності або виявляють інтерес до неї.

Підручник підготовлено авторським колективом у такому складі:

– доктор економічних наук, професор І.В. Багрова – передмова; розділ 1 (1.1, 1.3); розділ 2 (2.1–2.3); розділ 3 (3.1); розділ 4 (4.1); розділ 6 (6.1–6.3); розділ 7 (7.1–7.4); розділ 8 (8.1–8.3); закінчення; загальне редагування;

– кандидат економічних наук О.О. Гетьман – розділ 1 (1.3–1.4); розділ 2 (2.4); розділ 3 (3.2–3.4); розділ 4 (4.2–4.4); розділи 5–8;

– кандидат економічних наук В.Є. Власюк – розділ 1 (1.1–1.3); розділ 4 (4.1); розділ 6 (6.3).

# 1

## ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

### 1.1. Роль, політичні та економічні передумови і принципи міжнародної економічної діяльності в Україні

Світова економіка як інтеграція економік різних країн розвивається на засадах об'єктивних економічних законів товаровиробництва і товарообміну. Ними визначаються конкуренція на ринках товарів, послуг, капіталів, робочої сили, ноу-хау, а також міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини. За далеких часів перш за все виникла міждержавна торгівля, яка поступово розширила та поглибила сферу економічних взаємовідносин до надання їй глобального характеру.

З 1917 р. і особливо після 1945 р. процес розбудови світової економіки був дещо деформованим через утворення на третині планети міжнародного соціалістичного табору із соціалістичною системою господарства на базі усуспільненої власності, планово-командних методів господарювання, з приматом мілітаризації економіки країн Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) над соціальним розвитком. Намагання країн соціалістичного табору під впливом та за економічної підтримки СРСР побудувати ефективнішу (за ринкову) економіку виявилися безуспішними. Економічна система, заснована на усуспільненій власності, виявилася неконкурентоспроможною порівняно з економічною системою, заснованою на приватній власності. Це призвело до розпаду блоку РЕВ та самого СРСР, у складі якого понад 70 років перебувала Україна.

Сучасний стан інтернаціоналізації виробництва, зумовлений впливом науково-технічної революції, вимагає від

України швидкого надолуження відставання як у сфері впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу (НТП), створення власної ефективної економіки, так і синхронізації розвитку економічної інфраструктури в цілому з індустріально розвиненими країнами світу. Цьому має сприяти розвиток усіх видів міжнародних відносин України, бо економічне співробітництво необхідне для існування навіть великих і розвинених держав.

Економіка України зазнає глибоких змін, спрямованих на перехід від закритої планово-командної до відкритої ринкової системи. Планово-командна система господарювання орієнтувала підприємства, насамперед, на збільшення обсягів виробництва, незважаючи на рівень матеріальних, енергетичних, трудових ресурсів і якість продукції. Українські підприємства, як правило, встановлювали взаємозв'язки тільки за владною участю Держпостачу і не мали прямого виходу на зовнішні ринки (вони могли виходити на зовнішній ринок тільки за умов посередництва Зовнішторга). Перехід України до ринкової економіки зумовили зняття обмежень на ведення міжнародної економічної діяльності.

Ставши в 1991 р. незалежною державою, Україна підтримує курс на входження до світової економічної системи через скасування монополії держави на зовнішню торгівлю і перехід до економічних методів її регулювання, забезпечення поетапної конвертації національної валюти, зближення структури внутрішніх і світових цін, послідовне зниження ставок експортних тарифів та введення імпорتنих квот, підтримку експорту і розширення ринків збуту вітчизняної продукції за кордоном. Провідну роль у формуванні зовнішньоекономічного механізму інтеграції України у світову економіку відіграє наявність ресурсного і науково-технічного потенціалу.

Важливою умовою розвитку національної економіки та її адаптації до світогосподарських зв'язків є створення низки *початкових політико-правових передумов*, до яких належать:

– визнання України суверенним суб'єктом міжнародних політичних, соціально-економічних, інших зв'язків, який самостійно визначає свій курс і веде власну зовнішню політику в інтересах взаємного розвитку на основі партнерства і співробітництва з іншими країнами;

– забезпечення територіальної цілісності та недоторканності власних кордонів, як і кордонів усіх інших країн світу; формування зовнішньої політики згідно із загальноприйнятими у світовому співтоваристві угодами і принципами участі в глобальних інтеграційних процесах;

– створення адекватної системи національної безпеки;

– побудова демократичної держави на засадах свободи підприємництва, переміщення капіталів і всіх видів ресурсів;

– безумовне виконання міжнародних зобов'язань на основі інтересів взаємовигідного розвитку національної економіки;

– участь у глобальних і регіональних політичних процесах, що спрямовує політичні погляди учасників зовнішньоекономічних відносин на вирішення економічних проблем інтеграції;

– формування відповідного законодавства та опрацювання ефективних механізмів його виконання у напрямку сприяння співробітництву країн.

Входження України у світову економічну систему вимагає подальшого реформування власної господарської системи, створення відповідних *внутрішніх передумов*, таких як:

– забезпечення економічної та інституційної підтримки національного суверенітету для розвитку мережі національних інституцій владного і господарського характеру, які б забезпечували самостійність країни в міжнародних відносинах;

– оцінка економічного потенціалу і визначення напрямків структурної перебудови;

– розробка і забезпечення реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення і приватизації, соціального захисту населення для забезпечення ефективної фінансово-кредитної та



інвестиційної діяльності, зростання продуктивності праці та якості продукції;

– вирішення проблеми зовнішньої заборгованості (в загальній сумі якої близько 17 млрд дол. США є спадщиною України зовнішніх боргів СРСР);

– формування почуття власної національної гідності, створення умов соціально-культурної діяльності національних меншин України;

– оцінка експортного потенціалу, вироблення ефективної експортно-імпоротної стратегії, адекватного механізму регулювання й управління зовнішньоекономічною діяльністю;

– зміцнення національної грошової одиниці та її включення до системи міжнародних розрахунків, тобто забезпечення її конвертованості щодо валюти інших країн, виконання нею функції платежу на ринках світу.

Для забезпечення високої мобільності товарів, капіталів, ресурсів, робочої сили в процесі розвитку світових господарських зв'язків необхідно створити певні *інфраструктурні передумови*, до яких передусім відносять:

– розвиток транспортних комунікацій (водних, наземних, повітряних) та забезпечення належного сервісного обслуговування перевезень;

– розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних систем та їх ефективна інтеграція до міжнародної системи комунікацій.

Успіх економічної інтеграції України до світового співтовариства значною мірою залежатиме від того, на яких принципах вона будуватиметься і якою законодавчою базою забезпечуватиметься.

Головною нормативно-правовою регуляторно-управлінською базою здійснення міжнародних економічних операцій в Україні є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зі змінами і доповненнями, стаття 2 якого визначає такі *принципи* [2]:

– *принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності* полягає у виключному праві народу України самостійно і незалежно здійснювати зовніш-

ньюекономічну діяльність на території України, керуючись законами України, а також обов'язки України, неухильно виконувати всі договори та зобов'язання України у сфері міжнародних економічних відносин;

– *принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва* полягає у праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки, здійснювати їх у будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України, в обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України, а також у виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі отримані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

– *принцип юридичної рівності й недискримінації* полягає у рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, у забороні будь-яких (крім передбачених законом) дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація об'єктів зовнішньоекономічної діяльності (як резидентів, так і нерезидентів) за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

– *принцип верховенства закону* полягає у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності лише законами України, забороні застосування підзаконних актів управління місцевих органів влади, якими створюються для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності менш сприятливі умови, ніж ті, що встановлені законами України;

– *принцип захисту інтересів суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності* полягає в тому, що Україна як держава забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на її території відповідно до законів України, за межами України – відповідно до норм міжнародного права;

– *принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при вивозі товарів.*

Цим же Законом України (стаття 3) визначаються суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

*Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є [2]:*

– фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які мають громадянську правоздатність і дієздатність згідно із законами України і постійно мешкають на території України;

– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні, які мають постійне місцезнаходження в Україні, у тому числі юридичні особи, майно і/чи капітал яких знаходиться повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

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

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

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих в Україні, та які мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законом України.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права здійснювати будь-які види цієї діяльності, визначені у законі.

За визначених передумов, принципів та законодавчо окреслених понять суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється розвиток міжнародної економічної діяльності України.

## 1.2. Вхідження України

в міжнародну економічну діяльність

Міжнародна економічна діяльність України почалася у 1991 р. з денонсування попереднього союзного договору і

підписання угоди про утворення нової форми політико-економічної інтеграції – Співдружності незалежних держав (СНД), куди спочатку увійшли Росія, Україна і Білорусь, а згодом приєдналися інші республіки колишнього СРСР, крім країн Балтії. Причини такої інтеграції полягають у високому рівні інтеграції і кооперування всіх без винятку галузей господарства колишніх республік Союзу, безумовній залежності України від російських енергоресурсів.

Разом з тим Україна послідовно розвиває міжнародні економічні зв'язки з країнами всіх континентів, спираючись на своє геополітичне положення європейської держави, без'ядерний статус, участь в ініційованій США програмі «Партнерство заради миру», власний природний та науково-технічний потенціал. Цьому дещо зашкодила економічна криза 1991–1995 рр. в СНД, наслідки якої відчуються в усіх сферах господарства України і позначаються на темпах інтеграції в міжнародну економіку.

Об'єктивною засадою для цього процесу є передусім економічний потенціал України, в якому забезпеченість продукцією власного виробництва становить 82%. Практично повністю покриваються потреби у вугіллі, продуктах коксохімії, м'ясо-молочної та комбікормової, хлібобулочної та плодово-овочевої продукції. За межі України вивозиться понад 16% суспільного продукту, в тому числі понад 40% чорних металів і металевих виробів, окремих видів енергетичного, підйомно-транспортного, нафтового, хімічного та ковальсько-пресового устаткування, тракторів, трансформаторів, тепловозів, екскаваторів, шин, цукру, сільськогосподарської техніки. Виробництво наукомісткої продукції машинобудування, металообробки, приладобудування, військово-промислового комплексу свідчить про досконалість виробничих потужностей та високу кваліфікацію кадрового потенціалу в країні. Продукція суднобудування, літакобудування, військова техніка відповідають світовим стандартам і мають підвищений попит на міжнародних ринках.

Розпад СРСР і період трансформації економічного простору СНД призвели до різкого спаду в економічних відно-

синах. Взаємний товарооборот скоротився у 1991–1992 рр. майже втричі. Але Україна зберегла висококваліфіковані кадри, здатні до наукомісткої праці, володіє вагомими сировинними та земельними ресурсами, здатними повністю забезпечити населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною і матеріалами (крім нафти і газу); має сприятливий клімат, вигідне географічне розташування у Центральній Європі, кордони з багатьма державами, вихід до моря. У цьому запорука її розвитку як незалежної, суверенної держави, ефективної інтеграції у світову економіку.

В основу міжнародної економічної діяльності України було покладено принципи демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків, якими передбачено максимальне скорочення адміністративних обмежень на експорт-імпорт, підвищення ролі валютного регулювання міжнародних господарських зв'язків, надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності широкої самостійності згідно з міжнародною практикою. Це було започатковано Указом Президента України від 19.03.1992 р., відповідно до якого всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності отримали право здійснювати експорт та імпорт товарів і послуг [89].

У перші роки незалежності міжнародна економічна діяльність України була незначною і нерациональною, бо характеризувалася вузькою географією, нерозвиненою структурою і перевагою імпорту над експортом (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Обсяг зовнішньої торгівлі України у 1992–1994 рр.,  
млн дол. США [94]

№ п/п	Показник	Роки	Експорт	Імпорт	Баланс
1	Загальні обсяги зовнішньої торгівлі	1992	11308	11930	– 621
		1993	10842	12669	– 1828
		1994	9933	10126	– 193
2	Обсяг торгівлі з країнами колишнього СРСР	1992	5308	6430	– 1122
		1993	7076	9745	– 2670
		1994	5697	7460	– 1763

№ п/п	Показник	Роки	Експорт	Імпорт	Баланс
3	Загальний обсяг зовнішньої торгівлі з країнами далекого зарубіжжя: – за даними Мінстату України  – за даними Євроцентру ЄС	1992	6000	5500	500
		1993	3766	2924	842
		1994	4236	2666	1570
		1992	4792	3395	1403
		1993	3908	4259	– 351

Пожвавленню міжнародної економічної діяльності України сприяло зростання іноземних інвестицій, які у 1995 р. досягли 750 млн дол. США [64]. Найбільшими інвесторами були США (22,8%) та Німеччина (17,3%). Найбільш перспективними галузями української економіки іноземні інвестори визнали внутрішню торгівлю і харчову промисловість. У тому році експорт з України становив 11 566,5 млн дол. США і переважив імпорт (11 329 млн). Товарооборот з Росією на 441,5 млн дол. США був більшим, ніж у 1994 р. Виникла чітка тенденція збільшення експорту українських товарів у Росію [63].

Зростанню обсягів експорту сприяла лібералізація зовнішньоекономічної діяльності. Деякі українські матеріали і сировина мали ціни, значно нижчі за світові, і за кордоном їх продавали за демпінговими цінами, що в деяких країнах спричинило антидемпінгові розслідування проти українських товаровиробників. Але держава тоді ще була не спроможна ефективно контролювати і регулювати діяльність вітчизняних підприємств.

Низька ефективність зовнішньоекономічної діяльності в перші роки незалежності України стала наслідком спаду виробництва, гіперінфляції, економічної нестабільності, відсутності загальнодержавної програми перетворень, сліпого копіювання чужого досвіду, необізнаності із специфікою зовнішньоекономічних операцій, законодавчих особ-

ливостей у країнах-партнерах, слабкої поінформованості світового товариства про наявні і потенційні можливості української економіки. Це загальмувало входження України в міжнародну господарську спільноту, встановлення нових ринкових виробничих відносин і розвиток економічних зв'язків. Серед 26 постсоціалістичних країн і колишніх союзних республік Україна посіла 20-те місце за досягненнями ринкової трансформації власного господарства.

Покращання загальної ситуації, створення стабільних фінансових передумов для поживлення економіки, значне зниження інфляції почалося з 1996 р. Однак внаслідок втрати у попередні роки державного контролю над стратегічно важливими сферами виробництва, зовнішньоекономічною діяльністю, джерелами бюджетних надходжень та відставання реформ ВВП скоротився на 10%, обсяг промислового виробництва – на 5,1% (в тому числі у машинобудуванні – на 26,1%), продовольчих товарів – на 16,8% порівняно з 1995 р.

Прийняття у червні 1996 р. Конституції України остаточно визначило курс держави на розбудову відкритої економіки, інтегрування у міжнародний економічний простір. Значно поживішали всі економічні процеси. Загальний обсяг зовнішньоторговельного обороту України збільшився через рік на 16,9% і досягнув 37,8 млрд дол. США. Випереджальними темпами зростав експорт, зменшувалася питома вага бартерних операцій у зовнішньоторговельному обороті. У 1996 р. було зроблено відчутні кроки до поліпшення економічного середовища. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну перевищив 1,3 млрд дол. США. Найзначнішими інвесторами стали США (29,3% від загального обсягу), Німеччина (21,8%), Російська Федерація (13,6%), Англія (11,3%), Кіпр (8,7%), Швеція (6,2%). Було підписано угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з 34 країнами, подолано дефіцитність національної економіки, досягнуто повної товарної насиченості споживчого ринку [81].

Головною позитивною ознакою економічної ситуації в Україні у 1997 р. була тенденція до стабілізації обсягів ВВП та промислового виробництва. Спад обсягів виробниц-

тва ВВП зменшився у 2,4 раза. Але істотний спад виробництва мав місце на підприємствах харчової промисловості внаслідок скорочення на 25% виробництва цукру з вітчизняної сировини, вивезення її з країни, що призвело до скрутного становища вітчизняних переробних підприємств. Внаслідок надмірного експорту соняшнику держбюджет також недоотримав 35 млн грн від податку на прибуток переробних підприємств. Підприємці та органи виконавчої влади продовжували неефективно використовувати іноземні кредити, майже повністю спрямовуючи їх на закупівлю за кордоном готових товарів (сільгосптехніки, нафтопродуктів, засобів захисту рослин), що не сприяло впровадженню передових технологій у пріоритетні галузі (машинобудування, агропромисловий комплекс, хімічна промисловість). Практично не застосовувалися в державі нормативно-правові важелі.

Наприкінці 1997 р. в Україні набрав чинності ряд нормативних і законодавчих актів, які зробили режим зовнішньоекономічної діяльності та валютний контроль жорсткішими. Експортери мали швидко повертати в країну експортну виручку (імпортну складову бартерного контракту), тому деякі зарубіжні партнери не одержували відстрочку платежів за українські товари. Внаслідок фінансової серпневої кризи в Росії скоротився з нею обмін товарами і послугами. Але все ж у 1997 р. Україна була найближчою за інші незалежні держави СНД до економічної стабілізації, коли базові галузі: паливна промисловість, чорна та кольорова металургія, – дали приріст виробництва, і також уповільнився темп падіння виробництва валової продукції сільського господарства.

У 1998 р. знов почали проявлятися негативні процеси: спад виробництва (1,5% до рівня 1997 р.), падіння обсягів зовнішньої торгівлі (табл. 1.2), бартеризація. Географічна структура зовнішньої торгівлі свідчить про домінуючу роль країн СНД (в основному Росії) в експорті й імпорті товарів (до 70%). Головне місце займали метал і металопродукція (36,2%), сировина (залізни і марганцеві руди та вугілля 10%), хімічна продукція (9,7%) [102].



Незначна частка вітчизняних підприємств формувала пропозицію своєї продукції через розробку привабливих інвестиційних програм (наприклад, виробниче об'єднання «Південмаш» через програму «Глобстар» з виготовлення ракетоносіїв), створення спільних підприємств (СП «Інтерсплав» з обробки алюмінію), розповсюдження рекламної продукції на свої виробни (буклети, «Ярмаркова газета»), участь у семінарах і конференціях товаровиробників в Україні та за кордоном, участь у виставковій діяльності («Київський міжнародний ярмарок» – 96, 97, 98, 99, «Транс-Україна-97», «Смак» – 97, 98», «Україна в Індії-96», «Деревообробка-97», «Інтерпродукт-97», «Удача», «Інтекс» та інші).

Політичним та економічним надбанням 1998 р. стали рішення Міністерства фінансів України про надання їй кредиту розширеного фінансування та рішення Світового банку про кредитування чотирьох стабілізаційних програм. Цим фактично визнано професійність дій виконавчої влади з обмеження впливу світової фінансової кризи на українську економіку, суттєве просування у структурних реформах. Вперше за багато років почали зростати інвестиції, інфляція за вісім місяців склала лише 2,3%, припинилося наростання неплатежів. Однак зросла вартість кредитів комерційних банків, облікова ставка НБУ влітку 1998 р. склала 82% (в жовтні 1997 – 16%) [90]. Суттєво скоротився доступ виробників до валютних ресурсів унаслідок впровадження жорсткого режиму валютного регулювання.

*Таблиця 1.2*

Баланс зовнішньоекономічної торгівлі України,  
млн дол. США [107]

Рік	Зовнішньоторговельний оборот	Експорт	Імпорт	Сальдо
1993	18776	8680	10096	- 1416
1994	24779	11638	13141	- 1503
1995	29256	14043	15213	- 1117
1996	37969	18580	19389	- 809
1997	37516	18970	18546	424
1998	32564	16457	16107	350
1999	28155	15196	12959	2236
2000	33376	18059	15317	2742

На початку 1999 р. структура зовнішньої торгівлі змінилася незначно: домінуюча роль (53% імпорту) належала Росії. Однак загальний імпорт з країн СНД зменшився на 15,7%. Розширювалася торгівля з Німеччиною, Польщею, Італією, Угорщиною. Традиційний географічний розподіл вітчизняної зовнішньої торгівлі та значна питома вага транспортних послуг у зовнішньоторговельному обороті визначалися не тільки колишніми зв'язками, але й вигідним географічним розташуванням між країнами Європи та Закавказзя, Середньої Азії, Близького Сходу та Північної Африки, тобто роллю європейського транспортного коридору.

У 1999 р. після скасування адміністративних обмежень 1998 р. відбулася лібералізація на валютному ринку, наслідком чого стали його активізація та призупинення так званої корозії валютних резервів НБУ. Вдосконалено структуру фінансового платіжного балансу: 41% зовнішніх потреб країни – фінансування за рахунок безвідплатних надходжень та інвестицій, 36% – за рахунок нових кредитів міжнародних фінансових організацій, 23% – за рахунок збільшення боргових зобов'язань за довгостроковими (в основному негарантованими урядом) кредитами. Проте Україна, як і раніше, посідала одне з останніх місць за обсягами прямого іноземного інвестування, тому що цих інвестицій було залучено у 1,5 раза менше, ніж позаторік. Не спостерігалось поживлення ані на ринку державних цінних паперів, ані на ринку емітованих підприємствами цінних паперів. Водночас чисті вкладення у зарубіжні портфельні інвестиції збільшилися на 11 млн дол. США [50].

Проте поступове зменшення від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу і набуття ним позитивного значення відбулося за рахунок різкого скорочення обсягів зовнішньої торгівлі та збільшення тягаря зовнішнього боргу, сума обслуговування якого в 1999 р. зросла в 1,2 раза. Вичерпавши в умовах лібералізації торгівлі первинні резерви експорту, країна стикнулася із зростаючими труднощами, пов'язаними з розвитком нових конкурентоспро-

можних експортних секторів та забезпеченням необхідної гнучкості для переорієнтації експорту з одного ринку на інший з урахуванням не тільки послаблення глобального попиту та підвищення конкурентоспроможності, а й зі структурою експорту. Втім, імпортозалежність країни залишилась доволі високою – майже 50%. Скоротився імпорт товарів інвестиційного характеру.

Розвиток нормальних зовнішньоторговельних відносин стримувала кредиторська заборгованість підприємств України, яка на кінець 1999 р. склала близько 8% обсягу імпортованих товарів та послуг, основною частиною яких були борги за енергоносії. Проблеми фінансування дефіциту платіжного балансу остаточно перемістилися до фінансового рахунку платіжного балансу. І хоча зовнішній борг не був катастрофічним (44% ВВП), але, враховуючи короткостроковість, неінвестиційний характер та обмежені можливості щодо залучення нових кредитів для сплати за старими боргами, його обслуговування ускладнилося. Переважну частку за позичень становили кредити МВФ за програмою розширеного фінансування та позики Світового банку. Завдяки цьому коефіцієнт обслуговування боргу становив 16,1% (у 1998 р. – 12,5%). Чистий відтік капіталу в короткостроковій формі досяг 31% від загальних потреб у фінансуванні [50].

До незадовільного стану платіжного балансу призвели певні чинники. Серед внутрішніх головним є втрата Україною зовнішніх ринків унаслідок торговельних конфліктів (понад 300 антидемпінгових розслідувань у 30 країнах), неврегульованість ціноутворення на імпортовані енергоносії та їх транзит, нерозвиненість фондового ринку. Серед зовнішніх чинників основними були: глобальна економічна криза, падіння світових цін (в тому числі на українську хімічну та металопродукцію), закриття дунайського судноплавства внаслідок війни на Балканах.

Водночас дуже вигідним став експорт з України зернових культур, тютюну і виробів з нього, нафтопродуктів, деревини та виробів з неї. Порушивши двосторонню угоду про вільну торгівлю, російська сторона ввела сезонне ввізне

мито на цукор і крохмальну патоку, підвищила у 2 рази експортне мито на нафту і нафтопродукти, заборонила імпорт етилового спирту. Україна у відповідь підвищила ввізне мито на російські автомобілі.

Але товарна структура експорту в цілому не зазнала значних змін. Однак у зв'язку з низьким рівнем надходжень до бюджету від експорту продовольства, в Україні було скасовано компенсації податку на додану вартість щодо експорту продовольства і встановлено високе мито на насіння соняшнику та інших олійних культур і жорсткий контроль за порядком відвантаження зерна на експорт (через його дефіцит). Все це викликало зниження фізичних обсягів імпорту й експорту. Однак все ж відбулося зростання коефіцієнта покриття імпорту експортом до 96,3% у 1999 р. (у 1998 р. – 84,1%), у тому числі з країнами далекого зарубіжжя – до 151,4% (у 1998 р. – 116,3%) [50].

Відбулося значне скорочення експортних бартерних операцій внаслідок розширення переліку товарів (робіт, послуг), експорт яких за бартером було заборонено (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Обсяг бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності України [50]

Показник	1998 р.	1999 р.	± показник 1999 р. до 1998 р.
1. Бартер, млн дол. США:			
товарооборот	2000	804	- 1196
експорт	943	444	- 499
імпорт	1057	360	- 697
сальдо	- 114	84	198
2. Частка бартеру, %			
товарооборот	6,7	3,2	- 3,5
експорт	6,9	3,6	- 3,3
імпорт	6,5	2,8	- 3,7

Зменшився обсяг експорту послуг через скорочення (на 4,6%) залізничних і трубопровідних послуг, а також надання технічної допомоги; та імпорту, незважаючи на значне збільшення (на 24%) будівельних послуг. За 1999 р. до-

ходів було одержано на 19,7% менше, ніж у 1998 р. Показник нарахованих щодо зовнішнього боргу відсотків відносно експорту товарів і послуг становив 4,1% (у 1998 р. – 3%). Сплатити належало 967 млн дол. США. За поточними трансфертами зафіксовано позитивне сальдо у розмірі 706 млн дол. США. Безвідплатних трансфертів за рік одержано на 754 млн дол. США, у тому числі технічної допомоги – на 412 млн дол. США. За рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій у 1999 р. сформувався позитивне сальдо у розмірі 120 млн дол. США. Чисті вкладення резидентів у зарубіжні активи склали 1,5 млрд дол. США, іноземні інвестиції в Україну – 1,9 млрд дол. США. Національні золотовалютні резерви збільшилися на 283 млн дол. США [50].

Одночасно стрімко зростала зовнішня заборгованість вітчизняних підприємств, що є одним із факторів загрози економічній безпеці держави, бо іноземні партнери стають претендентами на українську власність.

Іноземні інвестори займали очікувальну позицію внаслідок малосприятливої економічної ситуації в Україні. Чистий імпорт приватного капіталу склав 496 млн дол. США – лише 67% рівня 1998 р. (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Склад прямих іноземних інвестицій в Україну,  
млн дол. США [50]

Показник	1998 р.	1999 р.	± показники 1999 р. до 1998 р.
1. Зменшення капіталу* нерезидентів (100%) – всього <i>у тому числі:</i>	922,5	760,0	– 162,5
а) у формі грошових внесків	622,3	420,9	– 201,4
питома вага, %	67,5	55,4	– 12,1
б) у майновій формі	298,9	226,5	– 72,4
питома вага, %	32,4	29,8	– 2,6
в) у формі цінних паперів	1,3	112,7	111,4
питома вага, %	0,1	14,8	14,7
2. Зменшення капіталу	179,6	264,1	84,5
3. Чисте зменшення	742,9	496,9	–246,0

\* Без урахування переоцінки капіталу.

Нерезиденти США інвестували в економіку України найбільше – 590 млн дол. США (18,2% загального обсягу інвестицій), Нідерланди – 301 млн дол. США (9,3%), Росія – 288 млн дол. США (8,9%), Великобританія – 234 млн дол. США (7,5%), Німеччина – 230 млн дол. США (7,1%); інвестиції з офшорних зон (Кіпр, Віргінські острови, Ліхтенштейн) – 13% [50]. Головною формою залучення іноземних інвестицій залишається створення спільних підприємств.

Разом з тим мав місце зворотний процес інвестування економіки інших країн підприємцями України: у 1999 р. до них було спрямовано 9,6 млн дол. США. Станом на 01.01. 2000 р. прямі інвестиції з України склали суму 98,3 млн дол. США, в тому числі у країни СНД і Балтії – 18,8 млн дол. США. Водночас резидентами було вилучено капітал на суму 2,5 млн дол. США. Таким чином, баланс за залученими середньо- та довгостроковими кредитами за 1999 р. було зведено з відносно незначним від'ємним сальдо (143 млн дол. США) [50].

Проте збільшувалися обсяги зовнішніх запозичень, які головним чином спрямовувались на фінансування дефіциту платіжного балансу та у валютний резерв НБУ. Так, у 1999 р. одержано позик від міжнародних банківських інститутів і організацій на суму 1,1 млрд дол. США. А гарантованих і негарантованих урядом дострокових кредитів використано в обсязі 1,8 млрд дол. США [50].

Ускладнилося обслуговування та погашення зовнішнього боргу (витрачено 2,2 млрд дол. США), тобто спрямовано кожний сьомий долар від загального обсягу товарів і послуг, враховуючи бартер, тоді як у 1998 р. – кожний восьмий, у 1997 р. – кожний чотирнадцятий. Обсяг довгострокового зовнішнього боргу на кінець 1999 р. становив 44% від ВВП (270 дол. США на душу населення, тоді як у 1998 р. – 243, у 1997 – 197), з них 92% – гарантований державою борг. Заборгованість перед МВФ та Світовим банком становила відповідно 21 і 15% за-

гального обсягу боргу, а 33% – перед країнами СНД (що виникла ще у 1992–1994 рр.) [50].

Сформувалася потужна мережа комерційних банків, які виявили активність у кредитних відносинах з нерезидентами, зобов'язання яких за короткостроковими міжбанківськими кредитами за рік зростали більше ніж на 70 млн дол. США. Зобов'язання нерезидентів за цими кредитами зменшилися на 158 млн дол. США. Ліквідаційні активи у вигляді залишків комерційних банків на кореспондентських рахунках і в короткострокових депозитах за рік збільшилися на 112 млн дол. США: у країнах СНД та Балтії – на 92 млн дол. США. Водночас спостерігалось незначне (на 5 млн дол. США) зменшення пасивів (залишків на лоро-рахунках та короткострокових депозитах нерезидентів, розміщених в українських банках) [50].

Банківською системою України у 1999 р. отримано 67,5 млрд дол. США, що перевищило виплати на 373,6 млн дол. США. При цьому міждержавні потоки коштів становили 60% від обсягу 1998 р. Загальний рух коштів на рахунках «ностро» і «лоро» (без урахування руху коштів за короткостроковими операціями) мав динамічний характер: найвищі показники зафіксовано у III кварталі. Розрахунки здійснювалися переважно в доларах США (73,9% загального обсягу), та в російських рублях (11,5%), а в гривнях та євро – відповідно 5,1 та 3,5% [50].

На кінець 1999 р. кошти українських банків за кордоном було розміщено таким чином: понад 50% – у Швейцарії, 32,6 – у США, 7,1 – у Німеччині, 4,2% – у Росії. За рік на рахунки «ностро» надійшло 55 млрд дол США, що на 410,9 млн дол. перевищило рівень виплат. Більше третини операцій пов'язувалося з кредитуванням і розміщенням депозитів. На операції з експорту-імпорту товарів і послуг припадало 17% платежів. У 1999 р. тривало зростання міжнародних валютних резервів України (на 283 млн дол. США). Це все свідчило про незворотність процесу її інтеграції у світове господарство [50].

Таким чином, етап входження України у міжнародну

економічну діяльність був ознаменований створенням вагомих засад для економічного зростання за основними напрямками міжнародної торгівлі товарами і послугами, інтеграції у міжнародну банківську систему, у міжнародні інвестиційні процеси, співробітництвом із світовими фінансовими інституціями. Україна дійсно стала незалежним суб'єктом міжнародних економічних відносин.

### 1.3. Сучасні проблеми інтегрування України в міжнародну економічну діяльність

В Україні за роки незалежності послідовно реалізувалася модель відкритої економіки на основі глобальних якісних перетворень. Тому з впевненістю можна вважати, що вже сформовано основи багатуукладної економіки: реформовано відносини власності; значно лібералізовано господарські зв'язки; проведено грошову реформу, подолано гіперінфляцію; практично стабілізовано національну валюту; створено дійові структури ринкової економіки: фінансову, грошову, валютну, митну; майже демонтовано планово-командні засади економіки. Таким чином, основні завдання першого етапу реформ в Україні було виконано, економіка за своєю спрямованістю стала переважно ринковою. Зовнішньоекономічні відносини також пройшли шлях ринкової трансформації, мають цивілізовані демократичні основи і характеризуються відкритістю.

За перше десятиріччя самостійності було прийнято законодавчі акти щодо залучення іноземних інвестицій, активізації зовнішньої торгівлі, створення спеціальних (вільних) економічних зон і розвитку спільного підприємництва. Але вони виявилися недосконалими, що й призвело до «шокової» лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та обернулося величезними збитками, бо поза увагою залишилися рекомендації щодо поетапного переходу до відкритої економіки, опрацювання режиму преференцій на регіональному рівні, де була б змога розробити інтеграційні механізми без втрат для країни.



Отже, оптимальним для України став такий шлях, в якому органічно поєднувалися внутрішні та зовнішні фактори трансформації економіки, узгоджень з її невпинною глобалізацією.

На сучасному етапі розвитку України вже створено передумови для її економічного зростання, тому першочерговим є завдання запобігання негативним тенденціям, серед яких активізація відтоку капіталів (біля 80% яких – шляхом експортно-імпортних операцій), бюрократизація всіх рівнів влади (що гальмує створення ефективного нагляду за зовнішньоекономічними операціями та фінансовими посередниками), вивезення за кордон валютних цінностей, технологій та інформації, підписання фіктивних експортно-імпортних угод.

Тому у 2000 р. кардинальних якісних змін та складу партнерів не сталося, хоча змінилися кількісні параметри міжнародної економічної діяльності. Приріст експорту й імпорту значно перевищив приріст ВВП промислового виробництва. Це відповідає загальній тенденції глобалізації, сприятливій для України, хоча й підвищує залежність від світових ринків.

Незважаючи на те, що за наведеними показниками Держкомстату вони є дещо занижені (оскільки не враховано оборот тіньової економіки), тенденція поліпшення стану України серед міжнародної спільноти очевидна. Показники міжнародної економічної діяльності України в 2000 р. свідчать про розширення її економічних зв'язків зі світом. Так, зовнішньоторговельний оборот зріс проти 1994 р. майже вдвічі і досяг 33,4 млрд дол. США, перш за все за рахунок зростання експорту до 18,1 млрд дол., завдяки чому в цей період було досягнуто найбільшого позитивного сальдо в розмірі 2,8 млрд дол. за всю історію функціонування України як незалежної держави [107].

Про розвиток геоекономічного сектора діяльності України в міжнародному просторі свідчить розширення партнерських стосунків, кількість яких в 2000 р. досягла 187 країн (проти 185 країн у 1995 р. та 135 – у 1994 р.) [107].

Суттєво збільшився й приплив прямих іноземних інвестицій у 2000 р. (майже у 8 разів більше порівняно з 1994 р.), але їх обсяги ще не можна вважати достатніми як за загальною величиною, так і в розрахунку на душу населення нашої держави. Їх загальний обсяг на 01.01.2000 р. становив 3,28 млрд дол. США, а на 01.01.2001 р. ця сума збільшилася і досягла 3,87 млрд дол. США. Основними інвесторами стали такі країни, як США (635,8 млн дол.), Кіпр (372,6 млн дол.), Нідерланди (361,8 млн дол.), Росія (314,3 млн дол.), Великобританія (299,4 млн дол.), Німеччина (237,9 млн дол.) [107].

На фоні позитивних змін у зовнішньоінвестиційній сфері надзвичайно гостро стоїть проблема погашення зовнішньої заборгованості, оскільки саме на 2000 р. припали найбільші суми виплат за основними зовнішніми джерелами запозичення. Так, на 01.01.2000 р. зовнішній державний борг становив 12,503 млрд дол. США (у тому числі міжнародним фінансовим організаціям близько 5,35 млрд дол.). Але було зроблено деякі рішучі кроки в напрямку його реструктуризації. Зовнішні комерційні зобов'язання було замінено на семирічні еврооблігації, що амортизуються, із середнім терміном 4,4 року, номіновані в доларах США і евро, з щоквартальними купонами відповідно 11% і 10% річних. Комерційну заборгованість України в іноземній валюті було оформлено облігаціями у німецьких марках на суму 1537,96 млн з доходністю 16% річних з погашенням в лютому 2001 р.; в евро – на суму 500 млн з доходністю 14,75% річних з погашенням у березні 2000 р.; у доларах США – на суму 73,75 млн з доходністю 16,75% річних з погашенням у жовтні 2000 р., на суму 258,45 млн з доходністю 16,75% річних з погашенням у вересні 2000 р. та на суму 1015 млн з доходністю 8,5% річних з погашенням у 2000–2007 рр. Велика частка зовнішньої заборгованості України припадає на Росію, державний борг перед якою становить 3 млрд дол. США. Тому питання зовнішнього кредитування в Україні стоїть дуже гостро і потребує негайного вирішення [107].

Протягом 2001 р. формування чистого експорту в Україні відбувалося в жорстких умовах конкурентної боротьби. Вагомим позитивним чинником економічного зростання 2001 р. було збереження позитивного рівня чистого експорту товарів і послуг (1,7% від ВВП), що характерно для третього року поспіль. При цьому сальдо товарів складало 0,4%, а сальдо послуг – 1,3% ВВП. Зростання фізичних обсягів експорту та імпорту за 2001 р. становило відповідно 2,9 та 2,2% відносно 2000 р. Відносний надлишок вільно конвертованої валюти забезпечив цінову та курсову стабільність.

Основними факторами, вплив яких мав наслідком збереження позитивного балансу зовнішньої торгівлі України були, з одного боку, високий резервний рівень зовнішньої цінової конкурентоспроможності економіки (відносно до кризового рівня другого кварталу 1998 р. – 115,2%), що забезпечував експортерам достатній рівень рентабельності; з іншого боку, – зростання світового попиту на вироблені в Україні товари (як у країнах близького зарубіжжя, так і в інших країнах світу). Стабілізація економічних процесів у 2000–2001 рр. дозволила підприємствам-експортерам повною мірою скористатися цими факторами і зміцнити свої позиції на зовнішніх ринках.

Слід зазначити, що тенденція відновлення присутності українських товарів на російських ринках після першого півріччя 2001 р. загальмувалася. Причиною цього були, по-перше, введення Росією для країн СНД системи обкладання імпорту податком на додану вартість; по-друге – піврічне вичерпання квот на поставки деяких товарів до Росії (зокрема, труб). Тому збереження позитивного балансу зовнішньої торгівлі більшою мірою відбулося завдяки зростанню попиту з боку інших країн світу (зокрема, Італії, Угорщини, Туреччини). Найвагомішими експортними позиціями зростання були товари машинобудівної, паливної, легкої та деревообробної галузей промисловості.

Найбільший вплив на зростання імпорту справило збільшення обсягів ввезення продукції машинобудівної (як

наслідок високих темпів зростання інвестиційного попиту), харчової та хімічної галузей промисловості. Слід відзначити позитивну динаміку скорочення негативного сальдо зовнішньоторговельного обороту мінеральних продуктів навіть в умовах збільшення в імпортній його частині сирової нафти, що є наслідком ефективної роботи приватизованих підприємств нафтопереробного комплексу і певною мірою сприяє стабільності внутрішнього ринку продуктів нафтопереробки. У той же час в частині позитивного зовнішньоторговельного балансу послуг у 2001 р. зменшилася частка транспортних послуг (в основному за рахунок скорочення експорту послуг трубопровідного транспорту на 2,7%). У частині імпорту послуг суттєвого збільшення зазнали позиції будівельних, туристичних та науково-конструкторських послуг. Активізація зовнішньої торгівлі в 2001 р. в умовах жорсткої конкурентної боротьби мала наслідком завоювання нових альтернативних ринків збуту (особливо це характерно для товарів чорної, кольорової металургії та харчової промисловості).

Оборот зовнішньої торгівлі України товарами за перше півріччя 2002 р. проти відповідного періоду 2001 р. збільшився на 2,6% і становив 12965,8 млн дол. США. При цьому обсяги експорту збільшилися на 2,8%, імпорту – на 2,4%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 473,6 млн дол. США проти 437,9 млн дол. за відповідний період 2001 р. У загальному обсязі імпорту товарів майже 40% вартості припадало на мінеральне паливо, нафту і продукти її переробки [71].

Що стосується прогнозних тенденцій розвитку України в 2003 р., то очікується подальше зменшення імпорту продуктів нафтопереробки у зв'язку з розвитком вітчизняної нафтопереробної галузі. Збільшення імпорту пов'язується в основному з розвитком внутрішнього виробничого ринку, і частково – споживчого. Обмежуючим фактором збільшення імпорту буде застосування Україною спеціальних режимів оподаткування російських імпортних товарів, що вводяться на час дії податкових обмежень з боку Росії

щодо українських труб (ідеться про введення 20% спеціального мита на певні групи товарів відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 388 від 29.03.2002 р.). Урегулювання умов транзиту російського газу через територію України сприятиме збереженню позитивного сальдо послуг, тим більше, що попит на енергоносії в Європі зростає. Можливе скорочення транзиту нафти, оскільки один із альтернативних нафтопроводів діє в обхід території України («Суходольна-Родіонівськ»). Темпи експорту будуть дещо перевищувати темпи імпорту, але в цілому темп зовнішньоторговельного обороту буде значно відставати від прогнозованих темпів економічного розвитку, а економіка стане менш відкритою. Попри загострення конкурентної боротьби очікується, що світовий попит на вироблені в Україні товари зростатиме, що позначиться на темпах збільшення експорту. Значною мірою це збільшення буде визначатися російським сегментом у структурі ринків реалізації продукції. У результаті частка чистого експорту в 2003 р. майже не зміниться.

Отже, на фоні зазначеної позитивної тенденції розвитку міжнародної економічної діяльності в Україні є ще певні негаразди, що вимагають негайного державного втручання для їх вирішення.

*Підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності* потребує розробки таких *головних напрямків удосконалення зовнішніх та внутрішніх відносин*, як:

- запобігання відтоку капіталів за кордон і розробки заходів щодо їх повернення в Україну;

- проведення адміністративної реформи для зняття бюрократичного тиску на внутрішні й зовнішні економічні відносини;

- посилення контролю за діяльністю зовнішньоекономічних фінансових посередників та встановлення контрактної собівартості продукції;

- посилення контролю над вивезенням за кордон валютних цінностей, технологій, інформації та запобігання підписанню фіктивних експортно-імпортних угод.

Сучасний стан міжнародної економічної діяльності України обумовлює вирішення актуальної проблеми інтеграції України до Європейського співтовариства (ЄС), де вже впроваджено єдину валюту і безмитний перетин кордонів товарами, послугами, капіталами, робочою силою. Вирішення цієї проблеми потребує від України зняття перешкод для міжнародної діяльності підприємств, організацій і людей, зокрема передбачає:

- повну лібералізацію руху капіталів;
- інтеграцію банківських та інших фінансових ринків;
- ліквідацію меж коливань валютного курсу;
- повну й остаточну конвертованість національної валюти.

У цих напрямках в економіці вже є суттєві зрушення порівняно з попередніми роками. Незворотність політичної незалежності України є підвалиною створення стійких економічних і правових засад ефективної інтеграції України до глобальних міжнародних економічних процесів.

#### 1.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Які з перелічених нижче необхідних передумов розвитку національної економіки та її інтеграції до світогосподарського простору відносять до політико-правових, які – до внутрішніх, а які – до інфраструктурних:*

- а) створення адекватної системи національної безпеки;
- б) оцінка економічного потенціалу і визначення напрямків структурної перебудови;
- в) забезпечення економічної та інституційної підтримки національного суверенітету;
- г) побудова демократичної держави на засадах свободи підприємництва, переміщення капіталів і всіх видів ресурсів;
- д) зміцнення національної грошової одиниці з її подальшим включенням до системи міжнародних розрахунків;
- е) розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних систем з їх подальшою інтеграцією до міжнародної системи комунікацій;

с) опрацювання ефективної експортоорієнтованої стратегії розвитку держави та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

*2. Розкрийте зміст принципу захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який є основою для формування принципу захисту інтересів суб'єктів міжнародної діяльності:*

а) регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється тільки за законами України;

б) суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності є рівними перед чинним законодавством, разом з тим їм забороняється здійснювати будь-які дії, які можуть зашкодити інтересам інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

в) Україна має забезпечити рівний захист інтересів усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на власній території відповідно до чинного законодавства;

г) суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть вільно залучатися до сфери зовнішньоекономічних зв'язків, здійснювати зовнішньоекономічні відносини у будь-якій формі, що не заборонена чинним законодавством.

*3. У якому році вперше сальдо зовнішньоторговельного балансу стало позитивним, тобто потік експорту перевищив імпортні потоки:*

а) 1997;

б) 1998;

в) 1999;

г) 2000?

*4. Які з перелічених нижче держав є постійними й незмінними економічними партнерами України у сфері міжнародної діяльності протягом її десятирічного функціонування у світогосподарському середовищі:*

а) Росія;

б) США;

в) Німеччина;

г) Франція;

д) Канада;

е) Кіпр?

5. Визначте, яка модель розвитку, обрана Україною в 1999 р., забезпечила досягнення позитивних зрушень і стійкого економічного зростання, зокрема у сфері міжнародної економічної діяльності:

- а) інвестиційна;
- б) інноваційна;
- в) інноваційно-інвестиційна;
- г) соціально орієнтована;
- д) маркетингово орієнтована;
- е) модель геополітичного кола;
- є) модель з тривимірною системою координат: Україна – Росія – Захід?

6. Укажіть, які з наведених характеристик притаманні міжнародній економічній діяльності України в 2000 р.:

- а) проблема погашення зовнішньої заборгованості;
- б) наявність стійкого зовнішнього державного боргу;
- в) заміна зовнішніх комерційних зобов'язань на семірічні еврооблігації, що амортизуються, із середнім терміном 4,4 року;
- г) недостатність зовнішнього кредитування;
- д) зростання прямих іноземних інвестицій;
- е) збільшення кількості закордонних країн-партнерів;
- є) збільшення обсягів експортно-імпортних операцій;
- ж) зменшення імпортозалежності вітчизняних виробництв;
- з) покращання соціальної захищеності населення;
- і) інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств;
- к) підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках;
- л) посилення адміністративного контролю над здійсненям міжнародних фінансових розрахунків за зовнішніми зобов'язаннями;
- м) переважання економічних методів регулювання зовнішньоекономічних відносин України з країнами ієрархічного конкурентного світового середовища.



# 2

## ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

### 2.1. Міжнародний поділ праці та спеціалізація

У сучасному світі рівень економічного розвитку країн визначає розвиненість інфраструктури її господарства, що є наслідком поділу праці та кооперування виробників товарів і послуг різних напрямків діяльності. Поділ праці виникає з появою людського суспільства, коли первісні общини (щоб забезпечити кращі умови виживання) мали визначитися, як найдоцільніше застосувати здібності чоловіків, жінок, дітей, старих, яку роботу може виконати конкретна особа для забезпечення життєдіяльності роду, товариства, сім'ї найкращим чином (скоріше, якісніше, з найменшим напруженням фізичних та психічних здібностей). Таким чином, життєвий господарський досвід завжди був основою поділу праці як засіб забезпечення сталих умов людської життєдіяльності.

Протягом еволюціонування людства відбувається процес розгалуження діяльності: відокремлення від полювання мисливства, риболовства та збирання дарів землі, спершу скотарства і землеробства, потім лихварства, торгівлі і ремесел, управління та охорони (адміністративний апарат, військо), транспорту, зв'язку, банківсько-фінансової, судової та всіх інших виробничих, побутових і посередницьких видів діяльності.

Нині таке відокремлення на макрорівні організаційно сформовано у структурованості господарства країни за сферами, галузями, підгалузями, підприємствами, домогосподарствами з безліччю професій та спеціальностей на мікрорівні господарювання окремої особи.

Має бути дуже важлива причина невпинного процесу поглиблення поділу праці у світі. Це прагнення скоротити,

мінімізувати як індивідуально-особистісні (на мікрорівні) так і суспільно необхідні (на макрорівні) витрати праці.

В умовах ринкового господарства (в аспекті закону попиту і пропозиції) поділ праці, його поглиблення диктується прагненням до зниження витрат пропозиції (пошук найкращої відповіді на питання виробника «Як виробляти, з якими витратами пропонувати?»). Це, у свою чергу, веде до необхідності постійного порівняння власних витрат з витратами інших виробників аналогічної (та частковою до неї) продукції (послуг).

У межах окремої держави із самодостатньою закритою економікою (яка не вступає в економічні відносини з іншими державами) витрати на виробництво і реалізацію споживачу продукції (послуг) становлять одночасні витрати основного капіталу у виробничі фонди (капіталомісткість продукції як минула праця), поточні витрати оборотного капіталу (матеріаломісткість і енергомісткість як минула праця; трудомісткість як жива праця у складі собівартості), витрати на переміщення товару від виробника до покупця (транспортномісткість) і витрати на весь необхідний спектр невиробничих послуг (страхових, фінансово-кредитних, збуто-посередницьких тощо у вигляді минулої та живої праці), що супроводжують процес купівлі-продажу товарів у ринковій економіці.

У державах з відкритою економікою (які є суб'єктами міжнародного економічного простору) до вказаних вище витрат додаються ще й витрати на оплату митних тарифів і зборів як при імпорті сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для виготовлення власного товару, так і при його подальшому експорті. Тому за наявності суттєвого прибутку при подрібненні процесу сукупної праці з виготовлення та реалізації товару на будь-якій ланці виробничого чи позавиробничого процесу, всередині власної країни чи за її межами, відбувається подальший поділ праці, а відтак – її спеціалізація.

Класична теорія порівняних витрат виробництва пояснює розвиток зовнішньої торгівлі відмінністю об'єктивних

умов виготовлення та реалізації одного й того ж товару в різних країнах під впливом природно-кліматичних, техніко-технологічних, організаційно-економічних та соціально-політичних факторів функціонування національних господарств.

У кожній країні, незважаючи на витрати, можливо випускати будь-яку продукцію чи послуги (як у моделі закритої економіки). Але немає жодної країни, яка була б абсолютно ізольованою. І саме

Під *поділом праці* взагалі слід розуміти відокремлення різних видів трудової діяльності людей від загального цілого та закріплення їх за певними групами працівників.

ступінь відкритості економіки суверенної країни до світового економічного співробітництва підштовхується не вигідністю певних ланок власного виробництва товарів чи послуг, які можуть

бути значно дешевше за придбані у виробників інших країн. Це складає засади вже *міжнародного поділу праці*.

Вирізняють такі *форми поділу суспільної праці*:

- загальний поділ праці;
- частковий поділ праці;
- одиничний поділ праці.

Під *загальним поділом праці* слід розуміти відокремлення різних видів діяльності у суспільстві як поділ між виробничою та невиробничою сферами і між галузями в кожній з них (розмежування на сільське господарство, промисловість, транспорт, будівництво, зв'язок, фінансово-кредитні, страхові та інші послуги, наука, освіта, охорона здоров'я та інше).

Під *частковим поділом праці* розуміють відокремлення різних видів трудової діяльності не лише за сферами, але й всередині них (диференціація на галузі сільського господарства, промисловості, транспорту тощо).

Під *одиничним поділом праці* розуміють відокремлення різних видів трудової діяльності між підприємствами, та підрозділами в них, закріплення за конкретними працівниками певним чином обмежених трудових функцій.

Найбільшого поширення набули такі *види поділу праці*:

- *технологічний* (за відмінностями у технологічних процесах, галузях);
- *предметний* (за видами виробництва окремих завершених виробів);
- *подетальний* (за виготовленням окремих деталей до якогось виробу);
- *функціональний* (за окремими функціями обслуговування виробничих та невиробничих потреб).

Всі вони поширені в окремих країнах і у світі в цілому.

Кожний суб'єкт МПП знаходить в ньому свій економі-

*Міжнародний поділ праці (МПП) – це така система (чи спосіб) організації взаємозалежного виробництва, при якій підприємства різних країн спеціалізуються на виготовленні певних товарів і послуг, а потім обмінюються ними [103].*

чний інтерес: чи то в отриманні більших доходів від реалізації свого товару не на внутрішньому, а зовнішньому ринку за рахунок більш привабливих зовнішніх цін; чи то в здешевленні виготовлення власної продукції при залученні у виробництво

більш дешевої сировини, напівфабрикатів чи комплектуючих виробів.

З погляду на світове господарство як на систему можна з впевненістю стверджувати, що МПП є тим об'єднуючим началом, яке створило систему світового господарства [103].

Зовні МПП виявляється через *спеціалізацію*.

*Спеціалізація являє собою форму суспільного поділу праці, яка полягає в розмежуванні старих і формуванні нових галузей, підгалузей, підприємств, виробництв.*

Спеціалізація являє собою процес виокремлення виробництв і зосередження їх на виробництві лише певної групи товарів чи послуг. Вона є тим вужчою (глибшою), чим мен-

на номенклатура виробів. Її поширення між країнами, власне, і свідчить про міжнародний поділ праці.

Спеціалізація (відповідно до видів поділу праці) класифікується так:

- предметна (продуктова);
- подетальна (напівфабрикатна);
- технологічна (стадійна);
- функціональна.

Усі ці види існують у міжнародному поділі праці. Найбільш поширеною в світі є предметна, подетальна та технологічна спеціалізація.

*Предметна (продуктова)* спеціалізація означає зосередження діяльності підприємства на виготовленні однорідної кінцевої продукції.

*Подетальна (напівфабрикатна)* спеціалізація полягає в зосередженні діяльності підприємства на виготовленні певних видів деталей, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, які надалі будуть використані (іншим виробником, при МПП – в іншій країні) для виготовлення кінцевої продукції.

*Технологічна (стадійна)* спеціалізація передбачає зосередження діяльності підприємства на виконанні певного технологічного процесу (головним чином це окремі процеси переробки сировини на напівфабрикати в ланцюгу виготовлення кінцевої продукції або складання виробу з деталей).

*Функціональна спеціалізація* полягає в зосередженні діяльності підприємства на виконанні окремих функцій обслуговування виробничих та невиробничих потреб у зовнішньому структурованому виробничому середовищі.

Спеціалізація притаманна не тільки підприємствам, але й регіонам, країнам, їх об'єднанням. Вона відбувається за виробничим і територіальним напрямками.

Проте слід відзначити, що територіальна спеціалізація завжди використовує виробничу спеціалізацію як підґрунтя.

Результатом функціонування спеціалізованих підприємств є вироблена спеціалізована продукція, частина якої входить до міжнародного обміну. На світовому ринку спеціалізована продукція реалізується головним чи-

ном за річними та багаторічними торговельними контрактами. У разі великого обсягу взятих зобов'язань спеціалізоване підприємство може зіткнутися з необхідністю розширення виробництва, що, звичайно, поглиблює спеціалізацію. Це може стати наслідком стійкого збільшення експорту за одноразовими угодами. *Міжнародні угоди спеціалізації* обов'язково містять технічні умови або технічні параметри виробів, їхні якісні характеристики, строки та обсяги поставок. Вони укладаються між окремими фірмами, державами або групами фірм і держав. Наприклад, значними спеціалізованими фірмами Англії є *Lucas Industries, Smith, Dunlop-Pirelli, Bermid, Automotive Products*. Вони контролюють більшу частину поставок комплектуючих виробів для автомобільних та інших компаній. У свою чергу, *Lucas Industries* має 90 підприємств в Англії та 42 за її межами [103].

Наявність значної кількості спеціалізованих фірм у конкретних галузях формує галузевий профіль спеціалізації країни в цілому. Напрямки спеціалізації 10 промислово й технічно розвинених країн світу (у порядку значимості галузей) та їх рейтинги у світовій торгівлі наведено в табл. 2.1.

Показником глибини спеціалізації міжнародної діяльності країни є частка на світовому ринку експорту спеціалізованої продукції в загальному обсязі експорту країни. Аналогічно можна визначити галузі, які більш активно беруть участь у міжнародному поділі праці: чим вища в їхньому експорті частка спеціалізованої продукції, тим сталіше вони включені до міжнародної спеціалізації. Розвиток таких спеціалізованих експортоспроможних галузей здатен скоригувати галузеву структуру господарства країни в цілому в напрямку посилення її позиції на світовому ринку.

Україна завжди брала участь у міжнародній спеціалізації. За часів перебування в складі СРСР сферою її участі у міжнародному поділі праці були головним чином країни РЕВ та інші держави, що будували свою економіку на соціалістичних засадах.

## Міжнародна спеціалізація промисловорозвинених країн у 90-ті р. XX ст. [104]

Рейтинг у світовій торгівлі	Країна	Основні галузі міжнародної спеціалізації
1	США	Загальне машинобудування. Авіація, космос, оборона. Електротехніка. Електроніка. Нафтопереробка. Телекомунікації. Хімічна галузь. Автомобілебудування. Фармацевтика. Інформатика. Енергоресурси. Харчова (у тому числі консервна і тютюнова) галузь. Послуги. Виробництво ЕОМ. Банківська справа.
2	Німеччина	Загальне машинобудування. Електроніка. Автомобілебудування. Виробництво ЕОМ. Електротехніка. Хімічна галузь. Верстатобудування та інжиніринг. Виробництво будматеріалів. Чорна металургія. Авіаційна галузь. Банківська справа.
3	Японія	Загальне машинобудування. Телекомунікації. Автомобілебудування. Електротехніка. Виробництво ЕОМ. Виробництво побутових приладів. Електроніка. Чорна металургія. Верстатобудування та інжиніринг. Інформатика. Суднобудування. Харчова (у тому числі тютюнова, виробництво напоїв) галузь. Хімічна галузь. Фармацевтика. Будівництво та виробництво будматеріалів. Легка промисловість. Целюлозно-паперова галузь. Послуги (у тому числі операції з нерухомістю). Банківська справа.
4	Франція	Загальне машинобудування. Електротехніка. Електроніка. Послуги. Харчова (у тому числі тютюнова, виробництво напоїв) галузь. Фармацевтика. Хімічна галузь. Автомобілебудування. Виробництво будматеріалів. Легка промисловість. Верстатобудування та інжиніринг. Авіація. Банківська справа.
5	Англія	Нафтопереробка. Телекомунікації. Електротехніка. Харчова (у тому числі тютюнова, виробництво напоїв) галузь. Фармацевтика. Хімічна галузь. Послуги. Виробництво побутових приладів. Легка промисловість. Банківська справа. Чорна металургія. Виробництво будматеріалів. Целюлозно-паперова галузь. Авіація, космос, оборона.

Продовження табл. 2.1

Рейтинг у світовій торгівлі	Країна	Основні галузі міжнародної спеціалізації
6	Італія	Загальне машинобудування. Телекомунікації. Послуги. Автомобілебудування. Електротехніка. Хімічна галузь. Легка промисловість. Меблева галузь. Банківська справа.
7	Канада	Харчова (у тому числі тютюнова, виробництво напоїв) галузь. Телекомунікації. Електроніка. Видобування золота. Послуги. Нафтогазова галузь. Кольорова металургія. Електротехніка. Виробництво ЕОМ. Авіація, космос, оборона. Гірничорудна галузь. Паперова галузь. Банківська справа.
8	Китай	Телекомунікації. Виробництво ЕОМ. Електротехніка. Послуги (у тому числі автотранспорт, операції з нерухомістю). Банківська справа.
9	Нідерланди	Загальне машинобудування. Нафтопереробка. Харчова (в тому числі м'ясо-молочна, тютюнова, виробництво напоїв) галузь. Фармацевтика. Виробництво побутових пристроїв. Хімічна галузь. Послуги. Легка промисловість. Целюлозно-паперова галузь. Банківська справа.
10	Бельгія	Загальне машинобудування. Електротехніка. Чорна та кольорова металургія. Хімічна (у тому числі кінофотоматеріали) галузь. Послуги. Меблева галузь. Скляна галузь. Банківська справа.



Становлення України як незалежної держави супроводжувалося численними негативними проявами для її економіки: розпадом економіки СРСР, РЕВ та країн всього соціалістичного табору, переорієнтацією їх на більш конкурентоспроможну продукцію. Це посилили такі значні економічні негаразди, як гіперінфляція, зупинка більшості підприємств унаслідок неконкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку порівняно з імпортними товарами, що затопили його, відсутності численних видів необхідної сировини (яка раніше постачалась з республік СРСР), гострої обмеженості власних енергоресурсів та гіперзростання цін на їх імпорт та інші. Внаслідок такого погіршення внутрішньої економічної ситуації експортні позиції України в МПП значно послабшали: склалася ситуація необхідності знову завоювання місця для національної спеціалізованої продукції в МПП, яке відбувалося у попередні роки.

Нині в експорті України значна частка припадає на предметну спеціалізацію, тобто на готові вироби. Це передусім товари народного споживання: текстиль, одяг, вино, фармацевтичні вироби. Серед товарів виробничого призначення – це невелика кількість літаків, кораблів, машин та устаткування. Значне місце посідає експорт зброї та військової техніки.

Не менш важливою в МПП є технологічна спеціалізація, яка включає експорт мінеральної та сільськогосподарської сировини, та напівфабрикатів первинних стадій переробки металургійної, металообробної та хімічної галузей промисловості для подальшої переробки в країнах-імпортерах. Сировинна експортоорієнтованість у спеціалізації змушує посилювати техніко-технологічний рівень вказаних галузей, що (в умовах жорсткої обмеженості власних та залучених іноземних інвестицій) сприяє подальшій деформації економіки України в сировинному напрямку, зосередженні на первинних, недосконалих, брудних технологіях, а в підсумку – локалізації у промисловій ніші поряд з країнами чітко визначеного сировинного профілю в МПП.

Наявність значного науково-технічного потенціалу створює підвалини для розширення предметної спеціалі-

зації України на складних і наукомістких виробках машинобудування та приладобудування, електроніки й радіотехніки, на програмних продуктах. Але виникають проблеми неконкурентоспроможності власної продукції перш за все на внутрішньому ринку та державної підтримки виробників продукції, яка вже має світове визнання. До останньої належить продукція космічного будування та військово-промислового комплексу. Але слід зазначити, що можливості розвитку наукомісткої продукції в Україні значно підірвано відтоком приблизно третини науково-інтелектуального потенціалу, бо приблизно така частина кадрів з найвищою кваліфікацією (докторів і кандидатів наук) виїхали до інших країн. Крім того, за технічною озброєністю лише 10% галузевої науки спроможні працювати на світовому рівні [104]. Проте її спрямування на передові технології, ноу-хау містить значний потенціал розвитку складних спеціалізованих виробництв.

Подетальна, вузлова, напівфабрикатна спеціалізація України в МПП сьогодні розвинена дуже слабко не тільки через складні проблеми підвищення якості виробів, але й з причини невідповідності їх стандартизації та уніфікації відповідно до вимог світового ринку. Вирішення цих проблем без оновлення виробничого апарату (без значних інвестицій у технічний прогрес) є дуже складним. Однак такий напрямок спеціалізації існує переважно в економічних відносинах з країнами СНД, у відновленні давніх науково-технічних зв'язків на базі нормативів стандартизації та уніфікації, які існували за часів СРСР.

Хоча слід зазначити, що в чистому вигляді спеціалізації не існує, адже кожне підприємство чи країна більшменш залучена до різних видів міжнародної співпраці.

## 2.2. Міжнародне кооперування економічної діяльності

Зворотною формою міжнародного поділу праці є міжнародне кооперування, засади якого складають роз-

виток продуктивних сил кожної країни взагалі та поява стійких економічних зв'язків між підприємствами країн у спільному виробництві продукції чи послуг.

*Кооперування* – наявність між підприємствами як самостійними юридичними особами виробничих зв'язків з метою виготовлення певної продукції чи послуг.

Воно ґрунтується на заздалегідь укладених міжнародних угодах щодо умов спільної діяльності в певній сфері галузі, напрямку, розмежування сфер ви-

робничої діяльності, закріплення між партнерами адресного постачання спеціалізованих виробів, їх частин (що відповідають світовим вимогам стандартизації та уніфікації) у встановлених обсягах, в обумовлені календарні періоди.

При кооперуванні міжнародні економічні відносини партнерів переносяться на процес виробництва, тобто ця форма міжнародної співпраці є більш глибокою порівняно з міжнародною торгівлею, тому що має взаємозалежний характер усупільнення зусиль різних іноземних учасників виробничого процесу для досягнення єдиного результату. Іноді кооперування виходить за межі співпраці з виготовлення продукції і охоплює як попередні для нього науково-дослідні роботи, так і наступні: збут і післяпродажне обслуговування.

Економічні форми міжнародного кооперування у виробничому напрямку відповідають економічним формам спеціалізації. Це подетальна (напівфабрикатна) і технологічна форми.

При *технологічному кооперуванні* об'єднання зусиль партнерів здійснюється в напрямку поєднання у сумісному виробі послідовного технологічного доопрацювання сировини або продуктів нижчих технологічних стадій переробки у виробі високої технологічної переробки.

При *подетальному (напівфабрикатному, повузловому) кооперуванні* відбувається складання складного технологічного виробу з більш-менш простіших чи складніших комплектуючих виробів, деталей та вузлів.

Розвиток кооперування в територіальному напрямку має наслідком регіоналізацію та глобалізацію економіки.

Розвиненість міжнародного кооперування можна простежити за кількістю партнерів, залучених (на засадах міжнародних угод) до спільної економічної діяльності.

Кооперування є найбільш динамічною формою МПП, воно охоплює такі види міжнародної співпраці, як:

- виробничо-технологічна;
- торговельно-економічна, пов'язана з реалізацією кооперованої продукції;
- післяпродажне обслуговування;
- науково-освітня;
- послуги у виробничій і невиробничій сферах життєдіяльності.

Виробничо-технологічна співпраця містить [1]:

- передачу ліцензій і використання прав власності;
- розробку та узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, будівельних і монтажних робіт, технологічного рівня та якості продукції, модернізації скооперованих підприємств;
- удосконалення управління виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, розподіл виробничих програм.

Налагодження коопераційних зв'язків відбувається переважно у вигляді:

- здійснення сумісних програм;
- обґрунтування і здійснення спеціалізації на засадах укладених угод;
- створення спільних підприємств, які можуть здійснювати свою діяльність як у сумісному виробництві, так і на підрядних засадах за дорученням головного замовника.

Розвиток кооперування інтенсифікується НТП, який, з одного боку, ускладнює вироби на основі впровадження нових досягнень у сфері науки і технології, розширює кількість вузлів і деталей, з яких комплектуються вироби, з іншого боку, підвищує вимоги до форми, складу і якості цих вузлів та деталей, що робить більш економічно доцільним їх вироблення як профільних на засадах спеціалізації виробництва. Цьому ж сприяє масовий характер виробництва багатьох товарів побутового та виробничого вжитку.

Сучасна виробнича сфера в цілому характеризується зменшенням вкладання суспільної праці на одиницю виробів, але це відбувається за двома напрямками.

По-перше, НТП сприяє скороченню використання живої праці внаслідок заміщення її серією все більш складних, самостійно працюючих машин, які потребують лише нагляду і переналагодження програм (наслідком чого є скорочення чисельності робітників технологічних професій та їх вивільнення, незначне зростання чисельності висококваліфікованих робітників наскрізних професій: програмістів, наладчиків, ремонтників).

По-друге, заміщення живої праці все більш досконаліми (відтак все більш складними і дорожчими) технологічними машинами та обладнанням сприяє зростанню залучення минулої праці, наслідком чого є підвищення капіталомісткості (фондомісткості) виробництва.

Є більш-менш сталі рівні галузевої капіталомісткості, на яких оперують малі, середні та великі виробники, а також практика впровадження досягнень НТП, які свідчать, що малі та середні компанії сприйнятливіші до інновацій, переобладнання технологічної бази, тоді як великі фірми скоріше куплять ліцензію на нововведення та сховають її, ніж стануть поспішати з її впровадженням (бо це потребує великих одночасних капіталовкладень і тривалого терміну на реконструкцію основних фондів). Тому вирішення подібних проблем часто відбувається шляхом впровадження досягнень НТП у виробничих процесах малих фірм для оновлення спеціалізованої продукції (це потребує невеликих капіталовкладень і коротких термінів реконструкції виробничих фондів, а найчастіше – простої заміни старих фондів новими). Як свідчить світова практика, міжнародне технічне подетальне та повузлове кооперування в середньому на 14–20 місяців скорочує терміни освоєння нових виробів і на 50–70% скорочує вартість порівняно з оновленням виробництва самотужки [103].

Внаслідок зазначених обставин економічна співпраця у внутрішній і зовнішній діяльності відбувається пере-

важно як кооперування малих та середніх спеціалізованих фірм із середніми та значними багатопрофільними або спеціалізованими головними фірмами на засадах жорсткого узгодження номенклатури і обсягів поставок за кооперуванням до головної, більш значної фірми для виготовлення однотипної продукції. Крім того, таке співробітництво дозволяє шляхом порівняно невеликої заміни одних комплектуючих більш досконалішими (дорожчими) досягти значного оновлення, технічного удосконалення кінцевого виробу з меншими капіталовкладеннями.

Кооперування значних та великих фірм з різних країн дає змогу вирішувати великі науково-технічні проблеми, такі як, наприклад, прокладення залізничного тунелю під Ла-Маншем у 1994 р., спільне будівництво каналів, гідроелектростанцій, комунікацій, розбудова великих підприємств у різних частинах світу, створення надто технічно складних і дорогих інженерних проектів. Останнє відбувається, як правило, у формі міжнародних консорціумів, повністю підзвітних партнерам-фундаторам і залежних від них. Прикладом може бути консорціум з виробництва аеробусів А-300 та його модифікацій, у якому головною фірмою є *Airbus Industry*, де, крім національних авіабудівних компаній: *C. A. Airospasiale* (Франція) 37,9%, *Deutsche Aerbus* (Німеччина) 37,9%, *British airspace* (Англія) 20%, *KACA* (Іспанія) 4,2%, є асоційовані учасники Програми А-300 компанія *Focker* (Нідерланди) та програми А-310 – *Belerbuis* (Бельгія) [103].

Поширеною у світі міжнародною формою кооперування є створення транснаціональних корпорацій (ТНК) на базі об'єднання зусиль великих компаній, що спеціалізуються на виготовленні досить складних компонентів кінцевої продукції. Наприклад, *General Motors, Ford, Chrysler*. Часто складальне виробництво з країни базування ТНК переноситься в іншу країну, що дає такі переваги, як економія на транспортних витратах (бо перевезення машин у розібраному вигляді дешевші за перевезення продукції в зібраному стані), підвищення конкурентоспроможності експорту (за рахунок різниці в імпортному миті на складені маши-

ши і на комплектний набір компонентів), економія на оплаті праці (бо на складальних виробництвах вона нижче, ніж в країнах базування корпорацій) [103]. На цих засадах в Лівії та на Мадагаскарі складають автобуси з угорських та шведських вузлів, в Бразилії – трактори з вузлів і комплектуючих Німеччини та інших країн, суднобудівні верфі Японії і Швеції стали фактично складальним конвеєрним виробництвом з обсягом кооперованих поставок на 40–50% вартості корабля [103].

За часів СРСР між Українською РСР та іншими союзними республіками, як і в межах РЕВ, існували сталі відносини шорокогого кооперування. Але розпад соціалістичного блоку країн РЕВ, а потім і СРСР, практично зруйнував цю форму МПП. Нині відбувається пошук нових партнерів по кооперуванню. Налагодження сталих зв'язків вже відбувається між Росією та іншими країнами СНД.

У 1997 р., спираючись на потужний космічний комплекс, Україна приєдналася до міжнародної організації з космічного зв'язку (МОКЗ) «Інтерспутник» в галузі використання супутникового зв'язку. Від України учасниками підписання Експлуатаційної угоди МОКЗ «Інтерспутник» виступили відкрите акціонерне товариство «Укртелеком», державне підприємство «Укркосмос» (м. Київ), державне конструкторське бюро «Південне» (м. Дніпропетровськ). У 2000 р. в цій галузі створено спільне підприємство супутникового телепорту «Південний» (м. Одеса). З 2001 р. супутники МОКЗ «Інтерспутник» використовують українські телерадіокомпанії «Нарт» і «Обрій» [103].

### 2.3. Регіоналізація, глобалізація та інтернаціоналізація світової економіки

Сучасний етап розвитку міжнародного поділу праці стає все більш структурованим у просторі, що зовні набуває вигляду регіоналізації та глобалізації світової економіки. У цих формах знаходить свій прояв міжнародний територіальний аспект спеціалізації та кооперування праці.

*Регіоналізацією* світової економіки є спеціалізація країн-сусідів окремого регіону (континенту, частки континенту) у певних галузях виробництва продукції чи послуг за наявності між ними сталих внутрішньо-регіональних зв'язків (з більш-менш пільговим переміщенням товарів та послуг між країнами всередині регіону) та спільною пропозицією регіональних товарів на світовому ринку за спільних економічних умов регіонального групування держав.

Регіональні угруповання країн мають місце в Європі, на Близькому та Далекому Сході, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні тощо.

Виникнення регіональних економічних блоків активно відбувалося у другій половині ХХ ст. як серед промислово розвинених країн (ЄС, ЄАТС), так і серед країн, що розвиваються (Північноамериканська зона вільної торгівлі, Латиноамериканська економічна

система, регіональна економічна організація країн Латинської Америки і басейну Карибського моря, асоціація країн Південно-Східної Азії тощо).

Доцільність регіоналізації у МПП полягає у поступовій ліквідації торговельно-економічних перешкод і уніфікації митних зборів серед країн регіонального групування, з одного боку, та відстоювання групового інтересу в реалізації регіональних товарів та послуг на світовому ринку, – з другого боку. Міжнародна регіоналізація знаходить підтримку промислово розвинених країн у вигляді прямих інвестицій до менш розвинених країн: у добувній галузі та галузі первинної переробки сировини. У цілому це – невпинний процес переміщення більшої частини «брудних виробництв» до країн, що розвиваються.

Якщо аналізувати процес регіоналізації з погляду загального рівня розвитку продуктивних сил, то перш за все виявляється диференціація країн за сукупною технологічною спеціалізацією в МПП. Так, первинні, нижчі, стадії технологічних процесів (видобуток корисних копалин та первинна переробка їх у сировину та матеріали для подальшої більш складної переробки) відбуваються в краї-



нах, де ще не створено продуктивних сил сучасного рівня розвитку, а розвиток промисловості і сільського та лісового господарств відбувається в напрямку задоволення попиту індустріально розвинених країн на світовому ринку в первинних предметах праці. При цьому слід відзначити, що це притаманно країнам, що розвиваються; для них простішим і коротшим шляхом освоєння експортної складової власної економіки є вихід на світовий ринок із заздалегідь визначеною високою конкурентоспроможністю цієї продукції, виробництво якої потребує робочої сили з низькою та середньою кваліфікацією. Середні стадії технологічних процесів (механічна обробка сировини та первинних матеріалів, виготовлення матеріаломісткої нескладної продукції для сільського господарства, промисловості та споживання), виконанням яких зайнята робоча сила переважно середньої кваліфікації, розміщені в країнах з розвинутою індустрією, економіка яких спирається переважно на галузі промисловості, які ґрунтуються як на переробці і доведенні до кінцевих виробів вітчизняної сировини, так і на історично сформовані за часів колоніальних відносин сталі зв'язки з колишніми колоніями по імпорту сировини та напівфабрикатів. Вищі стадії технологічної переробки і виготовлення наукомісткої продукції, що базуються на складних високих технологіях і потребують залучення високопрофесійної робочої сили, концентруються в тих небагатьох країнах, які спроможні зробити прорив у провідні напрямки НТР, створити високоавтоматизовані та комп'ютеризовані виробництва, інформаційні системи та мережі, залучити до власної економіки як національну робочу силу найвищої кваліфікації, так і з інших держав («відтік умів» найбільш продуктивного віку).

В узагальненому вигляді у світовому масштабі *регіоналізація* на засадах галузевої спеціалізації відбувається за трирівневою системою [10]:

– «нові індустріальні країни» головним чином випускають товари, що потребують порівняно кваліфікованої праці та сучасних технологій;

– менш розвинені з числа розвинених держав в основному займаються виробництвом трудомістких виробів, постачанням сировини на світовий ринок (найслабше розвинені країни взагалі не підпадають під цю схему);

– промислово розвинені країни концентрують зусилля на капіталомістких, високотехнологічних výroбах.

У процесі регіоналізації Україна займає дещо суперечливі позиції, бо має всі три напрямки розвитку національної економіки:

– наявність багатих природних ресурсів (в тому числі сільськогосподарських) та великий попит на них на світовому ринку; налагодженість великого обсягу їх видобутку та первинної переробки за часів СРСР обумовили в експорті України велику частку сировинної складової як такої, а також металу та первинних виробів з нього (як продукцію металургійної та металообробної галузей промисловості) і зернових (як продукцію сільського господарства);

– наявність розвинутого комплексу машинобудівних та приладобудівних галузей, легкої та харчової промисловості є вагомим засадою для розвитку експорту цієї продукції, але знос та відставання в технічному розвитку матеріальної бази не дозволяють забезпечити належної конкурентоспроможності виробів на світовому ринку, тому без значних інвестицій в оновлення виробництва (іноземних та національних) перспективи стійкого закріплення України на регіональних ринках СНД, Східної Європи та Причорномор'я не досить визначені;

– наявність у деяких галузях високих технологій (виробництво зброї, космічної техніки, лазерних інформаційних програмних продуктів, літако- та суднобудування) дозволяє Україні заявити про високий потенціал національної продукції, а її подальше просування до споживачів та налагодження стійких експортних зв'язків пролягає на шляху виборювання власної ніші на світовому ринку.

Слід відзначити, що іноді буває досить складно чітко розмежувати регіоналізацію від глобалізації. Останню можна розглядати і як розширення регіоналізації до світового масштабу, і як один з напрямків МПП.

Глобалізації сприяє політика міжнародних фінансових інституцій та інтереси транснаціональних корпорацій

З погляду участі держав у МПП, глобалізацію світової економіки слід розуміти як кооперування на глобальному рівні національних господарств у вигляді існування та встановлення сталих зв'язків у кооперуванні виробництва товарів і послуг між галузями, підприємствами країн як в межах континентів, так і на міжконтинентальному рівні.

(ТНК). Вона спрямовується, як показує світовий досвід, у напрямку поширення економічного впливу високо розвинених країн на менш розвинені з метою залучення їх ресурсів до власного виробництва продукції. Тобто при глобалізації зміцнюються континентальні та міжконтинентальні зв'язки на засадах забезпечення

економічних інтересів не так того чи іншого конкретного регіону, як небагатих найбільш розвинених країн у всіх регіонах світу, проникнення із своєю продукцією на все більше число національних ринків.

Тому доцільно угруповання країн за місцем у світовій глобалізації поділяти на такі групи:

– країни, в економіці яких переважають галузі та підприємства з високим ступенем залучення продукції, що виробляється, для її подальшої переробки в більш розвинених країнах на засадах кооперування в МПП;

– країни, в економіці яких наявні як певні галузі та підприємства, які залучають з інших країн вироби первинної технологічної переробки, так і певні галузі та підприємства, які самі є об'єктами залучення іншими країнами на засадах кооперування у МПП;

– країни, в економіці яких переважають галузі та підприємства, що базуються на широкому залученні сировини та продукції, що виробляються галузями та підприємствами інших країн на засадах кооперування у МПП.

Україна, як й інші країни СНД, лише вступила на шлях глобалізації як одна з країн другої групи, однак з досить великим обсягом залучення власної сировини до інтернаціонального виробництва.

Організаційно глобалізація в міжнародній економічній співпраці проявляється у формі ТНК та фінансово-промислових груп.

*Міжнародні транснаціональні корпорації (ТНК) являють собою значні об'єднання промислових, торговельних, транспортних чи банківських фірм та компаній, діяльність яких виходить далеко за кордони країн базування і забезпечує їм сприятливі позиції у виробництві, збуті, закупівлі товарів та наданні послуг [103].*

Такі економічні формування створюються на засадах поділу праці, який перш за все веде до спеціалізації, що, у свою чергу, супроводжується зростанням концентрації виробництва і капіталу, наслідком чого є розширення масштабів діяльності за кордон. При вичерпанні можливостей концентрації ка-

піталу в межах власної держави потужні компанії прагнуть освоїти виробництво своєї продукції в інших країнах, де наявні можливості зниження витрат та підвищення прибутку. Але їх поява на міжнародному ринку загострює конкуренцію з функціонуючими там виробниками. Тому посилення власних позицій змушує шукати інтернаціональні виробничі зв'язки у концентрації капіталу, створенні філій та дочірніх підприємств в інших країнах.

За статистикою Організації об'єднаних націй (ООН), до міжнародних ТНК віднесено значні фірми, компанії з річним оборотом понад 100 млн дол. США, які мають філії та дочірні компанії не менше ніж у 6 країнах, високий відсоток продажів за кордоном та значну частку зарубіжних активів у сумі загальних активів. Найзначніші закордонні активи серед ТНК (крім фінансового сектора) мають англо-голландський концерн *Royal-Dutch-Shell* та такі фірми США, як *Ford*, *General Motors*, *Escon*, *IBM*. Найкрупніші корпорації розташовані у промислово розвинених країнах.

З організаційного боку в глобалізації виділяють *транснаціональні, багатонаціональні та інтернаціональні* міжнародні корпорації<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>В США корпораціями називають акціонерні товариства взагалі, оскільки ж історично більшість ТНК виникли як міжнародна експансія американських компаній, то цей термін увійшов до їх визначення [104].

До *транснаціональних* (ТНК) відносять найзначніші компанії переважно з однонаціональним акціонерним капіталом і характером контролю над діяльністю всієї корпорації, які здійснюють економічну діяльність в інших країнах на підставі організації там філій та дочірніх компаній; вони, у свою чергу, мають самостійні служби виробництва та збуту продукції, надання послуг споживачам, науково-дослідні центри тощо [103]. Типовими прикладами є *Ford, General Motors, Escon, IBM, Nestle*.

Якщо головний акціонерний капітал належить лише представникам країни-засновника, то капітал філій та дочірніх компаній створюється переважно із залученням вкладників інших країн.

До *багатонаціональних* (БНК) відносять трести, концерни та інші виробничі об'єднання, які є міжнародними фірмами не лише за ареалом їх діяльності, але й за контролем над ними; вони об'єднують національні компанії двох чи більше країн на виробничих та науково-технічних засадах, які належать власникам цих країн [103]. Це такі англо-голландські концерни, як *Royal-Dutch-Shell* та *Unilever*, англо-італійський *Dunlop-Pirelli*, італійсько-французький *Fiat-Citroen*. Для БНК характерні наявність багатонаціонального акціонерного капіталу та багатонаціонального керівного центру із залученням до адміністрації іноземних філій кадрів, обізнаних на місцевих умовах [104].

До *інтернаціональних* (ІНК) відносять міжнародні корпоративні союзи (що найчастіше мають організаційну форму консорціумів), які засновані на виробничій, науково-технічній та комерційній засадах і являють собою спеціальне об'єднання промислових, банківських та інших концернів, створених для вирішення значних економічних завдань (наприклад, західноєвропейський консорціум *Airbus Industry*) [103].

Слід відзначити, що «глобальних» корпорацій як таких, що мають свої підрозділи в усіх без винятку країнах світу, не існує. Але чисельність ТНК у світі постійно зростає (зараз вона сягає за 40 тис.), як і збільшується за межа-

ми резиденцій кількість дочірніх компаній (яка зараз сягає за 200 тис.); до них залучено понад 100 млн співробітників, сумарне виробництво становить понад 1 трлн дол. США. Тим часом і серед ТНК відбувається концентрація виробництва, внаслідок якої, за прогнозами західних фахівців, у XXI ст. буде встановлене панування 300–600 транснаціональних корпорацій. До того ж фірми зі США помітно ущільнили ТНК Японії та інших країн. ТНК переважно поширені в автомобілебудівній, нафтовій, хімічній та електронній галузях промисловості, але все явнішою стає тенденція переходу до багатогалузевої діяльності та подальшої монополізації на світовому ринку, а загострення конкуренції на ньому спричиняє виникнення певної співпраці, яка отримала назву *стратегічних альянсів*.

Поширення ТНК у світі має як позитивні, так і негативні наслідки. Але їхня провідна роль у динаміці як економік держав базування, так і економік країн, що приймають іноземні філії та дочірні підприємства, вже не піддається сумніву. Вони складаються з переваг для ТНК як таких, переваг для країн базування, переваг і недоліків для країн, що приймають регіональні підрозділи ТНК.

Так, розширення сфери економічної діяльності у світі надає ТНК такі переваги, які дозволяють [103]:

- примушувати до праці на себе природні та людські ресурси і науково-технічний потенціал інших країн;
- подолати обмеженості внутрішнього ринку власної країни для нарощування обсягів виробництва до найбільш ефективного рівня;
- проникати на ринки інших країн «зсередини», уникаючи митних бар'єрів, через випуск продукції розташованих на їхніх територіях власних філій та дочірніх фірм;
- змушувати наукомісткі галузі, підприємства з високими технологіями підпорядковуватись власним структурам внаслідок перекупівлі контрольних пакетів акцій найбільш привабливих з них;
- здійснювати швидкі зміни у розташуванні закордонних підрозділів та обсягах їх виробництва з урахуван-

ням здешевлення сировини і заробітної плати та низького рівня оподаткування;

– послабляти вплив світової конкуренції впровадженням внутрішньокорпоративного торговельного обміну між своїми зарубіжними підрозділами (за так званими трансфертними цінами, рівень яких дозволяє суттєво знизити сумарні витрати ТНК; за каналами міжнародного внутрішньофірмового обороту нині здійснюється третина світової торгівлі).

Економічні переваги ТНК для країн їх базування створюють додаткові джерела розвитку національної економіки за рахунок збагачення власних потужностей виробників. Для провідних промислово розвинених країн саме зарубіжна діяльність ТНК визначає характер зовнішньоекономічних зв'язків.

Розміщення підрозділів ТНК у країнах, що їх приймають, зумовлює такі переваги, які витікають із залучення іноземних інвестицій, а саме:

– прискорений розвиток підприємств сировинних та енергетичної галузей за потужностями, що значно перевищують потреби національної економіки; це сприяє залученню до виробництва наявних трудових ресурсів, підвищенню рівня їх кваліфікації, зростанню рівня життя та загального культурно-освітнього рівня;

– залучення до сфери своєї діяльності місцевих малих і середніх компаній, що допомагає підвищити їм власний технічний рівень і досягти сталих обсягів реалізації продукції;

– прискорений розвиток галузей обробної промисловості та простіших складальних конвеєрних виробництв, що має ще більш глибокі позитивні економічні та соціальні наслідки для подолання відсталості багатьма країнами, що розвиваються;

– насичення національних ринків імпортними товарами широкого вжитку за значно нижчими цінами, виготовленими у місцевих філіях та дочірніх підприємствах і поставленими до ринку поза митним оподаткуванням;

– виведення країн, що приймають, на світовий ринок з продукцією філій і дочірніх компаній ТНК. Слід зазна-

чити, що всі ці позитивні наслідки не є благодійною діяльністю з боку ТНК, бо вони лише виходять із завдань підвищення ефективності власної діяльності.

*Недоліками* розташування в країнах іноземних філій і дочірніх підприємств ТНК є вже вказане раніше переміщення до них виробництв з «брудними» технологіями та прискорений розвиток сировинних галузей. У сукупності вони значно деформують галузеву структуру господарства країн, консервуючи їхню технологічну відсталість та все міцніше прив'язуючи до потреб економіки інших держав, навіть за наявності значних шкідливих наслідків для національної економіки. Це проявляється в марнуванні природних ресурсів, забрудненні довкілля, перекачуванні надто значної частини прибутку до країн базування ТНК.

ТНК використовують різні форми опанування світового ринку: ліцензування, франчайзинг, управлінські контакти, технічні та маркетингові послуги, здавання підприємств «під ключ», обмежені в часі угоди щодо створення спільних підприємств та угоди щодо здійснення окремих операцій [104].

Україна у сучасному світовому економічному просторі є країною, що приймає філії, дочірні компанії та складальні виробництва (як ТНК, так і просто великих компаній), внаслідок чого має всі переваги та недоліки глобалізації.

Глобалізація та регіоналізація світової економіки посилюють створення та розповсюдження поширення *фінансово-промислових груп*.

*Фінансово-промислові групи (ФПГ)* є об'єднаннями, які утворилися через злиття банківського капіталу з промисловим, що забезпечує високий рівень концентрації виробництва як формування значних багатоланкових розгалужених господарських структур.

За допомогою ФПГ національний капітал спроможний успішно конкурувати навіть з ТНК (як це відбулося в Японії).  
Серед *головних причин створення ФПГ* є необхідність:

– консолідації засобів промислових і фінансових інституцій для розширення та удосконалення виробництва;



фінансування крупних виробничих та інвестиційних програм;

– налагодження комплексного банківського обслуговування співпрацюючих підприємств, фінансовими інституціями ФПГ;

– кредитування внутрішньо- та зовнішньоторговельної діяльності підприємств ФПГ;

– розміщення цінних паперів у власній країні та за її межами;

– налагодження інформаційного обслуговування, аналізу можливостей зростання виробництва та найкращих умов реалізації товарів і послуг.

ФПГ, як правило, є досить великими угрупованнями легального поєднання промислових і фінансових компаній різного галузевого спрямування, які технологічно можуть бути і не пов'язаними між собою, а головна фірма може не мати контрольного пакета акцій. З позицій власності така побудова юридично не дозволяє диктувати чийось окрему політику у виробництві чи фінансуванні, але на практиці всередині ФПГ завжди існує стійкий союз кількох компаній, які визначають внутрішню та зовнішню політику ФПГ.

Існують різні *форми ФПГ*. Це можуть бути:

– об'єднання підприємств, пов'язаних єдиною системою управління;

– економічне об'єднання підприємств, які адміністративно є самостійними юридичними особами;

– фінансово-кредитні утворення з узгодженням кількох керівних функцій;

– фінансово-виробничі більш усталених економічно та за часом дії утворень.

Найбільш *характерним для ФПГ* є переплетення директоратів, коли окремі особи обіймають одночасно керівні посади в якихось виробничих та фінансових компаніях (узгодження економічних інтересів яких і бува важливою підставою створення ФПГ).

В Україні ще немає сталих ФПГ, проте є проникнення російської та інших ФПГ з власними інтересами опа-

нування тими чи іншими експортоспроможними підприємствами у сировинно-переробних галузях, газо- та нафто-транспортних комплексах.

У світі відбувається поєднання ТНК та ФПГ на більш-менш сталих засадах, що посилює інтернаціоналізацію світової економіки у напрямку створення найкращих умов для розвитку національних господарств, галузевої структури економіки держав, забезпечення сталих підвалин економічного зростання. Проте цей процес відбувається досить суперечливо, з більш-менш помітними втратами та надбаннями континентальних і регіональних угруповань, окремих держав. У цілому ж сучасна глобальна за масштабами світова ринкова економіка розвивається на об'єктивних засадах міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації суспільного виробництва. Інтернаціоналізація, в свою чергу, долає у своєму розвитку такі ступені, як створення зон вільної торгівлі, митних союзів, спільного ринку, економічного та політичного союзів. Впровадження зон спільної торгівлі як найпростішої форми глобалізації міжнародні корпорації розглядають як сприятливе утворення для організації власних виробництв у формі філій та дочірніх компаній.

*Вільні економічні зони (ВЕЗ) є частиною національного економічного простору, в якій використовується особлива система пільг та стимулів, яких немає в інших частинах країни; це так або інакше географічно відокремлені території [104].*

У вільних економічних зонах чинні всі економічні та юридичні державні закони, але їхня дія послаблена, бо держава обмежує своє втручання. Різні види ВЕЗ зображено на рис. 2.1.

Створення ВЕЗ спрямовано:

- на залучення іноземного капіталу на пільгових умовах;
- стимулювання експорту;
- зростання зайнятості населення;
- випробування нових методів та удосконалення практики господарювання в національних умовах;

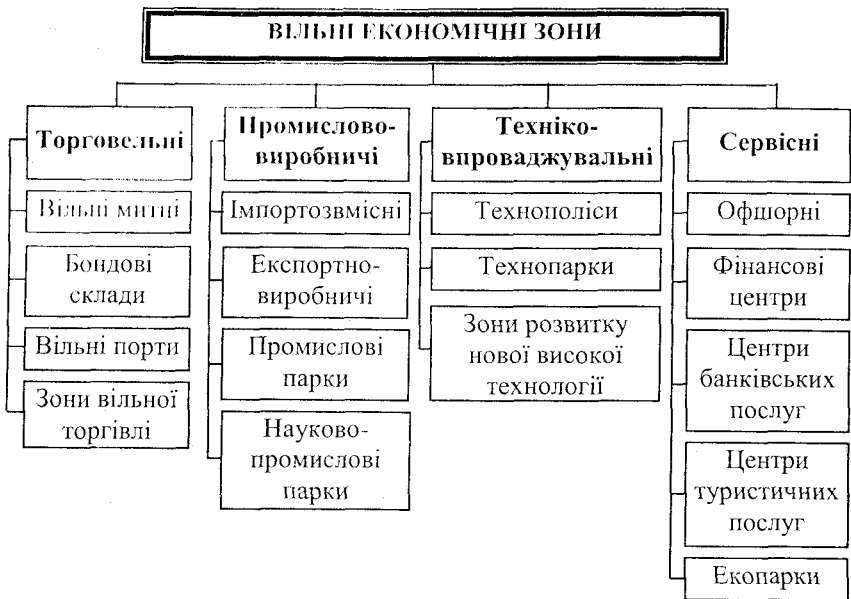


Рис. 2.1. Різновиди вільних економічних зон

– впровадження часткової відкритості національної економіки як захист власних (ще не повністю адаптованих до світового ринку) виробників.

Кожен вид ВЕЗ має свої *специфічні риси* [103]:

– у *зонах вільної торгівлі* країни знімають захист національних ринків лише для партнерів з даного об'єднання, до третіх країн вони зберігають економічний суверенітет, встановлюючи індивідуальні власні тарифи (це, наприклад, країни ЄАСТ, НАФТА);

– у *зонах митних союзів* умови зовнішньоторговельних зв'язків їх членів з третіми країнами визначаються *колективно* (як спільний тарифний бар'єр), члени союзу втрачають частину зовнішньоекономічного суверенітету, проте на зовнішньому ринку виступають як єдиний торговий блок (це, наприклад, ЄС до введення в дію євро);

– у *зонах спільного ринку* зберігаються всі засади митного союзу, крім того, *знімаються всі обмеження* на переміщення будь-яких факторів виробництва, що посилює еко-

номічну взаємозалежність країн всередині утворення (наприклад, сучасний ЄС).

В Україні започатковані вільні економічні зони, як правило, у прикордонних областях, які більш-менш ефективно співробітничать перш за все з країнами колишнього СРСР та РЕВ. Існують певні домовленості про створення митного союзу з країнами СНД. Перспективним напрямком впровадження поступової інтернаціоналізації зовнішньоекономічних відносин є узагальнення законодавства та економічних процесів в Україні для вступу до ЄС.

Взагалі ж Україні ще досить важко інтегруватися у світові міжнародні відносини. Гальмують цей процес гіпертрофована галузева структура господарства, неконкурентоспроможність продукції, імпортозалежність в енергоресурсах, відсутність власних фінансових ресурсів для технічного та технологічного оновлення економічного потенціалу, недостатнє залучення іноземних інвестицій у господарство внаслідок нестабільної економічної ситуації та недосконалої, нестабільної нормативно-правової бази міжнародних відносин.

Зі створенням БЕЗ Україна розв'язує завдання прискореного розвитку окремих регіонів, удосконалення в них господарської структури на базі поступового зростання нових, перспективних виробництв, активного залучення високих технологій, розширення експортної бази, практичного навчання вітчизняних спеціалістів іноземним ноу-хау, збільшення за рахунок всього цього валютних надходжень. В Україні створено такі БЕЗ: «Донецьк» і «Азов» (Донецька обл.), «Закарпаття» (Закарпатська обл.), «Яворів» і «Курортполіс Трускавець» (Львівська обл.), «Славутич» (Київська обл.), «Інтерпорт Ковель» (Волинська обл.), «Миколаїв» (Миколаївська обл.), «Порто-франко» (Одеська область), «Порт-Крим» (АР Крим) [91].

Крім того, в Україні визначено так звані *території пріоритетного розвитку* (ТПР) зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності (введення податкових, митних та інших пільг для суб'єктів підприємницької діяльності, які реалі-

зують великі цільові інвестиційні проекти, у тому числі із залученням іноземного капіталу). Такими ТІР визначено: у Волинській області – Нововолинськ і Жовтневе, у Донецькій – 22 міста і 5 районів, у Житомирській – 2 міста і 9 районів, у Луганській – 6 міст і 3 райони, у Сумській – Шостка, у Харківській – Харків, у Чернігівській – 7 районів, вся Закарпатська область, в Криму – 4 міста, «Велика Ялта», «Сиваш» і «Східний Крим» [91].

Для створення певного типу ВЕЗ слід враховувати наявність специфічних *інтеграційних факторів розвитку* [55]:

– для *виробничих зон*: сприятливе географічне розташування, наявність чи близькість систем комунікацій, достатній ресурсний потенціал (природні і трудові ресурси), наявність виробничої бази відповідної спеціалізації, забезпеченість об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури; цим вимогам відповідають майже всі промислові регіони України;

– *зовнішньоторговельних зон*: сприятливе географічне розташування, наявність і близькість систем комунікацій (великих транспортних вузлів, морських портів, автомобільних та залізничних шляхів міждержавного сполучення, міжнародних аеропортів, транспортних коридорів), близькість до державного кордону, наявність виробничої інфраструктури; цим вимогам відповідають Закарпатська, Волинська, Львівська, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та Автономна Республіка Крим;

– *науково-технічних зон*: високий рівень концентрації науково-технічного потенціалу, наявність науково-дослідних та дослідно-конструкторських центрів, що мають розробки світового рівня, існування необхідної експериментальної та виробничої бази, розвиненої системи комунікацій, достатньої невиробничої інфраструктури; цим вимогам відповідають Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Львів і деякі інші міста;

– *туристсько-рекреаційних зон*: унікальні природно-ресурсні умови для розвитку оздоровлення і туризму, роз-

винена система комунікацій, матеріально-технічна база туризму і рекреація, забезпеченість об'єктами соціальної інфраструктури; цим вимогам відповідають місцевості Автономної Республіки Крим, Закарпатської, Львівської, Чернівецької, Івано-Франківської областей.

Подальший розвиток ВЕЗ і ТПР визначено спеціальною Державною програмою на період до 2010 р., що дасть змогу забезпечити роботою 304,3 тис. осіб, збільшити виробництво продукції на суму 25 млрд грн, інвестувати понад 13,7 млрд дол. США [71].

Вигідне географічне положення України, розвиненість усіх видів транспортних артерій дозволяє їй ефективно інтегруватися в систему міжнародних транспортних коридорів (МТК): Берлін–Вроцлав–Львів–Київ, Трієст–Любляна–Будапешт–Братислава–Ужгород–Львів, Дунайський, Гельсінкі–Київ–Одеса–Димитровград. Україна, крім того, інтегрує трубопровідні газові та нафтові мережі в регіональні транзити цієї сировини з Росії до Європи.

## 2.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Якій з категорій економічних засад міжнародної співпраці (міжнародний поділ праці, міжнародна спеціалізація, міжнародне кооперування, регіоналізація світової економіки, глобалізація світової економіки) відповідають наведені нижче визначення? Установіть порядок відповідності визначень:*

а) спеціалізація сусідніх країн окремого регіону (континенту, частини континенту) у певних галузях виробництва продукції (послуг);

б) наявність між підприємствами як юридичними особами виробничих зв'язків з метою виготовлення певної продукції (послуг);

в) форма суспільного розподілу праці, яка відтворюється в поділі старих та формуванні нових галузей, підгалузей, підприємств, виробництв;

г) кооперування на глобальному рівні національних господарств у вигляді встановлення сталих зв'язків у сфері

виробництва товарів (послуг) між галузями, підприємствами, країнами як в межах континентів, так і на міжконтинентальному рівні;

д) система чи спосіб організації взаємозалежного виробництва, при якому підприємства різних країн спеціалізуються на виготовленні певних товарів (послуг) з метою подальшого здійснення міжнародного обміну.

*2. На чому спеціалізується кожна з наведених нижче країн міжнародного простору? Встановіть взаємозалежність згідно з наведеними формами спеціалізації.*

- |                  |                                  |
|------------------|----------------------------------|
| I Канада         | а) загальне машинобудування;     |
| II США           | б) космічні технології;          |
| III Німеччина    | в) електроніка;                  |
| IV Японія        | г) автомобілебудування;          |
| V Великобританія | д) телекомунікації;              |
|                  | е) нафтопереробка;               |
|                  | є) харчова промисловість;        |
|                  | ж) гірничодобувна промисловість; |
|                  | з) хімічна промисловість.        |

*3. Який вид спеціалізації суспільного виробництва домінує в Україні?*

- а) предметна спеціалізація;
- б) подетальна спеціалізація;
- в) технологічна спеціалізація;
- г) змішана спеціалізація.

*4. Поясніть трирівневу схему світової регіоналізації на засадах галузевої спеціалізації за допомогою визначення основних її напрямків для «нових індустріальних країн», промислово розвинених країн та менш розвинених країн з числа провідних світових лідерів.*

а) випуск товарів, що потребують кваліфікованої робочої сили та сучасних технологій;

б) виробництво трудомістких виробів, постачання сировини на світовий ринок;

в) випуск капіталомістких, високотехнологічних виробів.

*5. До якої групи країн у світовій глобалізації слід віднести Україну:*

а) країни, в економіці яких переважають галузі та підприємства з високим рівнем залучення виготовленої продукції для подальшої переробки в більш розвинених країнах;

б) країни, в економіці яких переважають галузі та підприємства, які беруть за основу своєї діяльності широке використання сировини та іншої продукції, що виробляється галузями та підприємствами інших країн;

в) країни, в економіці яких наявні галузі та підприємства, які як залучають вироби первинної переробки, так і самі виступають об'єктами використання продукції в галузях і підприємствах інших країн;

г) Україна не належить до жодної з перелічених груп країн світової глобалізації?

*6. У яких формах інтернаціоналізації міжнародної економічної діяльності доцільно брати участь Україні:*

а) міжнародні транснаціональні корпорації;

б) міжнародні фінансово-промислові групи;

в) вільні економічні зони;

г) жодна з перелічених форм неприйнятна для України?

*7. До якого виду вільних економічних зон належать такі властивості: «умови зовнішньоторговельних зв'язків їх членів з третіми країнами визначаються колективно (як спільний тарифний бар'єр), члени союзу втрачають частину зовнішньоекономічного суверенітету, проте на зовнішньому ринку виступають як єдиний торговий блок»:*

а) зона митного союзу;

б) зона вільної торгівлі ;

в) зона спільного ринку;

г) правильної відповіді немає?

*8. Для створення якого типу вільної економічної зони необхідні такі передумови: сприятливе географічне поло-*



*ження, наявність чи близькість систем комунікацій (великих транспортних вузлів, морських портів, автомагістралей чи залізниць міждержавного сполучення, міжнародних аеропортів, транспортних коридорів), близькість до державного кордону, наявність виробничої інфраструктури:*

- а) виробнича зона;*
- б) зовнішньоторговельна зона;*
- в) туристсько-рекреаційна зона;*
- г) науково-технічна зона?*

# З

## ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОГО МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

### 3.1. Відкритість національної економіки як умова розвитку світового ринку

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. відзначилися інтенсивним розвитком міжнародних відносин у всіх галузях економічної глобалізації та створенням стійких територіально-між-

*Міжнародні економічні відносини являють собою зв'язки численних господарюючих суб'єктів окремих країн чи їх груп з приводу виробництва та обміну в міжнародному масштабі об'єктами різного роду: товарами, послугами, фінансами, капіталами, робочою силою [103].*

національних інституцій міжнародного розподілу праці та співробітництва.

Міжнародні економічні відносини з боку кожної країни-учасниці мають як загальні риси, так і національні відмінності побудови взаємин із суверенними країнами у загальносвітово-

му ринковому просторі, специфічну структуру конкретних видів міждержавних економічних відносин, національний механізм їх регулювання.

За ієрархічною побудовою це стосується комплексу економічних відносин між суверенними країнами, об'єднаннями суверенних країн, регіональними об'єднаннями та підприємствами суверенних країн, що беруть участь у міжнародному поділі праці та кооперуванні; всі вони створюють світове господарство.

*Світове господарство слід розуміти як глобальний економічний організм, сукупність національних економік, що знаходяться в тісній взаємодії і взаємозалежності, підпорядковуються об'єктивним законам ринкової економіки [104].*

Слід відзначити, що міжнародні економічні відносини існували з моменту створення суверенних держав, але зараз вони настільки поглиблені та інтегровані, що набули глобального характеру, бо процес виробництва та обміну вийшов за межі окремих країн.

Таким чином, світовий ринок являє собою не просту сукупність національних ринків, а пов'язаних між собою сукупністю найбільш ефективних (навіть з боку лише однієї держави) відносин товарообміну та економічної співпраці.

Світовий ринок як такий виник за часів рабовласницького ладу і мав переважно континентально-європейську ознаку, що характеризувалася тим, що торгівлю вели між собою Рим, Греція, Фінікія, Єгипет і численні вільні міста Середземного та Чорного морів. За часів феодалізму він переріс у міжконтинентальний, залучивши країни Близького та Далекого Сходу, а згодом – і країни Нового Світу. Капіталізм остаточно сформував світовий ринок як сферу існування розширеного виробництва, саме за його часів здійснюється заміщення виробів однієї країни виробами іншої. Тому зв'язки між суверенними країнами розгалужуються слідом за розвитком економіки і зростанням масштабів виробництва.

У ХХ ст. світовий капіталістичний ринок був значно деформований появою спочатку однієї соціалістичної країни – СРСР, а трохи згодом – досить великої їх групи, що утворили Раду Економічної Взаємодопомоги (РЕВ). На соціалістичні країни світу припадало близько 0,1% міжнародної торгівлі. Проте економічне відставання соціалістичних країн від великих розвинених країн та політична криза СРСР призвели до його розпаду, наслідком чого став розвал табору соціалістичних країн, перебудову їхньої економіки у ринкову. Цей процес триває і зараз на території, що перевищує шосту частину світу і знаменує завершення становлення світового ринку.

Сучасна промисловість відіграє провідну роль у формуванні і національних ринків, і розвитку світового ринку. Це обумовлено такими *обставинами* [59]:

– по-перше, капіталістичному виробництву притаманне прагнення та отримання високої норми прибутків, що спонукає до вивезення продукції за межі своєї країни, наслідком чого став політичний поділ світу між великими промисловими державами та економічний – між найбільшими товаровиробниками;

– по-друге, машинна промисловість спроможна виробляти величезні партії товарів, які значно перевершують національні потреби, а прагнення до підвищення маси прибутку за рахунок зростання обсягів виробництва викликає необхідність розширення зовнішньої торгівлі, тобто – до розвитку світового ринку;

– по-третє, загострення боротьби за прибутки між підприємствами на національному ринку та нерівність рівня їх технічного розвитку змушують найбільш спроможні, технологічно розвинені галузі після повного опанування внутрішнього ринку цілеспрямовано переходити на зовнішній ринок;

– по-четверте, масове виробництво товарів викликає величезний попит на сировинні товари, постачальниками яких на світовому ринку історично вперше стали колоніальні та напівколоніальні країни, а потім – найменш промислово розвинені, що не мають сучасних переробних галузей промисловості і високих технологій.

Таким чином, *світовий ринок має два напрямки формування:*

– міждержавне співробітництво у задоволенні національного кінцевого попиту населення зусиллями світового співтовариства;

– розширення за власні кордони пропозиції національних виробників сировини, напівфабрикатів, товарів, послуг для виробничого споживання в інших державах.

Разом з тим існують суттєві *відмінності національних ринків від світових* [74]:

– деякі з товарів, що беруть участь в обороті усередині країни, не мають перспектив виходу на світовий ринок;

– рух товарів на внутрішньому ринку обумовлений економічними факторами розвитку національної економіки;

на рух товарів на світовому ринку передусім впливає зовнішньоекономічна політика суверенних держав у відстоюванні всіх видів національних інтересів, наслідком якої стають ті чи інші економічні й позаекономічні важелі регулювання економічних взаємовідносин;

– на світовому ринку існує особлива система цін – світові ціни.

*Сучасні особливості функціонування світового ринку* впливають з таких його особливостей, як [93]:

– товарна природа капіталізму, яка примушує встановлювати ціну на товари, виходячи із формування платоспроможного попиту в ієрархічній системі пропозиції численних товаровиробників з обов'язковим забезпеченням отримання ними гарантованих прибутків;

– наявність вільної конкуренції і між товаровиробниками, і між споживачами з різних країн, що, призводячи до анархії виробництва і зменшення його ефективності, викликає необхідність економічного та позаекономічного втручання держав у світові економічні відносини;

– природна диспропорція в розподілі всіх видів ресурсів між країнами, яка посилюється намаганням кожного товаровиробника вкладати капітал лише в галузі виробництва та сфери діяльності окремих країн з високою нормою прибутку. Це постійно порушує вже встановлені світові пропорції, залучає більш технічно розвинені держави до новітніх напрямків науково-технічного прогресу, а технічно відсталі консервує як їхні сировинні придатки;

– вузькі рамки платоспроможного попиту багатьох країн в умовах постійного розширення світового товарного виробництва посилюють анархію на світовому ринку, його нестійкість;

– у сучасну епоху корпоративного капіталізму на світовому ринку вже конкурують та господарюють не окремі національні підприємства, компанії, а міжнародні транснаціональні корпорації (ТНК), яких підтримують не лише окремі держави, а й блоки (об'єднання) держав;

– провідну роль на світовому ринку відіграють ТНК як суб'єкти міжнародних економічних відносин, що фактич-

но здійснюють економічний поділ світу, світового ринку різних товарів, встановлення цін на них;

– до світового ринку залучаються усі без винятку країни, навіть економічно відсталі;

– світовий ринок підвладний економічним кризам перевиробництва, хоча державне та міждержавне регулювання знімає гостроту і тривалість періодично виникаючих локальних та світових криз;

– промислово розвинені країни, форсуючи експорт своїх товарів, все більше поширюють протекціоністські дії щодо власних виробників внаслідок зростання незбалансованості платіжних балансів багатьох країн.

Характерною ознакою сучасної світової економічної співпраці є поступовий перехід багатьох країн від замкнутої національної економіки до відкритої на засадах широкого залучення зарубіжних партнерів у господарство власної країни та розвитку співробітництва власних суб'єктів економічної діяльності із зарубіжними партнерами. Спочатку вимоги «свободи торгівлі» та «відкритості економіки» були спрямовані США після Другої світової війни до вкрай послаблених війною країн світу для вільної експансії власних товарів і капіталів до їх економіки<sup>2</sup>.

Проте ці відкрито корисливі намагання, на засадах підйому економіки Європи, поступово набули об'єктивного взаємовигідного змісту зміцнення економіки окремих країн за рахунок інтеграції до світового економічного простору. Цьому сприяло законодавче стимулювання державами експорту, співробітництва із закордонними фірмами, створення правової бази для інтеграції іноземних інвестицій, технологій, інформації, робочої сили у власну економіку. Цей процес прискорило створення та швидке поширення ТНК, численні закордонні філії та дочірні підприємства яких інтернаціоналізували економічні відносини. Він охопив розвинуті країни, країни, що розвиваються, та країни колишньої соціалістичної системи господарювання.

---

<sup>2</sup>М. Пебро відзначав, що «відкритість, свобода торгівлі – це найбільш сприятливі правила гри для економіки, що лідирує» [119].

Зміст політики відкритої економіки полягає у законодавчому забезпеченні розумної доступності внутрішнього ринку для притоку іноземного капіталу, товарів, послуг, технологій, інформації, робочої сили, створенні сприятливого інвестиційного клімату. Проте в реальних умовах повністю відкритої економіки не існує.

*Відкритість економіки* слід розуміти як становлення економічних відносин між державами на засадах визнання стандартів світового ринку, дотримання законів вільної конкуренції на засадах спільного економічного співробітництва та ефективного використання переваг національної економіки країн у міжнародному поділі праці та виробничому кооперуванні.

Перевагами *відкритої економіки* є [111]:

– поглиблення спеціалізації та кооперування виробництва;

– раціональний розподіл ресурсів залежно від ступеня їхньої ефективності;

– поширення світового досвіду через систему міжнародних економічних відносин;

– посилення конкуренції між вітчизняними виробниками, що стимулюється конкуренцією на світовому ринку.

Для *вимірювання відкритості економіки* застосовують такі кількісні показники [104]:

– *експортна квота*, що відображає масштаб експорту в зарубіжні країни і розраховується як співвідношення обсягу експорту до ВВП за формулою (3.1):

$$E_{KB} = \frac{E}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (3.1)$$

де  $E_{KB}$  – експортна квота, %,  $E$  – обсяг експорту, млн грн на рік,  $ВВП$  – обсяг валового внутрішнього продукту країни, млн грн на рік.

Якщо  $E_{KB} = 10\%$ , то економіка вважається вже достатньо відкритою;

– *імпортна квота*, що відображає масштаб імпорту в країні і розраховується як співвідношення обсягу імпорту до ВВП за формулою (3.2):

$$I_{KB} = \frac{I}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (3.2)$$

де  $I_{KB}$  – імпортна квота, %,  $I$  – обсяг імпорту, млн грн на рік;

– *зовнішньоторговельна квота*, що являє собою відношення обсягу зовнішньоторговельного обороту до ВВП і розраховується за формулою (3.3):

$$ЗТ_{KB} = \frac{ЗТ}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (3.3)$$

де  $ЗТ_{KB}$  – зовнішньоторговельна квота, %,  $ЗТ$  – обсяг зовнішньоторговельного обороту, млн грн на рік.

Недоліком цих показників є відсутність відображення в них обсягу експорту капіталу. Проте він дозволяє зробити узагальнену оцінку відкритості економіки. Так, у 1990 р. для Німеччини він складав 50,8%, Англії – 41,8, Японії – 17,8, США – 17,0%, Росії (в 1995 р.) – 35% (де близько 25% ВВП припадало на експорт).

*На відкритість економіки в першу чергу впливають:*

- участь країни в міжнародному поділі праці;
- наявність рідкісних ресурсів;
- рівень економічного розвитку країни в цілому та технічний рівень розвитку промисловості;
- місткість внутрішнього ринку;
- наявність зручних та високорозвинених транспортних комунікацій між країнами;
- наявність перепон чи сприяння розвитку зовнішньоекономічних відносин між партнерами світового ринку;
- конкурентоспроможність вітчизняної продукції;
- рівень світових цін та їх співвідношення з вітчизняними цінами.

В Україні вже досягнуто досить сталих показників зовнішньоторговельної квоти, зокрема в 1995 р. вона склала 12,6%, 2000 р. (I півріччя) – 100,9, 2001 р. – 72,8%. Але й досі залишається незадовільним товарне наповнення: експортується передусім сировина, а імпортуються готові товарні вироби, більша частка яких представлена складною техні-



кою. Тому одним із найважливіших завдань забезпечення ефективної діяльності України на світовому ринку є якісне поліпшення товарного наповнення експорту конкурентоспроможною високотехнологічною продукцією.

### 3.2. Валютний курс і платіжний баланс у міжнародних економічних відносинах

Адаптація економік суверенних держав до міжнародного світового господарства опосередкована функціонуванням валютних ринків, де згідно із законом попиту і пропозиції визначається валютний курс.

*Валютний курс* – це ціна національної грошової одиниці, відтворена в грошовій одиниці іншої країни, або кількість національної валюти, необхідної для купівлі одиниці іноземної валюти.

Як показує практика здійснення міжнародних розрахунків у міжнародній економічній діяльності, особлива увага у світі приділяється стійкій валюті (долару США, СДР), які в

українському класифікаторі валюти входять до I групи (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Класифікатор іноземної валюти [71]

Найменування валюти	Код валюти	
	цифровий	літерний
I. Вільно конвертована валюта, яка широко використовується та продається на головних валютних ринках світу для здійснення платежів за міжнародними операціями (група I):		
Австралійські долари	036	AUD
Австрійські шилінги	040	ATS
Англійські фунти стерлінгів	826	GBP
Бельгійські франки	056	BEF
Грецькі драхми	300	GRD
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD

Найменування валюти	Код валюти	
	цифровий	літерний
Іспанські песо	724	ESP
Ісландські крони	352	ISK
Ірландські фунти	372	IEP
Італійські ліри	380	ITL
Канадські долари	124	CAD
Люксембурзькі франки	442	LUF
Нідерландські гульдени	528	NLG
Норвезькі крони	578	NOK
Португальські ескудо	620	PTE
Фінські марки	246	FIM
Французькі франки	250	FRF
Шведські крони	752	SEK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські ієни	392	JPY
СДР	960	XDR
Євро	978	EUR
2. Вільно конвертована валюта, яка не використовується широко для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продається на головних валютних ринках (група II):		
Вірменські драхми	051	AMD
Грузинські ларі	381	GEL
Естонські крони	233	EEK
Ізраїльські шекелі	376	ILS
Індійські рупії	356	INR
Казахстанські тенге	398	KZT
Киргизькі сомни	417	KGS
Кувейтські динари	414	KWD
Латвійські лати	428	LVL
Литовські літи	440	LTL
Мальтійські ліри	470	MTL
Молдавські леї	498	MDL
Новозеландські долари	554	NZD
Польські злоті	985	PLN
Південнокорейські вони	410	KRW
Російські рублі	810	RUR
Саудівські ріали	682	SAR

Найменування валюти	Код валюти	
	цифровий	літерний
Сінгапурські долари	702	SGD
Словацькі крони	703	SKK
Словенські толари	705	SIT
Турецькі ліри	792	TRL
Угорські форинти	348	HUF
Хорватські куни	191	HRK
Чилійські песо	152	CLP
Чеські крони	203	CZK
Китайські юані	156	CNY
3. Неконвертована валюта (група III)		
Азербайджанські манати	031	AZM
Білоруські рублі	112	BYB
Болгарські леви	100	BGL
Єгипетські фунти	818	EGP
Нові тайванські долари	901	TWD
Румунські леї	642	ROL
Туркменські манати	795	TMM
Узбецькі суми	860	UZS
Українські гривні	981	UAH

У зв'язку з цим потребують уточнення такі терміни, як офіційний курс гривні за одиницю СДР та офіційний курс гривні щодо долара США.

*Офіційний курс гривні за одиницю СДР* є обмінним курсом національної валюти щодо СДР і розраховується Міжнародним валютним фондом (МВФ). Курс гривні щодо СДР, який розраховується Національним банком України (НБУ), відрізняється від курсу МВФ через різницю в часі.

*СДР* (SDR – аббревіатура від *Special Drawing Rights*, що перекладається як Спеціальні права запозичення – скорочено СПЗ) є міжнародним резервним активом, який було створено Фондом, а також обліковою одиницею МВФ. До 1 січня 1999 р. вартість одиниці СДР визначалася Фондом щоденно шляхом підсумку вираженої у доларах США ринкової вартості певної кількості п'яти провідних валют, що входять

до «кошика» СДР: долар США, німецька марка, японська ієна, французький франк та фунт стерлінгів. «Кошик» для визначення СДР переглядається кожні п'ять років. З 1 січня 1999 р. використовується «кошик» у такому складі: долар США – 39%, євро – 32 (замість 21% німецької марки та 11% французького франка), японська ієна – 18% та фунт стерлінгів – 11%.

*Офіційний курс гривні щодо долара США* встановлюється Національним банком України. До 23 жовтня 1994 р. в Україні дотримувалися системи множинних курсів, включаючи офіційний валютний курс, який визначався НБУ, і ринковий, який встановлювався на валютних аукціонах. З 24 жовтня 1994 р. офіційний курс встановлювався за результатами торгів на Українській міжбанківській валютній біржі. 19 березня 1999 р. НБУ встановив офіційний обмінний курс гривні щодо долара США як середньозважений між курсами за операціями уповноважених комерційних банків на міжбанківському валютному ринку. У межах своєї загальної відповідальності за забезпечення стабільності національної валюти НБУ може впливати на формування офіційного обмінного курсу шляхом купівлі-продажу іноземної валюти на валютному ринку.

Останнім часом при укладанні міжнародних договорів купівлі-продажу посилаються на середній валютний курс за певний період.

*Середній за період курс гривні щодо долара США* визначається:

– для місячних значень як середньозважена вартість долара США в гривнях за місяць;

– кварталні та річні значення розраховуються як середньоарифметичне від місячних значень.

Таким чином, визначальною характеристикою валютного курсу є його сталість. Як свідчить світова практика, абсолютно усталеної валюти не існує, що довів нещодавній спад курсу долара США відносно іншої валюти, викликаний хвилею терактів, що охопила США у вересні 2001 р. Внаслідок цього суттєво сколихнулася діяльність міжбанків-

ських валютних бірж. Що ж стосується Європи, то введення в межах Європейського співтовариства єдиної валюти – євро – значно зміцнило позиції країн, які входять до нього, що полегшило їх міждержавні розрахунки, позбавило від встановлення додаткових заходів регулювання, управління та контролю за міжнародними фінансовими потоками.

*Платіжний баланс є свого роду статистичним підсумком здійснення всіх зовнішньоекономічних угод і зобов'язань, які відбуваються протягом певного календарного періоду (найчастіше – року) між резидентами даної країни (України) та резидентами інших держав. Він є формою обов'язкової державної статистичної звітності.*

Платіжний баланс упорядковується за допомогою методу подвійного запису сум міжнародних угод, який засновано на тому принципі, що кожній зареєстрованій операції відповідає платіж у будь-якій формі, результатом чого є баланс платежів і надходжень. Він складається з трьох частин: балансу поточних операцій, балансу руху капіталів та балансу руху резервів.

*Баланс поточних операцій* включає:

- валютні надходження від експорту товарів і валютні витрати, пов'язані з імпортом товарів;
- доходи і витрати, пов'язані з надходженнями різних послуг (переважно з іноземним капіталом);
- отримання і виплати відсотків та дивідендів від закордонних інвестицій;
- поточні трансферти (чекові перекази в країну та з країни, іноземна допомога країнам, що розвиваються, витрати на утримання дипломатичного корпусу).

*Баланс руху капіталів* відтворює приплив та відтік капіталів як тривалого, так і короткострокового характеру. До тривалих операцій відносять купівлю-продаж цінних паперів, надання та погашення довгострокових кредитів, прями та портфельні інвестиції. Короткостроковий капітал складають високоліквідні кошти, перш за все поточні рахунки іноземців у даній країні та казначейські векселі.

*Баланс руху резервів показує операції, пов'язані зі зміною офіційних резервів, які має у своєму розпорядженні країна, та зміною зобов'язань країни перед іноземними банками. До резервів країни відносять золото, іноземну валюту, міжнародні розрахункові кошти (СДР). Такі резерви використовуються країною для того, щоб впливати на обмінний курс своєї валюти, а відтак, і на міжнародні відносини з іншими країнами.*

*Різниця між доходами і видатками утворює сальдо. Воно може бути активним, якщо доходи країни від здійснення всіх зовнішніх операцій перевищують видатки. Якщо ж навпаки, то країна має від'ємне сальдо платіжного балансу. Сальдо платіжного балансу регулюється за допомогою резервів (купівлею-продажем золота, іноземної валюти, СДР, збільшенням-зменшенням іноземної заборгованості).*

Основним завданням держави є зведення платіжного балансу до нульового значення.

Аналізуючи динаміку платіжного балансу в період з 1995 по 2001 рр. (табл. 3.2), слід відзначити деякі особливості. До 1999 р. баланс товарів та послуг був від'ємним, тобто експорт товарів і послуг був значно нижчий за їх імпорт (в 1995 р. – 1190 млн дол. США, в 1998 р. – 1207 млн дол. США). У 1999 р. ситуація докорінно змінилася: експорт-орієнтована політика призвела до активного балансу товарів і послуг в розмірі 997 млн дол. США, а в 2000 р. – вже 1406 млн дол. США. Особливу роль у формуванні цього відіграли надані різноманітні послуги. Так, за рахунок надання транспортних послуг до загальної суми експорту було додано 3073 млн дол. США в 1999 р. та 2920 млн дол. США – в 2000 р. Суттєвий внесок було одержано й від туризму завдяки зміні ставлення до цього, одного з найприбутковіших, напрямків діяльності. Поточні трансферти (зокрема, перекази в країну) доповнили рахунок поточних операцій, збільшивши його в 1999 р. на 706 млн дол. США, а в 2000 р. – на 1017 млн дол. США. Що ж стосується рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій, то в 2000 р. він суттєво зменшився порівняно з 1999 р., незважаючи на те що прями

## Динаміка платіжного балансу України, млн дол. США

Стаття платіжного балансу	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	І півріччя 2001 р.
<i>Рахунок поточних операцій</i>	- 1152	- 1185	- 1335	- 1296	834	1481	845
<b>Баланс товарів та послуг</b>	- 1190	- 1122	- 1536	- 1207	997	1406	486
<b>Експорт товарів та послуг</b>	17090	20346	20355	17621	16234	19522	10319
<b>Імпорт товарів та послуг</b>	- 18280	- 21468	- 21891	- 18828	- 15237	- 18116	- 9833
<b>Баланс товарів</b>	- 2702	- 4296	- 4205	- 2584	- 482	779	436
<b>Експорт товарів</b>	14244	15547	15418	13699	12463	15722	8414
<b>Імпорт товарів</b>	- 16946	- 19843	- 19623	- 16283	- 12945	- 14943	- 7978
<b>Баланс послуг</b>	1512	3174	2669	1377	1479	627	50
<b>Експорт послуг</b>	2846	4799	4937	3922	3771	3800	1905
Транспорт:	2152	4033	4029	3222	3073	2920	1442
– залізничний	103	307	429	392	346	330	161
– морський	617	631	510	451	461	435	199
– повітряний	115	140	182	218	219	219	111
– інший	1317	2955	2908	2161	2047	1936	971
Подорожі	191	230	270	315	327	394	241
Будівельні послуги	31	42	50	41	34	38	11
Фінансові послуги	76	26	33	23	19	22	12
Послуги зв'язку	176	125	114	102	99	89	44
Інші послуги	220	343	441	219	219	337	155
<b>Імпорт послуг</b>	- 1334	- 1625	- 2268	- 2545	- 2292	- 3173	- 1855
Транспорт:	- 454	- 424	- 476	- 487	- 358	- 390	- 187
– залізничний	- 100	- 133	- 203	- 202	- 132	- 121	- 48
– морський	- 110	- 137	- 91	- 94	- 70	- 111	- 61

Стаття платіжного балансу	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	I півріччя 2001 р.
– повітряний	– 52	– 118	– 136	– 126	– 108	– 102	– 51
– інший	– 192	– 36	– 46	– 65	– 48	– 56	– 27
Подорожі	– 210	– 308	– 305	– 340	– 364	– 470	– 289
Будівельні послуги	– 36	– 109	– 192	– 196	– 243	– 171	– 330
Фінансові послуги	– 98	– 42	– 80	– 90	– 83	– 74	– 14
Послуги зв'язку	– 212	– 119	– 115	– 131	– 117	– 99	– 50
Інші послуги	– 324	– 623	– 1100	– 1301	– 1127	– 1969	– 985
<b>Доходи (сальдо)</b>	<b>– 434</b>	<b>– 572</b>	<b>– 644</b>	<b>– 871</b>	<b>– 869</b>	<b>– 942</b>	<b>– 282</b>
Надходження	247	103	158	122	98	143	89
Виплати	– 681	– 675	– 802	– 993	– 967	– 1085	– 371
<b>Поточні трансферти (сальдо)</b>	<b>472</b>	<b>509</b>	<b>845</b>	<b>782</b>	<b>706</b>	<b>1017</b>	<b>641</b>
Надходження	557	619	942	868	754	1136	668
Виплати	– 85	– 110	– 97	– 86	– 48	– 119	– 27
<i>Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій</i>	878	946	2120	2106	120	– 1331	– 594
<b>Рахунок операцій з капіталом</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>– 3</b>	<b>– 10</b>	<b>– 8</b>	<b>1</b>
Капітальні трансферти	6	5	0	– 3	– 10	– 8	1
<b>Фінансовий рахунок</b>	<b>872</b>	<b>941</b>	<b>2120</b>	<b>2109</b>	<b>130</b>	<b>– 1323</b>	<b>– 595</b>
<b>Прямі інвестиції</b>	<b>257</b>	<b>526</b>	<b>581</b>	<b>747</b>	<b>489</b>	<b>594</b>	<b>498</b>
в Україну	267	521	623	743	496	595	515
з України	– 10	5	– 42	4	– 7	– 1	– 17
<b>Портфельні інвестиції</b>	<b>4</b>	<b>198</b>	<b>1603</b>	<b>47</b>	<b>62</b>	<b>– 201</b>	<b>– 262</b>
Зарубіжні цінні папери	– 12	– 1	– 2	– 2	– 11	– 4	5
Вітчизняні цінні папери	16	199	1605	49	73	– 197	– 267



Стаття платіжного балансу	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	I півріччя 2001 р.
<b>Інші інвестиції</b>	1099	1090	319	-9	-138	-1318	-449
<i>Активи</i>	-1574	-821	-1583	-1321	-1440	-449	-994
Кредити короткострокові	12	-159	-319	-12	158	12	-11
Дебіторська заборгованість	-202	-415	154	-210	-152	-6	-609
Інший короткостроковий капітал	-1044	-498	-710	-1065	-1334	-360	-508
Валюта і депозити	-340	251	-708	-34	-112	-95	134
<i>Пасиви</i>	2673	1911	1902	1312	1302	-869	545
Середньострокові та довгострокові кредити	3506	1140	1025	130	-143	-1690	-451
гарантовані	3474	1037	766	-63	48	-1960	-462
одержані	4491	1745	1635	1161	1182	424	121
погашені (графік)	-1017	-708	-869	-1224	-1134	-2384	-583
негарантовані	32	103	259	193	-191	270	11
одержані	70	206	315	630	623	915	484
погашені (графік)	-38	-103	-56	-437	-837	-645	-473
Кредити короткострокові	220	193	-40	-173	70	17	43
Кредиторська заборгованість	614	131	865	1516	1155	362	677
Інший короткостроковий капітал	-2171	75	63	-70	225	347	252
Валюта і депозити	504	372	-11	-91	-5	95	24
<b>Резервні активи</b>	-488	-873	-383	1324	-283	-398	-382
Валюта і депозити	-446	-916	-507	1432	-395	-214	-609
Спеціальні права запозичення	17	94	-5	-108	112	-184	227
Цінні папери	-59	-51	129	0	0	0	0
<b>Помилки та упуцнення</b>	274	239	-785	-810	-954	-150	-251
<b>БАЛАНС</b>	0	0	0	0	0	0	0

іноземні інвестиції в Україну зросли в 1,2 раза (з 489 млн дол. США в 1999 р. до 594 млн дол. США в 2000 р.) при одночасному скороченні прямих інвестицій з України в 7 разів. Такий стан рахунку поточних операцій та рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій обумовив коригування їх відповідності за допомогою статті «Помилки та упущення» для досягнення, тобто зведення загального балансу. Найпомітнішим є те, що в 2000 р. порівняно з іншими підзвітними періодами 1992–1999 рр. ця «помилка» була найменшою і склала 150 млн дол. США (див. табл. 3.2).

Слід додати, що всупереч песимістичним прогнозам розвитку України, друге десятиліття своєї незалежності держава розпочала виходом з кризового стану, про що свідчать статистичні показники її економічної діяльності, і що найважливіше – найвідчутнішими позитивні зміни виявились у сфері зовнішньоекономічної діяльності на міжнародній арені на основі активної зовнішньоекономічної політики.

Ще однією властивістю валютного курсу є його динамічність, тобто постійна змінюваність залежно від впливу внутрішніх та зовнішніх чинників в певний період часу. Так, в 1992 р., на початку становлення фінансової системи в Україні, міжнародні розрахунки практично не здійснювалися, оскільки Україна опинилася в суцільній економічній кризі, пов'язаній з повним розривом інтеграційних зв'язків з країнами колишнього СРСР та успадкуванням від радянської системи господарювання суцільних боргів. У період започаткування лібералізації зовнішньоекономічних відносин в 1994 р. співвідношення між запровадженою тоді грошовою одиницею – купуно-карбованцем та доларом США складало 1,042 і поступово зростало до значення 1,899 в 1997 р. Липнева фінансова криза в Росії в 1998 р. безупинно потягла за собою кризу фінансової системи в Україні (оскільки протягом зазначеного періоду Росія була геостратегічним партнером №1 в усіх сферах здійснення міжнародних зв'язків) і на кінець 1998 р. курс долара до нововведеної гривні зріс майже вдвічі (до значення 3,427), а на кінець 1999 р. – майже втричі (до значення 5,2163). Але економічні реформи, проведені урядом в кінці 1999 р. – на початку

2000 р., децо стабілізували внутрішнє економічне середовище, що одразу ж позначилося на валютному курсі долара, зокрема на його стабілізації (рис. 3.1). Таким чином, можна вважати, що зовнішньоекономічна фінансова політика рухається у визначеному напрямку. Це дає привід сподіватися на подальшу розбудову міжнародних відносин.

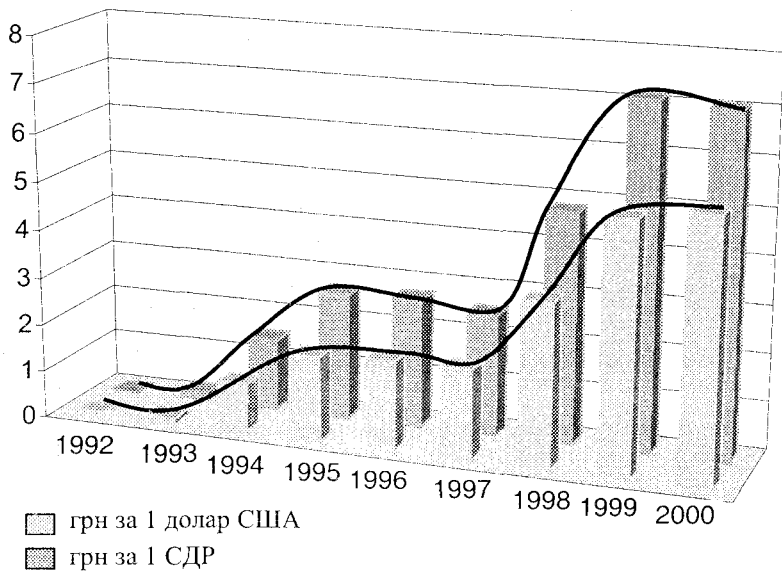


Рис. 3.1. Динаміка валютного курсу долара та СДР в Україні за 1992–2000 рр.

Взаємозв'язок міжнародних ринків товарів, послуг, фінансів, капіталів, робочої сили обумовлено рухом всіх видів товарів та послуг через кордон в одному напрямку, що супроводжується рухом в протилежному напрямку коштів, які складаються у грошові потоки. Узагальнення грошових потоків за певний період відбувається у формі платіжного балансу держави.

### 3.3. Загальна макроекономічна рівновага операцій у міжнародному ринковому середовищі

Відкритість економіки будь-якої країни в багатьох випадках стає запорукою її успішного функціонування на

міжнародній арені, що в кінцевому підсумку визначає ступінь її конкурентоспроможності у світовому ринковому середовищі. Отже, жодна країна (у тому числі й Україна) не може бути абсолютно ізольованою від змін у сфері міжнародних економічних відносин, що можна дослідити за допомогою макроекономічного моделювання. Повна макроекономічна модель включає операції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Очевидно, щоб країни могли здійснювати взаємні економічні операції на зовнішніх ринках, їхня національна валюта повинна бути приведена у певну відповідність. Такий процес опосередковано функціонуванням валютних ринків, де діють ті ж закони, що й на товарному, насамперед закон попиту і пропозиції.

Взаємозв'язок товарного і валютного ринків полягає в тому, що рух товарів і послуг через кордон супроводжується рухом коштів у протилежному напрямку. Такі грошові потоки узагальнюються у платіжному балансі країни, який є формою статистичного звіту про результати здійснення міжнародних угод. У відкритій економіці рівновага зовнішньоекономічних операцій досягається за рахунок взаємодії перших двох частин платіжного балансу: поточних операцій та руху капіталів. Це можна відтворити формулою

$$EMB = (EX - IM) + (CX - CM) = 0, \quad (3.4)$$

де  $EMB$  – баланс зовнішнього ринку,  $EX$  – експорт товарів і послуг,  $IM$  – імпорт товарів і послуг,  $CX$  – експорт капіталу,  $CM$  – імпорт капіталу,  $(EX - IM)$  – баланс поточних операцій,  $(CX - CM)$  – баланс руху капіталів.

Спростимо попередній вираз і запишемо його у вигляді

$$IM - EX = CX - CM. \quad (3.5)$$

На загальну рівновагу впливають різні фактори, про які вже йшла мова. Найбільш важливими з них є рівень національного обсягу виробництва ( $Q$ ), процентна ставка ( $r$ ), валютний курс ( $RC$ ). Моделювання макроекономічної ситуації у сфері міжнародних економічних відносин спирається на показники формули (3.5).

*Експорт товарів і послуг (EX)* є функцією тільки валютного курсу (*RC*), оскільки рішення щодо реалізації товару (на зовнішньому або внутрішньому ринку) товаровиробник буде приймати, виходячи лише з тієї номенклатури цін, що склалася на відповідному ринку на момент прийняття рішення, тобто залежно від валютного курсу. *Імпорт товарів і послуг (IM)* також залежить від валютного курсу (*RC*). Однак *IM* є й функцією обсягів національного виробництва (*Q*), оскільки коливання *Q* не можуть не викликати адекватних змін *IM*. Оскільки обсяг національного виробництва пов'язаний з імпортом товарів і послуг через *граничну схильність до імпорту (MPIM)*, то це показує, на яку частку збільшиться чи зменшиться імпорт товарів і послуг (*IM*) зі зростанням чи падінням національного доходу (*Q*). *Експорт капіталу (CX)* і його імпорт (*CM*) залежать тільки від процентної ставки (*r*), бо власник капіталу прийматиме рішення про його рух, виходячи лише з дії цього фактора.

Тому формулу (3.5) можна відтворити таким чином:

$$IM(RC, Q) - EX(RC) = CX(r) - CM(r). \quad (3.6)$$

Функціональне рівняння (3.6) дає можливість зробити принциповий висновок про взаємозв'язок трьох ринків: *товарного* (що відтворено в безпосередній залежності імпорту товарів і послуг (*IM*) від обсягів національного виробництва (*Q*)), *грошового* (оскільки експорт (*CX*) та імпорт (*CM*) капіталу залежать від процентної ставки (*r*) і *валютного* (що відтворено залежністю імпорту (*IM*) та експорту (*EX*) товарів і послуг від валютного курсу (*RC*)). Якщо збільшуються обсяги національного виробництва (*Q*), то відповідно збільшується імпорт товарів і послуг (*IM*). При зростанні процентних ставок (*r*) розширюється експорт капіталу (*CX*) і звужується його імпорт (*CM*). Коли підвищується валютний курс (*RC*), то збільшується імпорт товарів і послуг (*IM*), але скорочується їх експорт (*EX*). Факторний вплив на рівновагу у відкритій економіці подано в табл. 3.3.

Вплив змін факторів на рівновагу відкритої економіки\*

Складові моделі Фактори впливу	Напрямок змін	Імпорт товарів і послуг, (IM)	Експорт товарів і послуг, (EX)	Експорт капіталу, (CX)	Імпорт капіталу, (CM)
Обсяг національного виробництва, ( $Q$ )	Зростання	↑	н/з	н/з	н/з
	Зменшення	↓	н/з	н/з	н/з
Процентна ставка, ( $r$ )	Зростання	н/з	н/з	↑	↓
	Зменшення	н/з	н/з	↓	↑
Валютний курс, ( $RC$ )	Зростання	↑	↓	н/з	н/з
	Зменшення	↓	↑	н/з	н/з

\*Умовні позначки: ↑ – збільшення; ↓ – зменшення, н/з – немає залежності.

Якщо припустити, що валютний курс є величиною незмінною у визначеному проміжку часу (тобто  $RC = const$ ), то за таких умов усі складові показники формули (3.6) залежать тільки від двох параметрів:  $r$  і  $Q$ .

Отже, при  $RC = const$  значення  $(IM - EX)$  є функцією  $Q$ . Якщо припустити, що обсяг національного виробництва дорівнює  $Q_1$ , якому відповідає величина чистого імпорту товарів  $(IM - EX) = MP_1$ , то за умов підвищення рівня  $Q_1$  до  $Q_2$  збільшиться і чистий імпорт до рівня  $MP_2$  (сектор А, рис. 3.2). Рівновага на міжнародній арені настає за умов, коли  $IM - EX = CX - CM$ . Вона схематично визначена прямою, проведеною під кутом  $45^\circ$  (сектор В, рис. 3.2). При певному значенні обсягів національного виробництва ( $Q_1$ ) значення чистого імпорту дорівнює ( $MP_1$ ). За допомогою бісектриси можна визначити, що значенню  $MP_1$  відповідає значення чистого експорту ( $XP_1$ ) – сектор D (рис. 3.2), якому, у свою чергу, відповідає значення процентної ставки ( $r_1$ ). Зіставлення значень  $Q_1$  та  $r_1$  і  $Q_2$  та  $r_2$  дає точки А і В, поєднання яких утворює криву  $EMB$ , кожна точка якої показує сполучення значень  $Q$  і  $r$ , що забезпечують рівновагу платіжного балансу країни (сектор С, рис. 3.2). При будь-якій комбінації  $Q$  і  $r$ , яка відповідає точкам, що знаходяться нижче

та праворуч від кривої  $EMB$  (наприклад, точка  $G$ ), наявним буде дефіцит платіжного балансу. Дійсно, значенню  $G$  відповідає  $Q_2$  (сектор С, рис. 3.2), якому, в свою чергу, відповідає значення  $MP_2$  (сектор А, рис. 3.2). У той же час значенню  $G$  відповідає величина чистого експорту  $XP_3$  (сектор D рис. 3.2).  $XP_3$  менше від  $MP_2$ , тобто імпорт товарів і послуг перевищує експорт капіталу  $XP_3$ . З іншого боку, при будь-яких комбінаціях  $r$  і  $Q$ , що відповідають точкам, які знаходяться вище і ліворуч кривої  $EMB$  (наприклад, точка  $L$ ), спостерігається активне сальдо платіжного балансу, тому що імпорт товарів і послуг  $MP_2$  менший за експорт капіталу  $XP_4$ .

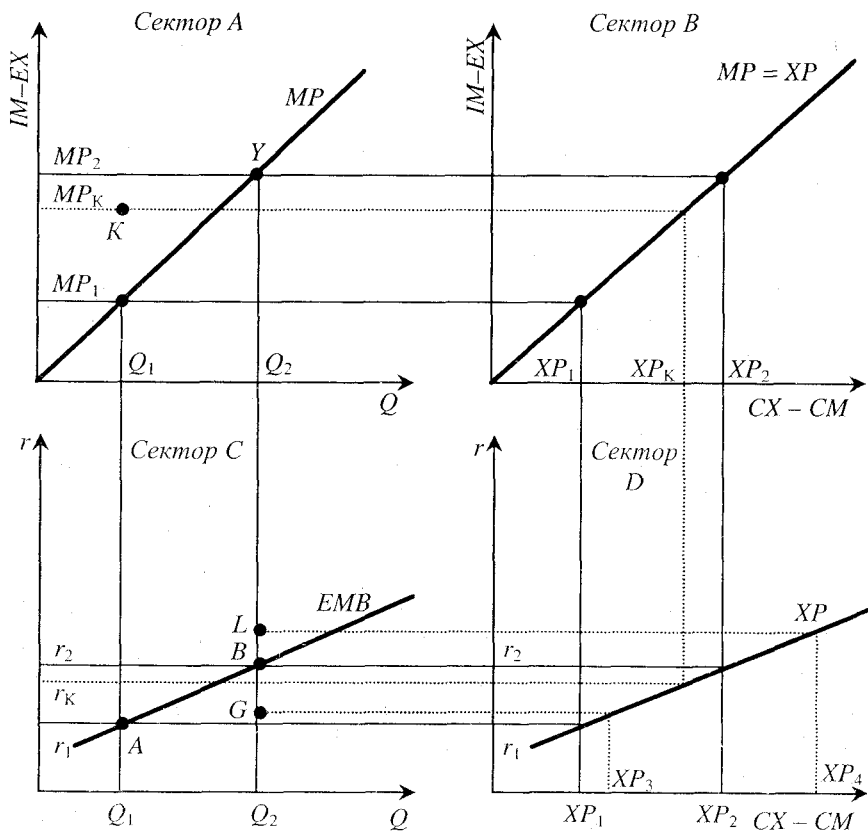


Рис. 3.2. Модель економічних взаємозв'язків функціонування міжнародного ринку

Розглянутий взаємозв'язок між  $r$  і  $Q$  винайдено за умов  $RC = const$ . Яким же чином на ньому відіб'ється зміна валютного курсу ( $RC$ )? З формули (3.6) випливає безпосередня дія величини  $RC$  на чистий імпорт ( $IM - EX$ ). При зростанні  $RC$  величина  $IM$  збільшується, а  $EX$  зменшується (див. табл. 3.3). Нехай, як і раніше, величина обсягу національного виробництва дорівнює  $Q_1$ . Оскільки при збільшенні  $RC$  значення  $Q$  не змінюється, а  $IM - EX$  зростає, то значенню  $Q_1$  відповідає нове значення  $MP > MP_1$  (точка  $K$  сектора А, рис. 3.2). Чистий імпорт  $MP_K$  дорівнюватиме чистому експорту  $XP_K$ , а процентна ставка дорівнюватиме  $r_K$ . Із зіставлення величин  $Q_1$  та  $r_K$  випливає, що: *при підвищенні курсу національної валюти відповідні точки рівноваги платіжного балансу лежать вище та ліворуч від кривої  $EMB$ , тобто підвищення курсу національної валюти призводить до зміщення кривої  $EMB$  вгору і ліворуч, а зниження курсу валюти зміщує криву  $EMB$  вниз і праворуч.*

Умови одночасної рівноваги на всіх трьох ринках (товарному, грошовому та зовнішньому) можна знайти із зіставлення кривої  $EMB$  з моделлю  $IS - LM$ . Кожна точка кривої  $IS$  показує таке сполучення процентної ставки  $r$  та обсягу національного виробництва  $Q$ , яке утворює рівновагу на товарному ринку. Крива  $LM$  – це геометричне місце точок, де фактори  $r$  і  $Q$  забезпечують рівновагу на грошовому ринку. Крива  $EMB$  відтворює взаємозалежність  $r$  і  $Q$ , при якій досягається рівновага на зовнішньому ринку.

При зіставленні кривих  $IS$ ,  $LM$ ,  $EMB$  існують два варіанти: коли точка перетину кривих  $IS$  та  $LM$  знаходиться нижче від кривої  $EMB$  (сектор А, рис. 3.3) і коли точка перетину кривих  $IS$  та  $LM$  знаходиться вище від кривої  $EMB$  (сектор В, рис. 3.3).

У першому випадку спостерігається дефіцит платіжного балансу, тобто розбалансованість міжнародної економічної діяльності. Дефіцит платіжного спонукає до зниження курсу валюти, що, у свою чергу, призводить до зрушення кривої  $EMB$  праворуч і вниз до рівня  $EMB_2$  (сектор А, рис. 3.4).



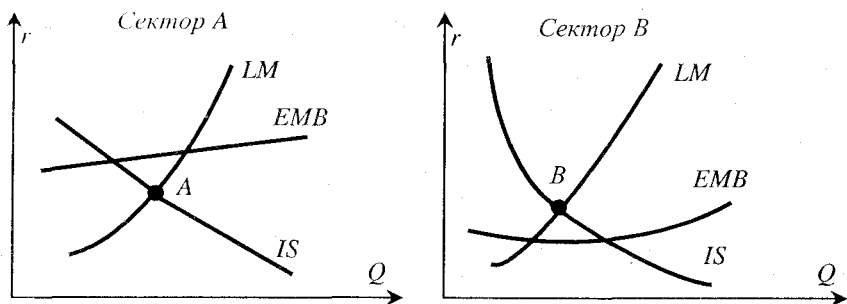


Рис. 3.3. Ситуації дестабілізації зовнішнього ринку

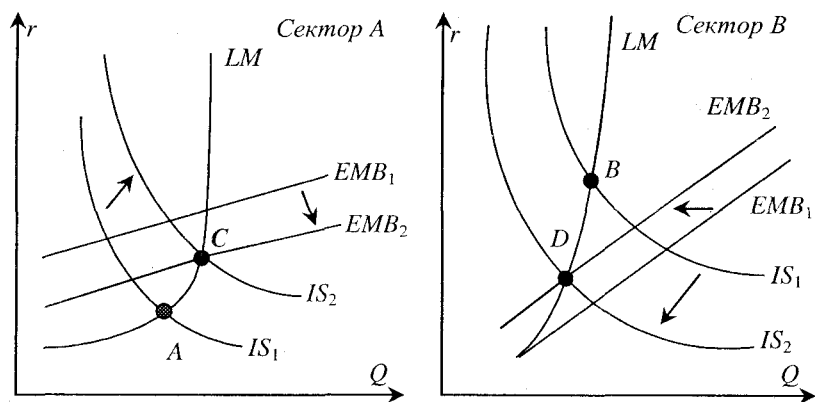


Рис. 3.4. Рух до збалансованості зовнішнього ринку

Подібна зміна валютного курсу стимулює експорт товарів та послуг і гальмує імпорт товарів, а відтак зростає чистий експорт товарів та послуг, тому крива  $IS$  зміщується праворуч і угору до рівня  $IS_2$ . Зниження офіційного курсу сприяє зростанню сукупного попиту, що викликає збільшення обсягів національного виробництва і процентної ставки. За таких обставин криві  $EMB_2$  і  $IS_2$  перетинаються з кривою  $LM$  в точці  $C$ , де рівень  $r$  і  $Q$  вищий, ніж у точці  $A$ . Точка перетину всіх трьох кривих  $C$  свідчить про рівновагу на товарному, грошовому і валютному ринках у межах функціонування зовнішнього ринку. Це відбувається через падіння обмінного курсу долара.

У другому випадку рівновага встановлюється в точці  $B$  (сектор В, рис. 3.4). Оскільки вона знаходиться вище від кривої  $EMB$ , то платіжний баланс має активне сальдо: підвищується попит на долар і валютний курс, що впливає на криву  $EMB$ , і вона зміщується вгору та ліворуч в  $EMB_2$  (сектор В, рис. 3.4).

Підвищення валютного курсу сприяє розширенню імпорту і звуженню експорту товарів, відповідно відбувається зміщення кривої  $IS_1$  вниз і ліворуч до рівня  $IS_2$ . Тоді криві  $EMB$  і  $IS$  перетнуться з кривою  $LM$  в точці  $D$ , де й встановиться рівновага трьох ринків. Усе вищенаведене підсумовано в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Визначення напрямку змін при встановленні рівноваги у відкритій економіці \*

Фактор впливу	Дефіцит платіжного балансу	Профіцит платіжного балансу
Курс валюти, $RC$	↓	↑
Рівновага зовнішнього ринку, $EMB$	↘	↙
Рівновага товарного ринку, $IS$	↗	↖
Обсяг національного виробництва, $Q$	↑	↓
Процентна ставка, $r$	↑	↓

\*Умовні позначки: ↑ – збільшення; ↓ – зменшення, переміщення; ↘ – праворуч і вниз; ↗ – праворуч і вгору; ↙ – ліворуч і вгору; ↖ – ліворуч і вниз.

Розглянута модель придатна для оцінки необхідності проведення фіскальної чи монетарної політики, за її допомогою можна простежити рух національного виробництва ( $Q$ ), процентної ставки ( $r$ ) і валютного курсу ( $RC$ ) у відкритій економіці.

Таким чином, входження України у відкриту ринкову економіку є важливим чинником інтеграції підприємств країни в міжнародне економічне середовище, переходом від закритої економічної системи у відкриту. Процес гло-

реалізації міжнародних економічних зв'язків українськими підприємствами може відбуватися лише на основі урахування вітчизняними товаровиробниками всіх факторів пропозиції світового ринку: не лише факторів входу-виходу фірм у світовий економічний простір, а й нових факторів інтеграції у макроекономічний простір колишніх соціалістичних республік, що належав раніше до закритої економіки.

### 3.4. Тестові завдання для самоконтролю

*1. Яке з визначень відкритої економіки найбільш повно розкриває певний стан економіки:*

а) становлення економічних відносин між державами на засадах визнання стандартів світового ринку, дотримання законів вільної конкуренції на засадах спільного економічного співробітництва та ефективного використання переваг національної економіки країн у міжнародному поділі праці та виробничому кооперуванні;

б) законодавче забезпечення розумної доступності внутрішнього ринку для залучення іноземного капіталу, товарів, послуг, технологій, інформації, робочої сили, створення сприятливого інвестиційного клімату?

*2. Від'ємне сальдо платіжного балансу означає, що ...*

а) доходи країни від здійснення всіх зовнішніх операцій перевищують видатки;

б) доходи країни від здійснення всіх зовнішніх операцій менші за видатки.

*3. Які з наведених нижче особливостей характеризують стан платіжного балансу України в 2000 р. (для відповіді на це запитання слід використати дані табл. 3.2):*

а) від'ємне сальдо платіжного балансу;

б) активне сальдо платіжного балансу;

в) від'ємне сальдо балансу товарів;

г) активне сальдо балансу товарів;

д) переважання в експортному потоці транспортних послуг;

- е) переважання в потоці імпорту туристичних послуг;
- є) перебільшення видатків над доходами;
- ж) активне сальдо поточних трансфертів;
- з) від'ємне сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій?

# 4

## ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ РИНКІВ: ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОГО ТА КРЕДИТНОГО, РИНКУ КАПІТАЛІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙ, РИНКУ ПРАЦІ

### 4.1. Міжнародний валютно-фінансовий та кредитний ринок

Глобалізація та інтернаціоналізація світової економіки сприяє розвитку міжнародних *валютно-фінансових відносин*, які є сукупністю економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням грошей як світових грошей. Функцією грошей як світових грошей є обслуговування зовнішньої торгівлі, послуг, міграції капіталів, інвестицій, позик та субсидій, науково-технічного обміну, туризму, державних та приватних грошових переказів.

На *національному рівні валютно-фінансові відносини* охоплюють сферу національної валютної системи, організація якої визначається внутрішнім валютним законодавством. Вона характеризується: національною валютною одиницею, складом офіційних золотовалютних резервів, паритетом національної валюти і механізмом формування валютного курсу; умовами конвертованості валюти, валютними обмеженнями, порядком здійснення зовнішньоекономічних розрахунків тощо. Побудова національної валютно-фінансової системи почалась з набуття Україною незалежності, і вона постійно удосконалюється в напрямку узгодження розбіжностей з міжнародною валютною системою.

Функціонування міжнародної фінансової системи забезпечується функціонуванням грошової системи, основною

*Міжнародні фінанси* в сучасних умовах являють собою міжнародні економічні відносини, які обумовлюють формування, розподіл, перерозподіл та використання як централізованих, так і децентралізованих коштів з метою використання їх для розширеного відтворення, стимулювання життєдіяльності та виконання функцій накопичення грошових доходів у суб'єктів господарювання різних країн і забезпечення виконання покладених завдань кожною певною державою.

складовою якої є гроші. *Гроші* є категорією, яка розширила протиріччя товарного виробництва, тобто протиріччя між споживчою вартістю та вартістю. Гроші, зі своєю появою, стали виразом споживчої вартості всіх товарів через свою вартість. Особливість грошей полягає в тому, що це є товар, що стихійно виділився, тобто особливий вид товару, який відіграє роль всезагального еквівалента, є кількісним показником,

який визначає обмінну вартість продукту або послуг, що знаходяться в різних формах (товарній або грошовій), тобто ціну.

Сутність грошей проявляється в їх функціях, які є вираженням їх внутрішнього змісту. *Функцією грошей* є здійснення міри вартості, засобу обороту, засобу платежу, засобу накопичення і заощадження, виконання функції світових грошей. У світі існують два види грошей: дійсні гроші та знаки вартості (або замітники дійсних грошей). Якщо дійсні гроші відповідають реальній вартості, тобто вартості металу, з якого вони зроблені (мідь, срібло, золото тощо), то замітники, як правило, складаються з паперових та кредитних грошей. *Кредитні гроші* у своєму розвитку виступають як векселі, банкноти, чеки, електронні гроші, кредитні картки.

Усі товари, послуги, природні ресурси, здатність людей до праці набули грошової форми, яка перетворюється на грошовий капітал, або самозростаючу вартість. *Грошовий оборот* встановлює кількість грошей, необхідну для виконання ними функцій *засобів обігу* і *засобів платежу*.

*Грошова система* являє собою грошові відносини, які склались на національному ринку і визначені законодавчо

для певної держави за допомогою таких складових, як *дійсні гроші*, що виконують всі сформульовані функції, та *паперово-кредитний обіг*, в якому дійсні гроші витіснені знаками вартості.

У сучасному світі *грошові системи*, маючи свої національні особливості, набули також і багато спільних рис, серед яких можна виділити: грошові одиниці, масштаби цін, види грошей, які є узаконеним платіжним засобом, емісійну систему, державні органи регулювання грошового обігу.

Відмінності фінансів від грошей полягають як в їхньому змісті, так і виконуваних ними функціях. Якщо гроші визначені загальним еквівалентом, за допомогою якого можна оцінити витрати, пов'язані з будь-яким видом діяльності, то фінанси виконують роль інструменту, за допомогою якого здійснюється контроль за використанням грошових коштів, розподілом та перерозподілом ВВП та національного доходу (НД).

Сутність фінансів виявляється у виконанні ними двох основних функцій: розподільної (яка полягає у створенні так званих первинних, або основних доходів) та контрольної (яка проявляється у контролі за розподілом ВВП та його цільовими витратами). Виділяють також регулюючу функцію фінансів, пов'язану з втручанням держави через державні витрати, податки, державні кредити, тобто фінансовий механізм у процесі відтворення. Такі складові ВВП, як державні фінанси і фінанси суб'єктів господарювання відіграють важливу роль у його відтворенні.

Сукупність різноманітних факторів фінансових відносин, які створюють і використовують кошти, являють собою *фінансову систему*. Фінансова система складається з форм і ланцюжків *централізованих і децентралізованих фінансів* (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Складові фінансової системи

Фінанси	
Централізовані	Децентралізовані
1. Державна бюджетна система	1. Фонди страхування
2. Позабюджетні спеціальні фонди	2. Фінанси суб'єктів господарювання
3. Державний кредит	

*Бюджет держави* є провідною ланкою фінансової системи, поєднує доходи і витрати країни на поточний рік і має силу закону. Основними його функціями є: перерозподіл ВВП і НД; державне стимулювання і регулювання економіки; фінансове забезпечення соціально-економічної політики держави; контроль за утворенням і використанням державних коштів.

За допомогою такого інструмента як розподіл витрат і стягнення податків до бюджету, можливим виявляється застосування регуляторно-стимулюючих механізмів відтворення економіки і залучення інвестицій та підвищення ефективності виробництва. Якщо видатки бюджету перевищують надходження до нього, то виникає *бюджетний дефіцит*. До речі, дефіцит державних бюджетів не розглядається у світовій практиці як категорично негативний показник, про що свідчить наявність переліку країн з розвинутою ринковою економікою, бюджети яких знаходяться в стані постійного стійкого дефіциту. Дж. Кейнс свого часу рекомендував проводити політику дефіцитного фінансування для надання поштовху економічному зростанню і забезпеченню повної зайнятості.

Державний борг є негативним явищем, основною причиною виникнення якого є недостатність власних фінансових ресурсів, а причиною його зростання – невміння використовувати залучені ресурси. Постійний дефіцит державного бюджету України протягом 1992–1999 рр., а також неефективне використання коштів призвели до стрімкого зростання державного боргу. Так, на 01.01.2000 р. зовнішній державний борг склав суму 12,5 млрд дол. США (у тому числі міжнародним фінансовим організаціям – близько 5,35 млрд дол. США, країнам-членам Паризького клубу – близько 950 млн дол. США). Велика частка зовнішньої заборгованості України припадає на Росію. Аналіз стану зовнішньої заборгованості дає можливість зробити висновок, що головним завданням України в цій сфері є забезпечення ефективного використання залучених фінансових ресурсів завдяки фінансовому інструментарію [81].



Національні гроші у своєму взаємозв'язку є основою міжнародної валютної системи.

*Міжнародна валютна система* є формою організації валютних відносин у світовому господарстві. Її головними складовими є національні та колективні резервні валютні одиниці, склад та структура міжнародних ліквідних активів, механізм валютних паритетів і курсів, умови конвертованості валюти, форми міжнародних розрахунків, режим світових валютних ринків та світових ринків золота, статус міждержавних регулюючих валютно-кредитних інституцій (МВФ, МБРР тощо). Валютне регулювання поширюється на операції, пов'язані із зовнішньою торгівлею, міжнародним рухом капіталів, міжнародними борговими відносинами, операціями із золотом та іншими валютними цінностями, з наданням туристичних послуг, виплатою репарацій. Воно також регламентує міжнародні розрахунки і порядок здійснення вказаних операцій із застосуванням валюти чи валютних цінностей на валютному ринку.

*Валютний ринок* є особливою формою економічних відносин, пов'язаних із здійсненням операцій (купівля, продаж, обмін) з іноземною валютою і платіжними документами (чеками, векселями, телеграфними та поштовими переказами, акредитивами). Світовий валютний ринок, створений через кореспондентські зв'язки між банками різних країн, є механізмом, за допомогою якого здійснюються міжнародні грошові розрахунки, пов'язані із зовнішньою торгівлею, інвестиціями, туризмом та іншими діловими та культурними відносинами. Передумовами формування світових валютних ринків є концентрація капіталу у виробництві та банківській справі, інтернаціоналізація господарських зв'язків, розвиток міжбанківських комунікацій. Це фінансові центри, де відбувається купівля-продаж іноземної валюти за курсом національної, що складається на засадах попиту та пропозиції. Розвиток національних ринків та зміцнення взаємозв'язків між ними склали єдиний світовий валютний ринок із світовими фінансовими центрами, які є місцями з найбільшою концентрацією банків, спеціа-

лізованих кредитно-фінансових інституцій (Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Цюріх, Париж, Токіо тощо). Обсяг валютних операцій, щоденно здійснюваних у світі, перевищує 900 млн дол. США.

*Міжнародні фінансові ринки* являють собою особливу форму організації руху коштів за допомогою *ринку цінних паперів* та *ринку позичкових капіталів*.

У фінансовому регулюванні зовнішньоекономічних відносин важливу роль відіграють *валютні фонди*, які створюються для підтримки рівня держави у міжнародних відносинах і зміцнення національної валюти. Валютні фонди формуються як централізовано, так і децентралізовано.

*Валютні резерви* визначаються за рахунок попиту і пропозиції на валютному ринку та поділяються на *стабілізаційний фонд* (призначений для підтримки курсу національної валюти на внутрішньому ринку), і *фонд державних потреб* (призначений для обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань). Одним із найважливіших засобів одержання додаткових фінансових ресурсів розглядається залучення іноземних інвестицій. Різними пільговими умовами створюються привабливі програми оздоровлення економіки за допомогою зовнішніх запозичень, серед яких виділяють: спрощений порядок реєстрації спільних підприємств, зменшення податкових ставок на прибуток, пільговий митний режим, залучення додаткових джерел фінансування спільних проектів.

Міжнародні фінансові ринки функціонують у вигляді ринків цінних паперів та позикового капіталу. Ті з них, які пов'язані з випуском нових цінних паперів (акцій, облігацій, казначейських зобов'язань, векселів, ощадних сертифікатів тощо), є *первинними*, а ті, що здійснюють перепродаж цінних паперів, є *вторинними*. Структура міжнародних фінансових ринків включає як банківські заклади, страхові компанії, так і фондові біржі. А складовими елементами, які набирають вражаючих обертів за сучасних умов, є інвестиційні фонди, фінансово-промислові групи і приватні пенсійні фонди.

Валютно-фінансова система тісно переплетена з кредитною. Міжнародні фінансово-кредитні відносини охоплюють систему відносин, пов'язаних з рухом позикового капіталу на світових фінансовому та кредитному ринках між країнами на умовах повернення, строковості та сплати відсотків.

*Міжнародний кредитний ринок* як невід'ємна складова міжнародного фінансового ринку являє собою процеси забезпечення кругообороту позикового капіталу. Ринок позикового капіталу складається з грошового ринку, ринку капіталів, фондового та іпотечного ринків. Функції кредиту базуються на перерозподілі, економії витрат обороту, прискоренні концентрації капіталу, обслуговуванні товарообороту, прискоренні НТП. Кредит як ланцюг міжнародної фінансової системи обслуговує формування і використання як централізованих, так і децентралізованих коштів, тобто бюджету і позабюджетних фондів. Інфраструктура кредитного ринку представлена Центральним банком, комерційними банками, кредитними установами, їхніми філіями та представництвами іноземних банків.

Світовий кредитний ринок є частиною ринку позикового капіталу, яка включає: світовий грошовий ринок (короткострокові депозитно-позикові операції від одного дня до року, а також ринок євровалюти) та світовий ринок капіталів (середньо- та довгострокові іноземні кредити та єврокредити строком від 1 року до 15 років).

Світовий ринок позикових капіталів виник на підставі міжнародних операцій національних ринків позикових капіталів, їх інтернаціоналізації і набуває стрімкого розвитку. Він обумовлений довгостроковими тенденціями руху позикового капіталу, загальною лібералізацією державно-правових норм (що регулюють цей рух на національних рівнях), розширенням дії цінних паперів, інтеграційними процесами. Інфраструктура цього ринку охоплює сукупність різних компаній, банків, валютно-кредитних організацій, що забезпечують рух позикового капіталу у світовому господарстві.

Зараз перед Україною стоїть завдання щодо забезпечення вільного обміну гривні на конвертовану валюту. Це вимагає

наявності збалансованого та відкритого для нерезидентів внутрішнього ринку товарів, послуг, капіталу, валюти, скасування валютних обмежень, подолання доларизації економіки.

## 4.2. Міжнародний ринок капіталів та інвестицій

Міжнародний рух капіталу, його активна міграція між країнами виявляється найважливішою складовою частиною і формою міжнародних економічних відносин. Це явище почало активно розвиватися в період становлення світового господарства. Доповнюючи і опосередковуючи міжнародну міграцію товарів, воно ставало поступово невід'ємною, визначальною, характерною рисою сучасної світової економіки і міжнародних відносин. Але, порівнюючи вивезення капіталу із зовнішньою торгівлею, слід відзначити їхні суттєві розбіжності. При реалізації товарів на зовнішньому ринку резиденти реалізують вміщену в них додану вартість, створену працівниками їх підприємств. Але за таких умов відбувається лише одноразова реалізація доданої вартості, тоді як при міграції капіталу вона привласнюється безперервно – до того часу, поки переміщений за кордоном капітал знаходиться у власності монополії [115].

Рух капіталу суттєво відрізняється від руху товарів. Зовнішня торгівля зводиться до обміну товарами як спо-

*Вивезення капіталу* (зарубіжне інвестування) являє собою процес вилучення частки капіталу з національного обороту в даній країні і переміщення його в товарній або грошовій формі у виробничий процес і оборот іншої країни.

живчими вартостями, а вивезення капіталу є найважливішою економічною умовою і засобом забезпечення високих прибутків для фінансово-промислових груп різних країн.

Найважливішими причинами вивезення

капіталів виступають:

– невідповідність попиту на капітал його пропозиції в різних сферах світового господарства;

- можливість освоєння місцевих товарних ринків, коли капітал експортується для збільшення експорту товарів, для стимулювання попиту на вітчизняні товари;
- залучення дешевої сировини і робочої сили тих країн, в які експортується капітал;
- стабілізація політичного стану і становлення сприятливого інвестиційного клімату в країні руху капіталу;
- розвиток вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку через встановлення пільгового режиму інвестування, господарювання, оподаткування тощо;
- наявність занижених екологічних стандартів у країні руху капіталу;
- прагнення проникати на національні ринки третіх країн, встановлюючи залежність від експортного капіталу.

*Фактори, які сприяють вивезенню капіталу і стимулюють його, розглянуто на рис. 4.1.*



Рис. 4.1. Сукупність факторів впливу на міжнародний рух капіталів

Інтернаціоналізація виробництва безпосередньо впливає на міжнародний рух капіталів, що сприяє його прискоренню. Експорт капіталу є головним фактором, що сприяє перетворенню виробництва на міжнародне і утворенню (за-

початкуванню виробництва) так званої міжнародної продукції, яка є уніфікованою і реалізується поза залежністю від географічних, національних чи інших особливостей (наприклад, літаки, автомобілі, комп'ютери, кораблі тощо). Протилежна ситуація спостерігається, коли окремим юридично самостійним підприємствам різних країн, які є дочірніми підприємствами міжнародної корпорації, вкрай потрібен вільний капітал для встановлення тісного співробітництва у сфері галузевої, технологічної, подетальної спеціалізації. Експортний капітал також може знадобитися для підтримки темпів економічного зростання, високого рівня зайнятості, розвитку провідних галузей промисловості і розбудови ринкової інфраструктури. Країни, що розвиваються, за допомогою залучення іноземного капіталу прагнуть надати суттєвого імпульсу своєму економічному розвитку, зрушити його в напрямку стабілізації. Активна діяльність міжнародних фінансових організацій на міжнародній арені, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (у складі Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародної асоціації розвитку (МАР)), Міжнародне агентство гарантії інвестицій (МАГІ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), сприяє економічному піднесенню держав, що користуються їхньою підтримкою. А досягнуті міжнародні домовленості й укладені угоди щодо запобігання подвійного оподаткування у сфері здійснення спільного підприємництва сприяють розвитку торговельного, науково-технічного, інвестиційного співробітництва.

*Форми експорту капіталу* розрізняються за класифікаційними ознаками (рис. 4.2) [52].

*Державні капіталовкладення* складаються із засобів державного бюджету, які направляють за кордон чи отримують звітти за рішенням уряду або міжурядових організацій. До них відносять державні позики, гранти, допомогу, кредити міжнародних економічних організацій. *Приватний капітал* – це кошти недержавних джерел, які направляють за кордон чи отримують звітти приватні особи

(юридичні чи фізичні). Це інвестиції, торговельні кредити, міжбанківське кредитування, не пов'язані з держбюджетом, але уряд в межах своїх повноважень може їх контролювати чи регулювати.

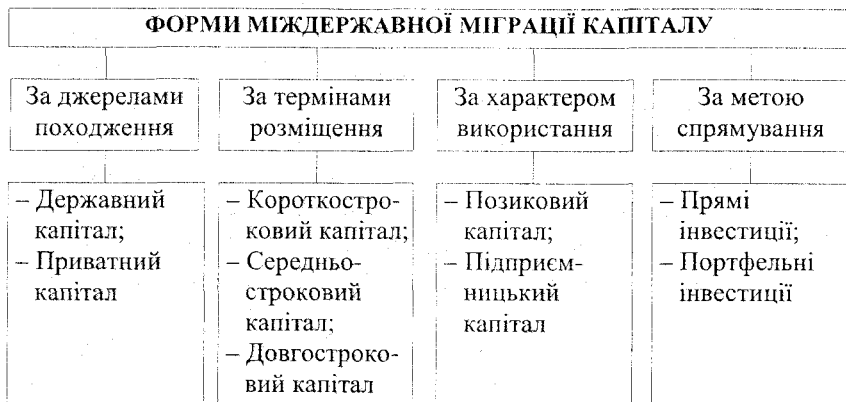


Рис. 4.2. Класифікація форм міжнародного руху капіталів

До *короткострокових вкладень* належать вкладення капіталу на строк від 1 до 3 років, а до *середньострокових* – вкладення строком від 3 до 15 років, до *довгострокових вкладень* – вкладення більш ніж на 15 років. Прикладом перших може виступати позиковий капітал (державні та приватні кредити), який характеризується високою прибутковістю на капітал. До других відносять переважно вкладення капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій. До третьої групи входять найбільш значущі капіталовкладення. Це всі вкладення підприємницького капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій (переважно приватні), а також позиковий капітал (державні та приватні кредити).

*Позиковий капітал* відтворений у наданні коштів під позику заради отримання прибутку у формі відсотків. До нього відносять інвестиції з державних джерел і вкладення з приватних джерел. *Підприємницький капітал* прямо або непрямо залучається у виробництво і пов'язаний з отриманням обсягу прав на отримання прибутку у формі дивідендів (переважно вкладення приватного капіталу).

*Прямі інвестиції* є вкладенням капіталу заради отримання довгострокового інтересу, який забезпечують за допомогою права власності чи вирішальних прав в управлінні. Основними формами прямих інвестицій виступають: відкриття за кордоном підприємств (в тому числі дочірніх компаній) чи відкриття філіалів; утворення спільних підприємств на контрактній основі; спільні розробки природних ресурсів; купівля чи анексія («приватизація») підприємств країни, що приймає іноземний капітал. В основному прямі іноземні інвестиції виявляються приватним підприємницьким капіталом.

*Портфельні інвестиції* не забезпечують контроль за об'єктом вкладення, а надають лише довгострокове право на доход, точніше кажучи, переважне право за умов дотримання черговості в отриманні такого доходу. До них відносять акції, облігації, інші форми капіталовкладень, які не дають можливість здійснювати безпосередній контроль діяльності зарубіжного підприємства. Вони є найважливішим джерелом залучення іноземного капіталу для фінансування облігаційних позик, що випускають значні корпорації, центральні (державні) та комерційні банки.

Пріоритетне значення прямих іноземних інвестицій визнається найбільш вдалими формами капіталовкладень, що об'єднують національні (державні) інтереси різних верств суспільства. До того ж вони переважно ініціюються конкретними міжнародними компаніями, фінансово-промисловими групами, тому їх вважають керованими. Це стає найважливішим моментом з позицій забезпечення реальних конкурентних стандартів для національної економіки.

Міжнародний рух капіталів займає провідне місце в міжнародних економічних відносинах і справляє великий вплив на світову економіку, бо сприяє зростанню міжнародної економіки, поглиблює міжнародний поділ праці і міжнародне співробітництво, збільшує обсяги взаємного товарообміну між країнами. Відіграючи стимулюючу роль у розвитку міжнародної економіки, міжнародний рух капіталів призводить до різних наслідків як для країн-експортерів, так і для країн-імпорттерів капіталу.



*Наслідками для країн, що експортують капітал, є:*

- уповільнення їхнього економічного розвитку (в разі відсутності адекватного залучення іноземних інвестицій);
- дестабілізація рівня зайнятості в країні-експортері;
- негативний вплив на платіжний баланс країни.

*Для країн, що імпортують капітал, позитивними наслідками є те, що:*

- імпорт капіталу сприяє економічному зростанню країни-реципієнта капіталу;
- іноземний капітал залучає нові технології, ефективний менеджмент, сприяє прискоренню науково-технічного прогресу;
- залучений капітал утворює нові робочі місця;
- приплив капіталу сприяє покращанню платіжного балансу країни-реципієнта.

*У свою чергу, існують і негативні наслідки залучення іноземного капіталу:*

- імпорт позикового капіталу веде до збільшення зовнішньої заборгованості країни;
- приплив іноземного капіталу, перекриваючи місцевий капітал, чи користуючись його бездіяльністю, витісняє його з прибуткових галузей, що може призвести до економічної небезпеки країни;
- безконтрольний імпорт капіталу може супроводжуватися погіршенням навколишнього середовища;
- імпорт капіталу може сприяти надходженню на ринок країни-реципієнта товарів, життєвий цикл яких давно минув, або товарів, знятих з виробництва в результаті виявлення його недоброякісних властивостей;
- використання міжнародними корпораціями трансфертних цін призводить до втрат країни-реципієнта в податкових надходженнях і митних зборах.

Наслідки міжнародного руху капіталу позначаються на соціально-економічних і політичних цілях конкретної країни. Вони різняться для розвинутих, слаборозвинутих країн і країн, що знаходяться в трансформаційному періоді. Тому слід ураховувати як позитивні, так і негативні

наслідки. А державна політика в регулюванні інвестицій повинна знаходити компроміси, виділяючи пріоритетні фактори такого складного і суперечливого процесу, як міжнародний рух капіталу.

У світлі розглянутих проблем становлення і розвитку міжнародного ринку капіталів слід визначити місце України, яка теж бере активну участь у процесах міжнародного руху капіталів, оскільки вона є реципієнтом капіталу, і з недавніх часів – активним кредитором міжнародних економічних відносин.

З 1996 р. спостерігається поступове нарощування капіталу нерезидентів в Україні завдяки припливу прямих іноземних інвестицій у пріоритетні регіони та галузі промисловості (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн дол. США) [107]

Показник оцінки прямих іноземних інвестицій в Україну	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Капітал нерезидентів в Україні (на початок року)	897,0	1438,2	2063,6	2810,7	3281,8
Збільшення капіталу нерезидентів	531,4	759,2	922,4	754,8	792,2
<i>у тому числі за рахунок:</i>					
грошових внесків	170,5	298,8	571,0	358,5	458,2
внесків у формі цінних паперів	–	34,0	1,9	112,7	48,9
внесків за рахунок скасування боргу	–	–	3,3	5,0	9,6
реінвестування доходів	–	–	3,5	0,5	2,4
внесків у формі рухомого і нерухомого майна	330,8	378,0	298,8	217,5	240,3
внесків у формі нематеріальних активів	–	12,7	35,2	2,3	2,3
переоцінки капіталу	18,8	13,1	0,1	1,8	8,4
інших форм здійснення інвестицій	11,3	14,7	8,6	56,5	22,1
Зменшення капіталу нерезидентів	55,4	124,9	179,6	263,9	189,6

Показник оцінки прямих іноземних інвестицій в Україну	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
<i>у тому числі за рахунок:</i>					
вилучення грошових, майнових та інших внесків	39,1	79,5	143,8	173,5	140,3
втрат капіталу			3,4	1,0	4,0
інших форм вилучення капіталу	16,3	44,8	32,4	89,4	45,3
Курсова різниця	17,1	18,7	24,7	53,7	18,9
Сукупний капітал нерезидентів України (на кінець року)	1355,9	2053,8	2781,7	3247,9	3865,5

Якщо на початку 1996 р. сума капіталу нерезидентів в Україні складала всього 897,0 млн дол. США, то на початку 2000 р. вона вже становила 3281,8 млн дол. США, що свідчить про стійкий інтерес до нашої держави. Прямі іноземні інвестиції спрямовувалися переважно в інтенсифікацію внутрішньої торгівлі, розвиток харчової промисловості (які забезпечують швидке повернення коштів з великою нормою прибутку на вкладений капітал). Протягом 1999–2000 рр. значно поживався приплив іноземних інвестицій у галузі машинобудування і металообробки, будівництво і промисловість будівельних матеріалів, хімічну і нафтохімічну галузі промисловості (збільшивши їх обсяг майже втричі проти 1996 р.). Більш ніж в 6 разів зріс загальний обсяг інвестицій в чорну та кольорову металургію (181,4 млн дол. США в 2000 р. проти 33,4 млн дол. США в 1996 р.), значно підвищилася зацікавленість у розбудові транспорту і зв'язку (231,3 млн дол. США в 2000 р. проти 44,5 млн дол. США в 1996 р.), але найбільшу увагу було приділено паливній промисловості через підвищення загального надходження інвестицій до неї більш ніж в 20 разів – з 11,5 млн дол. США в 2000 р. до 227,0 млн дол. США в 1996 р. (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Прямі іноземні інвестиції в галузі економіки України,  
млн дол. США [107]

Галузь	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
УСЬОГО	1355,9	2053,8	2781,7	3247,9	3865,5
<i>В тому числі:</i>					
Внутрішня торгівля	395,2	337,6	438,7	557,7	727,8

Галузь	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Харчова промисловість	166,6	422,1	584,6	662,4	775,5
Машинобудування і металообробка	138,9	168,7	353,0	354,8	347,6
Охорона здоров'я	74,7	114,9	111,8	116,7	126,2
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	70,7	174,1	197,2	198,5	248,1
Будівництво і промисловість будівельних матеріалів	69,1	148,9	172,3	168,6	183,2
Зовнішня торгівля	49,9	28,0	21,1	30,5	46,2
Транспорт і зв'язок	44,5	59,7	148,4	173,0	231,3
Загальна комерційна діяльність	42,7	35,1	50,3	94,1	109,0
Хімічна і нафтохімічна промисловість	41,4	141,2	123,0	119,0	162,2
Чорна і кольорова металургія	33,4	40,9	114,5	167,0	181,4
Легка промисловість	31,6	32,5	43,6	41,1	43,3
Невиробничі види побутового обслуговування населення	28,3	18,4	--	23,7	30,3
Наука і наукове обслуговування	21,0	16,9	21,4	16,7	23,9
Лісова, деревообробна, целюлозно-паперова промисловість	19,8	44,6	51,8	56,0	79,8
Виробничі види побутового обслуговування	19,1	35,6	39,5	36,9	39,6
Скляна і фарфоро-фаянсова промисловість	--	--	25,7	26,4	27,6
Борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість	--	17,9	20,7	21,6	24,4
Медична промисловість	--	16,8	--	18,1	22,4
Сільське господарство	17,2	45,9	59,5	63,9	78,8
Паливна промисловість	11,5	30,7	78,6	189,5	227,0
Інші галузі	80,3	123,3	126,0	111,7	129,9

Найактивнішими інвесторами в пріоритетні галузі виробництва уже протягом п'яти років виступають США, Нідерланди, Російська Федерація, Великобританія, Кіпр, Німеччина. Залучаються до інвестування вітчизняної економіки і такі країни, як Республіка Корея, Віргінські острови, Швейцарія, Австрія. Про свій інтерес заявляють і

Польща, Італія, Швеція, Угорщина та інші держави (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Прямі інвестиції в Україну по країнах  
(на початок року, млн дол. США) [107]

Країна	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
УСЬОГО	483,5	896,9	1438,2	2063,6	2810,7	3247,9	3865,5
з них:							
США	96,6	183,3	263,0	385,0	511,3	589,5	635,8
Нідерланди	11,8	46,5	119,6	213,1	270,2	301,0	361,8
Російська Федерація	19,1	50,0	106,2	152,6	187,2	287,7	314,3
Великобританія	33,8	53,9	100,3	151,4	201,3	243,4	299,4
Німеччина	101,3	156,9	166,5	179,2	229,6	229,5	237,9
Кіпр	28,5	51,5	86,1	126,3	149,6	196,3	372,6
Республіка Корея	–	0,1	7,8	16,8	186,2	171,2	170,4
Віргінські острови	0,8	5,0	21,3	37,6	86,7	147,2	176,8
Швейцарія	21,3	38,4	49,7	80,5	90,7	133,1	169,3
Австрія	8,2	16,4	21,5	44,8	77,9	94,2	126,3
Ліхтенштейн	1,7	19,3	96,6	111,4	104,1	84,1	72,3
Італія	14,6	19,2	31,4	51,5	60,4	69,7	72,3
Швеція	3,6	19,1	22,1	40,8	59,1	65,0	74,0
Канада	14,8	19,4	23,5	35,6	52,0	58,3	59,3
Ірландія	14,2	25,2	31,5	42,5	61,5	56,3	94,0
Польща	13,1	20,5	25,4	37,1	45,7	54,4	62,1
Угорщина	13,7	20,0	26,4	35,7	41,8	45,0	52,1
Інші країни	86,4	152,2	239,3	321,7	395,4	422,0	514,8

Такі зміни було обумовлено тим, що іноземні інвестори відчули переваги використання потенціалу нашої держави, до яких належать і відносна дешевизна робочої сили, природних ресурсів, наявність потужного потенціалу в галузі космічних технологій, хімічних технологій, суднобудування, літакобудування тощо. Але разом з іноземними інвестиціями з'являється загроза втрати потенціалу власного товаровиробництва в неперіоритетних галузях. І все ж найнебезпечнішим наслідком припливу інвестицій стає екологічна загроза, адже з провідними технологіями в Україну переміщуються «шкідливі» виробництва, що погіршує і

без того її складний екологічний стан, викликаний аварією на Чорнобильській АЕС, наслідки якої буде відчувати ще не одне покоління українців. Цей факт підтверджує стан сфери охорони здоров'я, інвестиції в яку зростають досить повільно ніж в інші галузі (див. табл. 4.3).

Все ще значного занепаду зазнає вітчизняна наука та сфери її обслуговування, оскільки інтерес до неї з боку іноземних держав знаходиться на досить низькому рівні: в 1996 р. на її потреби іноземними інвесторами було виділено 21,0 млн дол. США, в 2000 р. ця ситуація майже не покращилася, оскільки зарубіжні інвестиції склали 23,9 млн дол. США.

Україна і сама виступає активним інвестором іноземних держав. Так, капітал українських резидентів в економіці інших країн становив в 1996 р. 84,1 млн дол. США і протягом наступних п'яти років підвищувався, а в 2000 р. досяг 98,5 млн дол. США (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Прямі інвестиції з України, млн дол. США

Показники оцінки прямих іноземних інвестицій з України	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Капітал резидентів в економіці інших країн (на початок року)	84,1	97,4	127,5	97,5	98,5
Збільшення капіталу резидентів	23,2	49,8	4,6	9,6	2,2
<i>у тому числі за рахунок:</i>					
грошових внесків	7,6	4,4	0,7	1,6	2,2
внесків у формі цінних паперів	–	1,3	–	–	–
реінвестування доходів	–	1,3	–	0,2	–
внесків у формі рухомого і нерухомого майна	4,5	41,7	–	6,7	0,01
внесків у формі нематеріальних активів	–	–	0,3	–	–
переоцінки капіталу	11,1	0,7	0,8	0,9	–
інших форм здійснення інвестицій	0,03	0,2	–	0,1	–
Зменшення капіталу резидентів	13,6	7,6	0,1	2,5	1,6
<i>у тому числі за рахунок:</i>					
вилучення грошових і майнових внесків	13,2	1,1	–	1,2	0,9

Показники оцінки прямих іноземних інвестицій з України	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
втрат капіталу	–	–	0,01	–	0,5
інших форм вилучення капіталу	0,4	6,4	0,1	1,3	0,2
Курсова різниця	11,1	5,8	25,9	6,2	0,6
Сукупний капітал резидентів в економіці інших країн (на кінець року)	82,7	133,8	19,7	98,3	98,5

Порівняно із залученим капіталом відповідні показники відрізняються на цілий порядок, тобто простежується чітка тенденція кредиторської спрямованості української економіки, аж ніяк не дебіторська. Найактивніше Україна інтегрувалася в міжнародну систему транспорту та зв'язку, прикладом чого є участь в таких міжнародних проектах, як *ITUR* (італійсько-турецько-українсько-російський проект будівництва волоконно-оптичної кабельної мережі, який дав можливість поєднати країни Чорноморського та Середземноморського регіонів), *ТАЕ* (проект Транс-Азія-Європа, який поєднав такі країни, як Китай, Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан, Іран, Туреччина, Україна, Польща, Німеччина, Азербайджан, Грузія, Вірменія, Білорусь, Румунія, Угорщина, Австрія, Пакистан та Афганістан), *BSFOCS* (проект розбудови мережі між операторами електрозв'язку – Болгарією, Грецією, Грузією, Кіпром, Росією та Україною).

Така активна участь у міжнародних проектах розбудови комунікацій привела до інвестування значних коштів: від 4,0 млн дол. США в 1996 р. до 65,5 млн дол. США в 2000 р., тобто до зростання більш ніж у 15 разів (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Прямі інвестиції з галузей економіки України в економіку інших країн, млн дол. США

Галузь	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
УСЬОГО	82,7	133,8	97,6	98,3	98,5
В тому числі:					
Транспорт	4,0	67,0	61,8	64,8	65,5

Галузь	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Машинобудування і металообробка	6,1	7,1	6,8	7,5	7,5
Охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення	39,8	26,4	6,4	4,1	4,0
Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість	–	–	–	3,7	3,7
Хімічна промисловість	5,3	4,2	3,7	3,4	3,3
Паливна промисловість	3,7	4,0	3,9	3,2	3,1
Будівництво	12,6	11,8	4,9	3,2	3,0
Чорна металургія	4,0	4,1	2,3	2,7	2,3
Фінанси, кредит і страхування	0,3	3,8	3,2	2,2	2,0
Наука і наукове обслуговування	–	–	0,6	0,5	1,5
Внутрішня торгівля	3,6	0,9	0,7	0,8	0,8
Житлово-комунальне господарство	–	0,5	0,5	0,5	0,5
Управління	–	–	0,5	0,4	0,4
Матеріально-технічне постачання і збут	–	0,7	–	0,3	0,3
Кольорова промисловість	0,6	1,4	1,3	0,3	0,3
Геологія і розвідка надр, геодезична і гідрометеорологічна служби	0,09	0,2	0,1	0,09	0,09
Електроенергетика	0,4	0,5	0,5	0,5	0,08
Зовнішня торгівля	0,7	0,3	0,4	0,07	0,07
Відпочинок	0,15	–	–	–	–
Загальна комерційна діяльність	1,0	–	–	–	–
Інші галузі	0,2	1,0	0,1	0,07	0,2

Це єдина галузь, до якої Україна має нагальний інтерес. Адже завдяки розбудові комунікаційної мережі стає можливим ефективне співробітництво з іншими державами світу. На порядок нижчою, але досить усталеною, виявляється зацікавленість в інвестуванні зарубіжного машинобудування та металообробки, що дає відповідні пільги для входження у світові ринки з продукцією відповідних галузей вітчизняного виробництва.



Разом із зазначеними тенденціями активної участі України в інвестуванні іноземних країн слід відзначити і послаблення інвестиційної спроможності в такі галузі, як охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення інших країн майже в 10 разів (з 39,4 млн. дол. США в 1996 р. до 4 млн дол. США в 2000 р.), що було зумовлено загостренням власних проблем соціального характеру. Подібна ситуація склалася і з інвестуванням закордонного будівництва, чорної та кольорової металургії, хімічної, паливної промисловості, зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Але й досі Україна продовжує кредитувати розвиток іноземної науки, що дуже прикро з огляду на незадовільний стан розвитку вітчизняної науки.

Основною країною, яка є найпривабливішою для здійснення різного роду операцій з капіталом, вважається Панама (якщо в 1996 р. до цієї країни надійшло 2 млн дол. США, то на початок 2001 р. ця цифра досягла значення в 46,8 млн дол. США) – табл. 4.7. Це пояснюється тим, що ця країна є офшорною територією, яка проводить політику залучення іноземних кредитних капіталів і надає податкові та інші фінансові пільги тільки для здійснення фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами в іноземній валюті. Що стосується інших країн, зокрема Російської Федерації, Австрії, Швейцарії, США, В'єтнаму тощо, то відтік капіталу до цих країн поступово зменшується через їх обмеженість. Але є й стабільна зацікавленість – це Кіпр, Естонія, в розвитку взаємовідносин з якими Україна відчуває неабияку потребу (зокрема в галузі розвитку міжнародного туризму, що дає суттєві кошти до поповнення бюджету будь-якої країни, в тому числі й України).

Таблиця 4.7

Прямі інвестиції з України в інші країни світу  
(на початок року; млн дол. США) [107]

Країна	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
Усього	20,3	84,1	97,4	127,5	97,5	98,3	98,5
<i>В тому числі:</i>							
Панама	–	2,0	5,0	43,04	43,04	46,1	46,8
В'єтнам	–	–	22,96	23,1	16,3	16,4	16,4

Країна	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
Російська Федерація	4,2	52,1	47,6	38,2	16,7	16,3	15,8
Швейцарія	8,0	8,1	7,9	7,4	7,0	6,6	6,5
Кіпр	–	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Греція	–	–	–	0,6	0,6	1,6	1,6
Естонія	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Австрія	0,95	1,6	1,36	1,2	1,26	1,09	0,7
Грузія	–	6,1	3,8	4,2	1,3	0,9	0,9
США	1,6	1,4	5,3	1,5	1,5	0,9	0,7
Угорщина	2,1	7,1	1,7	1,4	1,96	0,9	0,8
Литва	–	0,017	0,03	0,2	0,2	0,4	–
Індія	–	–	–	–	–	–	0,8
Інші країни	2,3	2,2	3,4	3,2	3,9	3,7	4,0

Таким чином, Україна виступає активним учасником на ринку руху міжнародних капіталів. З одного боку, вона виступає реципієнтом капіталу, який надходить до неї переважно у формі міжнародних іноземних інвестицій, з іншого боку, Україна самостійно намагається виступати як кредитор в розвитку міжнародних взаємовідносин з країнами, до яких має стратегічний інтерес. Результатом активної участі в розвитку міжнародного руху капіталів для України може бути здобуття позитивного іміджу на міжнародній арені, що дасть можливість їй ефективніше залучатися до встановлення світогосподарських зв'язків і функціонувати на рівні провідних розвинених європейських і світових держав. Незважаючи на те, що Україна знаходиться тільки на початку цього складного і довготривалого шляху, вже спостерігаються позитивні зрушення. Вхідження України до Міжнародної фінансової системи, активна участь у проектах налагодження комунікацій (зокрема, у сферах транспорту і зв'язку), активна участь у програмі «Партнерство заради миру», тісне співробітництво з міжнародними організаціями, такими як блок НАТО, МВФ, МБРР, МАР, МАГІ, ЄБРР та багато інших, дає привід сподіватися на подальше ефективне функціонування на міжнародному ринку капіталів.

### 4.3. Міжнародний ринок праці

Сучасний світовий ринок праці зазнає впливу численного комплексу факторів, головним з яких є глобальна конкуренція між працівниками, мобільність і висока плинність робочої сили, неоднорідність та диференціація (за віком, статтю, здібностями, працездатністю тощо) самого ринку праці, а також його поділ на різнонаправлені субринки, тобто багатофакторна сегментація.

Згідно з принципами сегментації ринку праці за віком, світова структура народонаселення включає дві категорії людей: працездатне та непрацездатне населення. До першої категорії належить близько 70% населення, хоча ця величина дуже умовна, бо залежить від широкого спектру соціальних, економічних, демографічних, політичних причин. У свою чергу, працездатне населення поділяється на економічно активне та неактивне; до складу останнього відносять домогосподарок, студентів денної форми навчання, громадян, які перебувають на утриманні держави, а також осіб без певного місця проживання. Це лише один з напрямків світової сегментації ринку праці (рис. 4.3). Особливий інтерес становить економічно активна частина суспільства, тобто люди, які активно вступають у трудові відносини і підтримують їх на світовому ринку робочої сили.

У пошуках роботи, яка зможе повністю розкрити трудовий потенціал людини і разом з тим забезпечити їй достатні засоби для існування, громадяни вдаються до масових переїздів як усередині країни, так і за її межі. Процес стихійного чи організованого переміщення в межах національного чи міжнародного ринків праці, зумовлений характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, дією економічних законів, називають *міграцією робочої сили*. Розрізняють *внутрішню міграцію робочої сили*, яка здійснюється між регіонами однієї держави, і *зовнішню міграцію*, яка здійснюється за межі держави.



Рис. 4.3. Інтеграція внутрішнього ринку праці в міжнародний поділ праці

До сфери міжнародної економічної діяльності належить міждержавна міграція, яка включає два взаємопов'язаних

процеси – *еміграцію*, тобто виїзд працездатного населення з певної країни за її межі, та *імміграцію*, тобто в'їзд працездатного населення в певну країну із-за її кордонів. Існує також *рееміграція*, яка означає процес повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання. Структура міграційного обороту досить розгалужена, тому її слід характеризувати залежно від різних критеріїв. Класифікацію міграційних процесів подано на рис. 4.4.

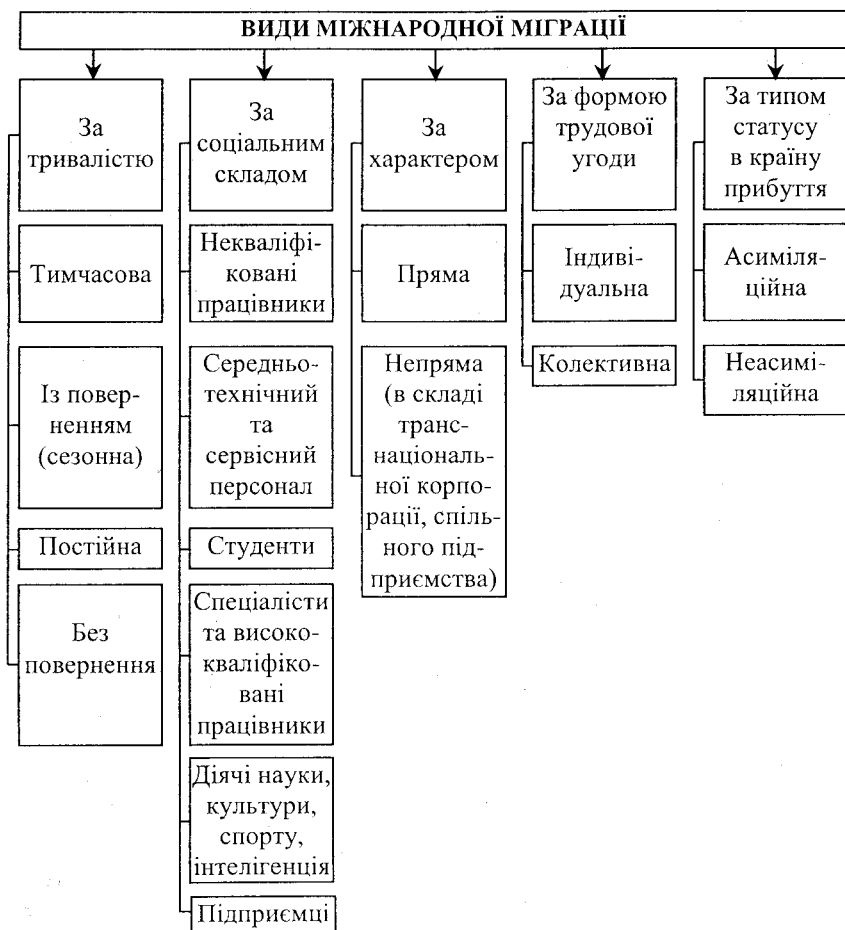


Рис. 4.4. Класифікація видів міграції в міжнародній економічній діяльності

Теоретичне обґрунтування проблеми міжнародної міграції розпочалося в роботах західних економістів-теоретиків з 60-х рр. ХХ ст. у межах концепції економічного зростання. Їхня основна ідея полягає в тому, що міжнародне переміщення робочої сили впливає на темпи економічного зростання, причиною цього є міждержавні розбіжності в рівні оплати праці [75].

За неокласичним підходом, кожна людина отримує і споживає граничний продукт своєї праці, тому вважається, що еміграція спричиняє зростання добробуту країни, що приймає мігрантів. Причому економічний розвиток держави, з якої від'їжджають емігранти, залишається на попередньому рівні або принаймні не погіршується. Представники неокейнсіанства, навпаки, в разі міграції вказували на можливість погіршення економічного стану країни, що експортує робочу силу, особливо якщо емігрують висококваліфіковані працівники. Навіть дискутувалася ідея введення податку на «відтік умів», доходи від якого мали б іти на потреби розвитку в розпорядження ООН [75]. Останнім часом в теоретичних розробках наголошують на дослідженні акумуляції людського капіталу як ендогенного фактора економічного зростання. Зважаючи на те, що накопичений людський потенціал є важливою передумовою економічного зростання, саме міжнародна міграція пояснює розбіжності в темпах цього зростання в різних країнах.

Територіальна рухливість населення своїм корінням походить з давнини, але регулярного характеру вона почала набувати від зародження капіталістичних відносин і пройшла такі етапи [52].

*Перший етап* охоплює період домонополістичного капіталізму (кінець ХVІІІ–перша половина ХІХ ст.), становлення якого спостерігалось в Англії, Франції, Німеччині та інших європейських країнах. Промислові перевороти, які відбулися в цей період, дали поштовх до нагромадження капіталу і дестабілізували його органічну будову, що в підсумку призвело до «надлишкового населення». Це викликало масову міграцію з Європи в Новий Світ (країни

Північної Америки), в Австралію, Нову Зеландію. Всього за цей історичний період емігрувало понад 28 млн осіб.

*Другий етап* розпочався в період переростання домонополістичного капіталізму в монополістичний, тобто у 80-ті рр. ХІХ ст., і тривав до Першої світової війни 1914 року. Цей період характеризувався значним зростанням масштабів нагромадження капіталу, його диференціацією в межах світового господарства. Високий рівень концентрації виробництва і капіталу в провідних країнах стимулював попит на додаткову робочу силу, зумовлюючи еміграцію з менш розвинених держав. Основними експортерами стають країни Східної та Південної Європи: Австрія, Росія, Болгарія, Греція, Італія, Румунія, Португалія, Іспанія. До міграційних процесів залучаються Китай, Індія, країни Східної Африки та Латинської Америки. А найбільшим імпортером робочої сили стає Північна Америка (а саме США).

На відміну від першого етапу, який по суті був спрямований на відбудову економічного розвитку країн, які цього потребували, на розвиток колонізації для розбудови капіталістичного світового господарства, другий етап характеризувався масовим міграційним потоком селян, наймитів, чорноробочих, тобто некваліфікованої робочої сили.

*Третій етап* припадає на період між двома світовими війнами (1914–1945 рр.). Характерною рисою цього етапу стало скорочення масштабів міжнародної трудової міграції. Унаслідок світової економічної кризи 1929–1933 рр. (Велика американська депресія) з'явилося безробіття в розвинутих країнах, виникла необхідність обмежувати прибуття іноземної робочої сили, а як наслідок – спостерігалось різке скорочення міжконтинентальної міграції (мала місце навіть рееміграція із США).

*Четвертий етап* розпочався після Другої світової війни і тривав до 90-х рр. (до краху соціалістичного табору в Західній та Центральній Європі). Особливості міграції в повоєнний час полягають у великих темпах внутрішньоконтинентальної міграції в Європі (виключаючи СРСР). Що стосується 70-х – кінця 80-х рр., тут спостерігаються суттєві зміни професій-

но-кваліфікаційної та статевої структури мігрантів. Саме в цей період спостерігається започаткування процесів масового «відтоку умів» і разом з тим посилення жорсткого державного регулювання, монополізація міжнародних ринків праці та капіталу, інтернаціоналізація виробництва, соціально-демографічні зміни, активна діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), розвиток інтеграційних процесів тощо.

*П'ятий етап* включає період активного розвитку міграції, що пильно контролюється державами (особливо високорозвиненими). Цей історичний період було ознаменовано крахом соціалістичної сфери господарювання (тобто з кінця 80-х – початку 90-х рр.). Зараз цей період триває. Характерними для нього рисами є інтенсифікація міграційних процесів з чітко спрямованим в західному напрямку вектором. Місце України та її внесок у сучасні міжнародні міграційні процеси наведено в табл. 4.8 та табл. 4.9.

Таблиця 4.8

Основні напрямки міграційних процесів в Україні в 1999 р. [107]

Тенденція міграції	Осіб			На 1000 осіб населення		
	прибуло	вибуло	сальдо міграції	прибуло	вибуло	сальдо міграції
Всі напрямки міграції	767756	812551	-44795	15,4	16,3	-0,9
<i>з них:</i>						
у межах України	701962	701962	-	14,1	14,1	-
<i>в тому числі:</i>						
внутрішня регіональна міграція	437674	437674	-	8,8	8,8	-
міжрегіональна міграція	264288	264288	-	5,3	5,3	-
міждержавна міграція	65794	110589	-44795	1,3	2,2	-0,9
<i>в тому числі:</i>						
країни СНД	61117	61908	-791	1,2	1,2	0,0
країни Балтії	522	270	252	0,0	0,0	0,0
країни далекого зарубіжжя	4155	48411	-44256	0,1	1,0	-0,9



Основні напрямки міграційних процесів  
в Україні в 2000 р. [107]

Тенденції міграції	Осіб			На 1000 осіб населення		
	прибуло	вибуло	сальдо міграції	прибуло	вибуло	сальдо міграції
Всі напрямки міграції	790453	837066	-46613	16,0	16,9	-0,9
<i>з них:</i>						
у межах України	736741	736741	-	14,9	14,9	-
<i>в тому числі:</i>						
внутрішня регіональна міграція	461880	461880	-	9,3	9,3	-
міжрегіональна міграція	274861	274861	-	5,6	5,6	-
міждержавна міграція	53712	100325	-46613	1,1	2,0	-0,9
<i>в тому числі:</i>						
країни СНД	49302	55193	-5891	1,0	1,1	-0,1
країни Балтії	445	221	224	0,0	0,0	0,0
країни далекого зарубіжжя	3965	44911	-40946	0,1	0,9	-0,8

Порівняно з 1997 р., коли в Україні спостерігалася масова міграція через кризовий економічний стан держави (виїхало 203597 осіб, а вїхало – 129110, утворивши негативне сальдо міграції в розмірі 74487 осіб), в 1999–2000 рр. продовжує зберігатися ця тенденція з тією тільки різницею, що еміграція перевищує імміграцію майже в 2 рази (див. табл. 4.8 та 4.9). Що ж до структурних змін, слід зауважити, що порівняно з 1997 р. кількість іммігрантів зменшилась у 2 рази, а еміграція продовжує залишатися на високому рівні.

Такий стан речей обумовлений насамперед відсутністю усталених економічних передумов і соціальних гарантій (хоча в 1999–2000 рр. простежуються позитивні зрушення в соціально-економічній, виробничо-господарській сферах), відсутністю необхідної законодавчої бази для регулювання міграційних процесів, все ще низьким

рівнем добробуту та рівнем життя (про що свідчить невідповідність мінімальної заробітної платні прожитковому мінімуму). До географічних особливостей міграції слід віднести той факт, що в 1997 р. населення емігрувало в основному в країни Східної Європи (зокрема, в Росію, Білорусь, Молдову), Західну Європу (переважно в Німеччину), Північну Америку (США, Канаду), а також країни Азії (переважно в Ізраїль). Найбільша кількість іммігрантів припадала на той час на азіатські республіки колишнього СРСР (зокрема, Узбекистан, Киргизстан, Таджикистан, Казахстан, Вірменію, Грузію, Азербайджан), де склалася нестабільна політична ситуація, розпочалися національні конфлікти, які призвели до розв'язання військових дій, і економічна криза проявилась найбільш гостро. Тому саме на цей час в українську економічну науку щодо міжнародних відносин увійшло поняття «біженець». Кількість іммігрантів також поповнили росіяни, які через розгорнення військових дій у Чечні шукали притулку в Україні. Сьогоднішня географія міграції представлена здебільшого продовженням тенденцій в еміграції зі збереженням вказаного вектора з тією тільки особливістю, що вересневий терористичний акт 2001 р., спрямований проти політики американського уряду, трохи уповільнив відтік населення в США. Що ж стосується імміграції, то тут провідними джерелами виступають країни Африки (зокрема, Туніс, Судан, Нігерія, Алжир), Азії (Китай, Сирія, Індія тощо), а також вже згадані республіки – нині незалежні країни СНД.

Міжнародна міграція може бути викликана як економічними, так і неекономічними причинами (рис. 4.5).

До *економічних причин* традиційно відносять причини, направлені на підвищення економічного стану населення шляхом поліпшення його добробуту та рівня життя. До *неекономічних причин* відносять значно ширший спектр факторів, що впливають на свідомість людини і її місце в суспільстві, – це і політичний устрій країни, і релігійні настрої, і психологічна вмотивованість, і екологічний стан, і проблеми соціального статусу людини тощо.



Рис. 4.5. Класифікація причин міжнародної міграції

Якщо раніше люди змушені були мігрувати переважно в пошуках такого стану, який би забезпечував гідне існування як повноправних членів суспільства, то протягом останніх п'яти-шести років спостерігається врівноваження економічних та неекономічних причин інтенсифікації міжнародної міграції.

Кількісними показниками міжнародної міграції робочої сили є показники, що фіксуються в платіжному балансі країни на рахунках поточних операцій і класифікуються за статтями трудових доходів (виплати нерезидентам) і приватних неоплачених переказів, які являють собою оціночний грошовий еквівалент майна, що переміщується в момент їх від'їзду за кордон та наступних посилок товарів і грошей на батьківщину. Розподіл позитивного економічного ефекту, що спостерігається під час міжнародної міграції, здійснюється у формі збільшення доходів мігрантів, грошових переказів із-за кордону, в результаті зменшення виробничих витрат у країнах, що отримують грошові перекази.

Отже, розвинені країни є основними імпортерами робочої сили, а ті, що розвиваються, – джерелом еміграції.

Оскільки міжнародна міграція є глобальним процесом при переміщенні факторів виробництва і посідає визначне місце у сфері міжнародних економічних відносин, то повинен існувати чітко налагоджений механізм її регулювання. В ролі інституції, яка бере на себе такі обов'язки, виступає держава. Кожна держава у світі є відокремленою замкненою одиницею господарювання зі своїм політичним устроєм, світовим статусом, економічною системою, укладом життя тощо. Тому універсальних засобів для регулювання процесів міжнародної міграції не існує. Існують лише окремі відпрацьовані напрямки, які будь-яка країна може застосувати залежно від ситуації, що склалася на певний момент часу. Перед тим, як викласти їх, звернемося до характеристики впливу міжнародної міграції на стан країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили.

Еміграційна політика сприяє скороченню безробіття, надходженню валютних коштів від працівників-емігрантів, забезпеченню їм гідного життєвого рівня в країні прямування. Так, держава виділяє п'ять прямих джерел валютних доходів від виїзду емігрантів за кордон [52]:

- податки з прибутку фірм-посередників;
- податки з грошових переказів мігрантів;
- особисте інвестування мігрантів;
- капіталовкладення від країн-імпортерів робочої сили, що надходять в країни-експортери міждержавними каналами;
- субсидії благодійних фондів і міжнародних організацій.

Серед негативних наслідків виїзду робочої сили слід відзначити втрату національним господарством частки найбільш працездатних кадрів та висококваліфікованих спеціалістів, так званий «*відтік умів*». Суть цього процесу визначається тією обставиною, що спеціалісти виїждять за кордон в пошуках гідних умов існування, роботи, відповідних соціальних гарантій тощо. Хоча «інтелектуальна міграція» становить лише 3–5% від міжнародного обороту робочої сили, на сучасному етапі спостерігається тенденція до

підвищення цієї частки і, відповідно, до зростання економічних збитків для країни, що позбувається кваліфікованих спеціалістів, працівників, діячів культури тощо.

Основними каналами «відтоку умів» виступають: відбір студентів і аспірантів зарубіжними університетами, які пропонують вражаючі перспективи наукової діяльності за кордоном; запрошення досвідчених спеціалістів для роботи у відділи міжнародних компаній, розташовані в даній країні або за її межами.

Країни-імпортери робочої сили разом з потоком мігрантів отримують як позитивні, так і негативні наслідки цього процесу.

До *позитивних наслідків* відносять:

- підвищення конкурентоспроможності товарів, до виробництва яких залучаються іммігранти за рахунок скорочення витрат (зокрема, фонду заробітної плати), що в кінцевому підсумку призводить до підвищення конкурентоспроможності самої країни-імпортера робочої сили і здобуття високого рейтингу на міжнародній арені;

- стимулювання внутрішнього сукупного попиту з боку мігрантів;

- економію коштів на підготовку кваліфікованих спеціалістів, соціальні програми, а також купівлю патентів, ноу-хау, ліцензій в інших держав;

- надання додаткової еластичності внутрішньому ринку праці шляхом посилення конкуренції у сфері пропозиції робочої сили.

Однак поряд із «плюсами» спостерігаються і *негативні тенденції*. Так, додаткова конкуренція між резидентами та мігрантами за робочі місця призводить до зростання безробіття, що, у свою чергу, погіршує економічні характеристики держави, дестабілізуючи її внутрішні ринки, пов'язані з ринком праці. До того ж іноземна робоча сила, зокрема вихідці з Африки, Азії створюють в Західній Європі та Північній Америці умови для виникнення конфліктів через національно-расові та релігійні розбіжності, що беззастережно викликають криміналізацію економіки. Зі

збільшенням іммігрантів у країні посилюється відтік валютних коштів за кордон. Як інструменти регулювання негативних наслідків міграції держави можуть використовувати імміграційні квоти і різні ценові умови в'їзду в країну, тобто застосовувати *селективний принцип* у залученні робочої сили із-за кордону.

Вплив міграційних процесів на економіку країни має двояку природу, а порівняльна оцінка позитивних і негативних тенденцій безпосередньо залежить від конкретної соціально-економічної ситуації у певній державі та її пріоритетів у системі міжнародних економічних відносин.

В той час як більшість країн світу рухається в напрямку лібералізації зовнішньої торгівлі (в тому числі Украї-

на), всі вони контролюють міжнародну міграцію заходами державного регулювання, які зазвичай здійснюються через прийняття програм обмеження притоку іноземної робочої сили чи стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину (що фінан-

*Світовий ринок робочої сили* – це механізм, у якому сукупний міграційний оборот економічно активного населення між країнами і регіонами впливає на рівень, характер і розміщення продуктивних сил у межах світової та національної економік.

сується з держбюджету).

Регулювання імміграції в більшості країн здійснюється через ретельний контроль дозволу на в'їзд, який включає жорсткі вимоги до супроводжувальних документів: контракту з роботодавцем, який доводить факт обов'язкового працевлаштування; висновок Міністерства праці про наявність у працівника навичок і кваліфікації для виконання чітко визначеної роботи; згоди Міністерства внутрішніх справ та профспілок певної галузі на в'їзд іммігранта у країну.

Нормативно-правова база для імміграції в більшості економічно розвинутих країн-імпортерів робочої сили представлена великою кількістю законів та підзаконних актів, основним в яких є: встановлення вимог до професійної кваліфікації, освіти, віку, стану здоров'я, обмеження особи-

стого характеру, кількісне квотування, фінансові обмеження, часові обмеження, географічні пріоритети, прямі і непрямі заборони на в'їзд тощо. Стимулювання рееміграції здійснюється через виплати матеріальних компенсацій від'їжджаючим іммігрантам, створення робочих місць, професійну підготовку іммігрантів, надання економічної допомоги країнам масової міграції.

З моменту прибуття мігрантів в іншу країну починається процес їх облаштування в новому для них суспільстві і державі. Він має ряд етапів. Процес входження в нове суспільство включає правові, політичні, культурні, організаційні, психологічні і багато інших аспектів. Початковий етап даного процесу називається *адаптацією*. Адаптацію розглядають як складний, багатогранний і багатосторонній процес знайомства, звикання і пристосування мігрантів до нових умов життя. Цілісний процес адаптації розпадається на політичну, економіко-господарську, соціально-організаційну, розселенсько-територіальну, трудову, етнічну, культурну, інформаційну, освітню, релігійну, психологічну адаптації, адаптацію молоді, адаптацію жінок. Іммігрантам необхідні практично всі названі види адаптації. Залежно від соціально-економічного і політичного стану держави процес проживання мігрантів у новому для них суспільстві в остаточному підсумку може призвести до асиміляції, до сегрегації чи до інтеграції.

Під *асиміляцією* розуміють добровільне розчинення чи насильницьке поглинання етнічності, культури, цінностей, мови, традицій, вірувань певної етнічної групи і заміна цих якостей якостями іншої етнічної групи.

*Сегрегацією* називають ізольоване духовно-культурне існування етнічних груп в одному суспільстві. Ці групи обмежують будь-які контакти, організують окремі для кожної групи освітні системи, не допускають міжетнічних шлюбів.

*Інтеграція* – тип єднального суспільного співіснування, конструктивного співробітництва соціальних, регіональних, етнічних, культурних, мовних, релігійних груп, коли вони зберігають якісну ідентичність, тотожність і само-

бутність; кожна з груп визнає право на існування всіх інших, виявляє до них терпимість, і в той же час вони мають загальні, об'єднувачі соціально-політичні цілі, суспільні інтереси, інститути, цінності, символи і засновану на цьому спільну ідентичність.

Україна стала не тільки активним постачальником робочої сили за кордон, але й країною, що приймає мігрантів з різних причин і міркувань. Адаптація мігрантів в Україні відбувається у певній суспільній атмосфері, на певному рівні осмислення цих проблем громадською свідомістю. За ступенем усвідомленості міграційні проблеми утворюють таку ієрархію:

- проблеми екологічних мігрантів (переважно «чорнобильців»);
- проблеми насильно переміщених осіб;
- проблеми біженців, переміщених за межі інших країн СНД (з Нагорного Карабаху, Вірменії, Азербайджану, Грузії, Південної Осетії, Чечні, Таджикистану, Наддністрянщини);
- проблеми мігрантів з далекого зарубіжжя.

Місце кожної з проблем в ієрархії відповідає її масштабності. На першому місці знаходиться чорнобильська проблема, у тому числі за кількістю породжених нею екологічних мігрантів, число яких сягнуло понад 500 тис. осіб. На другому місці – проблема облаштованості осіб, раніше депортованих за етнічною ознакою. У цілому вона охоплює майже таку ж кількість людей. На третьому місці – проблема так званих вимушених переселенців. Точних даних про кількість осіб, які належать до даної категорії, немає. Четверта категорія – мігранти з далекого зарубіжжя – найменша за чисельністю, яка має тенденцію прискороного зростання. Особливе занепокоєння викликає зростання чисельності незаконних транзитних мігрантів, що нерідко перетворюються в постійних.

Чорнобильську проблему усвідомлено суспільством і в законено державою у вигляді відповідних законів і державних програм, а також засобів, що передбачаються у державному бюджеті, для її вирішення. Проблема насиль-



но переміщених поступово знаходить ознаки «взаконеності». Підготовлено Програму першочергових заходів для розселення й облаштуваності раніше депортованих кримських татар і осіб інших національностей, що повернулися і проживають у Криму. З проблемою осіб, що недобровільно переміщаються, українське суспільство теж вже ознайомлене. Однак ставлення державних органів до цієї проблеми має нецілісний, ситуативний характер. Це скоріше реакція на якісь конкретні події, ніж наявність чіткої позиції, продуманої стратегії стосовно вирішення даних проблем, що мають довгостроковий характер і будуть у різних аспектах з'являтися перед Україною. Так, держава відгукнулася на появу в Україні 60 тис. біженців з Наддністрянщини, вона відреагувала на появу осіб, що рятуються від війни в Чечні; кримський уряд прийняв рішення з приводу недобровільно переміщених осіб з Абхазії. На периферії громадської уваги і державних органів знаходиться проблема мігрантів з далекого зарубіжжя, що опинилися з різних причин в Україні. Дана тема подається тільки як проблема, що несе загрозу.

У цілому по Україні ставлення до зовнішніх мігрантів можна охарактеризувати як толерантне й індіферентне. В Україні є три помітних регіони, що активно приймають мігрантів: Донбас, Південь України (Херсонська, Миколаївська, Одеська області) і Крим. У Донбас прибувають головним чином різні категорії мігрантів із країн СНД – біженці із зон воєнних дій (Нагорний Карабах, Азербайджан, Вірменія, Грузія, Чечня, інші регіони Північного Кавказу), а також турки-месхетинці. Південь України прийняв переселенців з Вірменії й Азербайджану, біженців з Наддністрянщини, етнічних німців з Таджикистану, Киргизстану, Казахстану. Серед них – особи, що об'єктивно мають право претендувати на роль біженців і осіб, які недобровільно переміщаються, особи, що належать до населення, раніше депортованого за національною ознакою, особи, переміщені за межі країни. У Крим репатріюються головним чином раніше насильно депортовані кримські татари, а також вірмени, болгари, греки й німці.

Міграційні і постміграційні процеси в Україні ускладнені тим, що державні органи не мають тривалого досвіду роботи із зовнішніми мігрантами; немає завершеного законодавства в цій галузі, а чинне законодавство не узгоджене із законодавством інших країн СНД (звідки йде основний потік зовнішньої міграції); досі не створено самостійну міграційну службу; вирішення поточних проблем біженців, депортованих, інших видів мігрантів в Україні іноді породжує обурення корінного населення; накладення проблем екологічних мігрантів і раніше депортованих осіб не дає змогу віднайти пріоритети їх вирішення; не сформовано систему неурядових організацій, метою яких є допомога біженцям і мігрантам.

Неврегульованим є ще одне питання: Конституція України передбачає, що Україна може надавати політичний притулок іноземним громадянам і особам без громадянства. Однак закон про надання політичного притулку іноземцям дотепер не розроблено.

Зроблено й деякі кроки уперед: подано на розгляд законопроекти, що стосуються міграційного законодавства. З огляду на те, що Україна є європейською державою, нове законодавство будується таким чином, щоб відповідати, з одного боку, нормам і стандартам міжнародного права, а з іншого боку – враховувати державні інтереси.

Особливо гостро в Україні стоїть проблема нелегальної міграції. Відомо, що східні кордони нашої країни «прозорі», там практично відсутній міграційний контроль, здійснюється безвізовий в'їзд, що дозволяє в'їжджати на територію України великій кількості нелегалів не тільки із сусідніх держав, але й іноземцям, особам без громадянства, що знаходяться на території суміжних держав. Для того щоб усунути негативні явища, пов'язані з міграційним оборотом, Верховна Рада України вже прийняла закон, що вносить зміни і доповнення в деякі законодавчі акти, спрямовані на протидію нелегальній міграції.

Таким чином, в Україні поки що немає узагальненої, комплексної теорії та концепції міграційних процесів, що

відбуваються на її території, а як наслідок – немає комплексної державної програми, що враховує внутрішню і зовнішню міграцію, імміграцію й еміграцію, а також характер демографічних процесів у країні.

Комплексна державна програма регулювання міграційних процесів може бути побудована з урахуванням основних постулатів концепції державного устрою, що відбиваються у Конституції та у конкретних конституційних положеннях. Вона повинна базуватися на ряді філософських, світоглядних і методологічних принципів, а саме: на основних положеннях Загальної декларації прав людини; міжнародних документах, що стосуються всіх категорій осіб, які переміщуються – мігрантів, біженців, шукачів притулку тощо; на ставленні держави до етнічних, мовних, релігійних меншостей, їхньої культури і традицій.

Курс України у вирішенні цих питань здебільшого визначений. Це проявляється у вже підписаних нею міжнародних документах, а також у самому факті вступу до Ради Європи й узятих при цьому зобов'язаннях.

#### 4.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Чим відрізняється міжнародна міграція капіталу від зовнішньої торгівлі товарами (послугами), а в чому вбачаються їхні спільні риси? Оберіть з наведених характеристик ті, які розкривають зміст міжнародного руху капіталів, і ті, що визначають властивості зовнішньої торгівлі:*

а) реалізація резидентами доданої вартості, створеної працівниками їхніх підприємств;

б) одноразова реалізація доданої вартості;

в) обмін споживчими вартостями;

г) вилучення з національного обороту в даній країні і переміщення в товарній або грошовій формі у виробничий процес і оборот іншої країни?

*2. Які з наведених нижче тверджень є причинами виникнення міжнародного руху капіталів, а які факторами, що безпосередньо впливають на цей процес:*

- а) міжнародна промислова кооперація;
- б) можливість опанування місцевими товарними ринками;
- в) стабілізація політичного і соціального стану і створення сприятливого інвестиційного клімату;
- г) укладання міжнародних угод щодо запобігання подвійного оподаткування доходів і капіталів;
- д) невідповідність попиту на капітал його пропозиції в різних сферах світового господарства;
- е) економічна політика промислово розвинутих країн, спрямована на залучення значних обсягів капіталу?

*3. Які з наведених галузей є привабливі для здійснення прямого іноземного інвестування, а які набувають пріоритетного значення для кредитування з боку України:*

- а) транспорт;
- б) зв'язок;
- в) машинобудування;
- г) чорна та кольорова промисловість;
- д) легка промисловість;
- е) харчова промисловість;
- є) охорона здоров'я;
- ж) паливна промисловість;
- з) зовнішня торгівля;
- і) наука?

*4. Які з наведених елементів можна віднести до централізованих, а які – до децентралізованих фінансів:*

- а) державна бюджетна система;
- б) фонд страхування;
- в) державний кредит;
- г) фінанси суб'єктів господарства;
- д) позабюджетні спеціальні фонди?

*5. Які з перелічених нижче функцій характеризують міжнародні кредитні відносини:*

- а) перерозподіл;
- б) економія витрат обертання;
- в) обслуговування товарообігу;

г) контроль за розподілом ВВП та його цільовими витратами;

д) прискорення НТП;

е) прискорення концентрації капіталу?

*6. Які з перелічених нижче позитивних наслідків міжнародної міграції можна віднести до еміграційних процесів, а які – до імміграційних:*

а) скорочення безробіття в країні;

б) підвищення конкурентоспроможності товарів, до виробництва яких залучаються мігранти;

в) надходження додаткових валютних коштів (податки з прибутку фірм-посередників, податки з грошових переказів мігрантів, особисте інвестування мігрантів, капіталовкладення від країн-імпортерів робочої сили, що надходять в країни-експортери по міждержавних каналах, субсидії благодійних фондів і міжнародних організацій);

г) економія коштів на підготовку кваліфікованих спеціалістів, на соціальні програми, а також на купівлю патентів, ноу-хау, ліцензій в інших державах;

д) забезпечення гідного життєвого рівня мігрантів;

е) підвищення конкурентоспроможності країни і здобуття високого рейтингу на міжнародній арені;

є) стимулювання внутрішнього сукупного попиту з боку мігрантів;

ж) надання додаткової еластичності внутрішньому ринку праці шляхом посилення конкуренції у сфері пропозиції робочої сили?

*7. Які з наведених нижче країн є, на вашу думку, провідними країнами-експортерами робочої сили, а які – країнами-імпортерами робочої сили на сучасному етапі розвитку суспільства:*

а) США;

б) Росія;

в) Україна;

г) Туніс;

д) Китай;

- е) Канада;
- е) Мексика;
- ж) Палестина;
- з) Судан;
- і) Ізраїль;
- к) Австралія;
- л) Німеччина;
- м) Алжир;
- н) Об'єднані Арабські Емірати;
- о) Франція;
- п) Вірменія;
- р) Туркменистан?

# 5

## ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ РИНКІВ: НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА РИНКУ ПОСЛУГ

### 5.1. Міжнародний науково-технічний та інноваційний ринок

Науково-технологічна діяльність, як і інноваційна (яка, у свою чергу, є закономірним продовженням, розвитком і водночас суттєвим стимулюючим чинником першої), є одним із найсуттєвіших факторів, що обумовлюють в сучасному світі розвиток економіки як на національному, так і на глобальному рівнях. Хоча ці сфери зазнають багатьох національних та глобальних впливів, саме вони врешті-решт зумовлюють докорінні зміни в структурі національного виробництва, особливостях міжнародного поділу праці, формуванні тих чи інших шляхів і моделей національного розвитку. Економічне зростання як індикатор успішної діяльності країни в міжнародному економічному просторі значною мірою залежить від здатності країни вчасно адаптуватися до технологічних зрушень, засвоювати нові економічні ніші наукомісткої продукції та інтелектуальних послуг.

*Міжнародний обмін технологіями* є лише частиною світового обміну науково-технічними знаннями. Не всі з них отримують новизну, необхідну для реалізації особливої корисності технології. Частина знань спрямовується в бік некомерційного обміну, втрачаючи унікальність і спроможність революційного впливу на засоби та предмети праці.

Проблема виникнення ринку технології вперше в радянській економіці була розглянута в 60-ті рр. XX ст. Аналізуючи масштаби та високу динаміку комерційних операцій з науково-технічними знаннями, одні автори висували гіпотезу про появу специфічного ринку ліцензій [81]. Інші, вказуючи на особливості операцій об'єкта, його унікальність, дійшли висновку про те, що єдиного самостійного ринку технології не існує, і визнали обмін технологією тільки однією з частин галузевих товарних ринків [83]. Міжнародний обмін технологіями в товарній формі відомий з початку XX ст., однак формування світового ринку технології припадає на другу половину 60-х рр. Саме в цей час обсяг міжнародних комерційних операцій з технологій перевершив масштаби національного обміну. За відомостями МВФ, який займається обліком платежів і надходжень коштів за ліцензії, кількість країн, що беруть участь в цьому обміні з 1960 по 1985 рр. зросла з 22 до 71: розширився національний склад як продавців (з 18 до 37), так і покупців (з 49 до 71 країни) [54].

Наголошуючи на загальноекономічній основі міжнародного обміну технологіями і його динаміки, не можна не враховувати його капіталізації. У зв'язку з цим необхідно зважати на дві взаємопов'язані *характерні риси міжнародного обміну*: *по-перше*, міжнародний ринок технологій краще розвинутий, ніж національний, навіть якщо взяти до уваги внутрішній технологічний обмін будь-якої країни; *по-друге*, міжнародний ринок технологій характеризується безпрецедентним ступенем його монополізації.

У провідних країнах світу міжнародний обмін технологіями посідає друге за обсягами реалізації місце після туризму [54]. Це свідчить про його високий потенціал. Левова пайка доходів від міжнародної торгівлі технологіями припадає на торгівлю інформаційними технологіями (ІТ) чи інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ). Реальні зміни, які супроводжують процес упровадження й удосконалення ІКТ в межах міжнародного обміну технологіями, не зводяться тільки до технологічного впливу. Впровадження нових форм інтеграції і поширення ІКТ відпо-



відає радикальним змінам в організаційних структурах управління підприємствами, що сприяє швидкій та гнучкій реакції на конкурентне оточення. Це не тільки економічний та організаційний вплив, але й зміна соціальних відносин, оскільки в інформаційному суспільстві започатковується новий тип відносин: більше «індивідуальності» та гнучкості за рахунок використання інтерактивних засобів масової інформації.

*Суттєве удосконалення інфраструктури міжнародного ринку технологій дає змогу спостерігати дві тенденції в його структурі:*

– *перша* пов'язана з різким збільшенням питомої ваги застосування обчислювальної техніки в таких галузях, як професійна підтримка, комунікації, експертні системи, розробка комп'ютерів, роботів тощо. Ця тенденція пояснюється проведенням досліджень з подальшого розвитку інтелектуальної продукції, виробництво якої залежить від якості та кількості спеціалістів, а не від наявності природних ресурсів. Реалізація перспективних розробок (експертних систем та комп'ютерів) пов'язана з необхідністю підвищення ефективності та мобільності управління технологічними, виробничими та економічними системами, а також недостатністю висококваліфікованих спеціалістів;

– *друга* тенденція – зменшення питомої ваги в таких сферах, як статистичний аналіз, наукові та інженерні розрахунки. Це пояснюється передачею багатьох функцій експертним системам і використанням високопродуктивної техніки, що забезпечує скорочення обчислювального процесу, зменшення обсягів інформації тощо. Провідним експортером як ІТ, так ІКТ залишаються США та країни Західної Європи (табл. 5.1) [72].

Україна тільки почала рух у напрямку інтегрування у світову (перш за все європейську) економіку, суб'єктом якої вона нещодавно стала. Відкривши кордон, країна отримала можливість обміну товарами, капіталом, трудовими ресурсами та знаннями.

Розвиток науково-технологічної та інноваційної сфер України є одним з дійових важелів підвищення соціально-

економічного стану країни, її поступового входження на рівних правах до спільноти розвинених демократичних країн світу, перш за все шляхом реформування та структурної перебудови економіки, розширення та поглиблення участі у відповідних європейських структурах та міжнародному поділі праці.

Таблиця 5.1

Стан міжнародного ринку інформаційних та інформаційно-комунікаційних технологій у 1991-1995 рр.

Країна	1991 р.	1992 р.	1993 р.	1994 р.	1995 р.
<i>Інформаційні технології</i>					
Західна Європа	118059	120891	123743	128788	134886
США	119572	127678	136582	146059	155318
Японія	62519	58107	55911	58280	61093
Інші країни світу	28263	31119	34105	38659	44094
<b>Разом</b>	<b>327413</b>	<b>337795</b>	<b>350341</b>	<b>371786</b>	<b>395391</b>
<i>Інформаційно-комунікаційні технології</i>					
Західна Європа	251471	263626	257269	289987	306234
США	251240	268940	287061	305825	323953
Японія	126038	125042	125986	131675	138153
Інші країни світу	66589	78067	87025	98174	110513
<b>Разом</b>	<b>695338</b>	<b>735675</b>	<b>775341</b>	<b>825661</b>	<b>878853</b>

У вітчизняній економічній літературі за комплексом проблем, пов'язаних з експортом-імпортом науково-технічних знань, закріпився термін «*трансфер, обмін або передача технологій*». Однак це поняття не точне, оскільки повністю не відображає сутності явища й створює ілюзію безоплатного процесу надання технологій.

*Передача технології* означає придбання технології у продавця за ліцензійною угодою або без неї, яка передбачає передачу міжнародними монополіями своїм філіям в інших країнах, дочірнім компаніям або підприємствам зі змішаним капіталом або науково-технічну допомогу іншим державам.

Під *технологічним обміном* в широкому розумінні вважають частку спектра міжнародних економічних відносин, включаючи купівлю-продаж патентів та ліцензій, торгівлю товарами, надання послуг тощо. Суб'єктами світового ринку технологій виступають держава, її на-

уково-технічні організації, університети, інші навчальні заклади, підприємства, фірми, безприбуткові організації, фонди та окремі фізичні особи (науковці, спеціалісти).

*Об'єктами світового ринку технологій* є результати інтелектуальної праці в уречевленій (устаткування, агрегати, інструменти, технологічні лінії тощо) та неуречевленій (різного роду технічна документація, знання, досвід тощо) формах. Однак не кожна технологія є товаром, так само як не кожний товар є технологією. *Технологія стає товаром лише за певних умов.* Слід зауважити, що запатентовані інновації, за оцінками фахівців, використовуються у світі ледве на 3–5%. А в процесі проходження ідеї на шляху свого перетворення на товар відсівання зазнає ще більших коригувань. З інноваційних товарів, в яких втілено нові ідеї, ринок вибирає понад 95% [72].

Отже, технологія наближається до того, щоб стати товаром на певній стадії руху «ідея – ринок», а саме тоді, коли усвідомлено реальну можливість комерціалізації ідеї, проведено експертизу, відсівання, визначено можливі сфери її використання. Технологія повинна мати товарний вигляд, тобто відповідати стандартним вимогам до товару. Вона може існувати у вигляді патентів, виробничого досвіду, ноу-хау, нових промислових зразків устаткування, апаратури, іншої техніки, а також технологій у вузькому розумінні як технологічних схем (в тому числі хімічних, біотехнологічних тощо), процесів.

Нині поняття «технологія» вийшло далеко за межі поняття «виробнича технологія».

Узагалі, трансфер технологій відбувається в різних

Під *трансфером* (обміном, передачею) технологій розуміють придбання ліцензій, патентів, технічної документації, зразків машин, товарних знаків промислових виробів, виробничо-технічного досвіду тощо.

формах, різними способами і за різними каналами. Він може здійснюватися на комерційних чи некомерційних засадах, бути внутрішньофірмовим, внутрішньодержавним або міжнародним.

*Форми передачі технологій на некомерційній основі* такі:

- великі інформаційні масиви спеціальної літератури, комп'ютерні бази даних, патенти, довідники тощо;
- конференції, виставки, симпозіуми, семінари;
- навчання, стажування, практика студентів, вчених та фахівців, які відбуваються на паритетних засадах університетами, приватними фірмами, організаціями тощо;
- перехресне ліцензування на паритетних засадах;
- міграція науковців та фахівців (в тому числі міжнародна, зовнішня – так званий «відтік умів», та внутрішня – з наукових шкіл в комерційні структури і навпаки), заснування нових невеликих високотехнологічних фірм венчурного типу фахівцями з наукових установ, університетів та корпорацій, створення зарубіжних маркетингових та дослідних підрозділів великими корпораціями тощо.

*Основний потік передачі технологій в некомерційній формі* припадає на некомерційну, непатентоспроможну інформацію – фундаментальні дослідження, ділові ігри, наукові відкриття та незапатентовані винаходи. Крім офіційної, в останні роки набула великого поширення нелегальна передача технологій у формі промислового шпіонажу та технологічного піратства.

*Форми комерційної передачі технологій* такі:

- продаж технологій у матеріалізованому (уречевленому) вигляді;
- прямі інвестиції та супровідне будівництво, реконструкція, модернізація підприємств, фірм, окремих виробництв;
- портфельні інвестиції, в тому числі спільні підприємства, якщо вони супроводжуються потоком інвестиційних товарів, а також лізингом;
- продаж патентів;
- продаж ліцензій на всі види запатентованої промислової власності, крім товарних знаків, знаків обслуговування тощо;
- продаж ліцензій на незапатентовані види промислової власності (ноу-хау, промислові і виробничі секрети,

технологічний досвід, супровідні документи, що супроводжують товари, інструкції, креслення, схеми, специфікації, технологічні карти), а також навчання фахівців, консультаційний супровід, експертизи тощо;

– спільне проведення досліджень і розробок, науково-виробнича кооперація;

– інжиніринг, реінжиніринг тощо.

Майже весь обсяг трансферу технологій у комерційній формі оформлюється чи супроводжується ліцензійним договором, в якому, крім запатентованої інформації, може фігурувати перелік інших умов та вимог, обов'язкових до виконання сторонами.

Поширене сьогодні в Україні розуміння «впровадження» не можна вважати правильним в ринкових умовах технологічного обміну, тому що технологія може бути товаром і без впровадження. Наприклад, патент, дослідний або промисловий зразок можуть мати попит та продаватися.

У практиці технологічного обміну майже неможливо виділити об'єкт в чистому вигляді. Наприклад, постачання певного устаткування завжди супроводжується передачею пакетів супровідної документації, іноді ліцензій. Окрім того, фірма-постачальник виконує монтаж, налагодження, пуск устаткування, навчання персоналу, передаючи разом з цим свої ноу-хау. Іншими словами, *технологічний трансфер має місце тоді, коли сторона, що купує товар, розглядає технологію як новизну, що дозволяє покращити конкурентоспроможність та збільшити прибуток*. Звідси впливає низка можливостей та загроз, які є суттєвими з погляду повноправної участі України в міжнародному технологічному обміні. По-перше, нова для України технологія може виявитися (і як правило – виявляється) застарілою для розвинених країн, оскільки численні технології, що використовуються в Україні, як правило, не належать до товару через свою технологічну застарілість. По-друге, технології, що використовуються українськими підприємствами, як правило, потребують доопрацювання та адаптації до місцевих умов господарювання. Тому вкрай необхідним є юри-

дичне оформлення прав просування українських технологій на світовий ринок, в першу чергу їх патентний захист та сертифікація. Провідну роль у здійсненні цих процесів відіграє маркетинг готових чи потенційних технологій та ринків.

З проблемами розвитку міжнародних науково-технічного та інноваційного ринків тісно пов'язаний розвиток і впровадження у сфери життєдіяльності суспільства та держави сучасних інформаційних технологій, розгортання на їх основі локальних і глобальних інформаційних систем, призначених для прискорення обміну інформацією та доступу до різноманітних інформаційних ресурсів. Розглядаючи рівень розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій як один з критеріїв рівня розвитку держави та інструмент інтенсифікації всіх процесів у суспільстві, Україна, як і будь-яка інша країна, зацікавлена у розвитку інформаційної інфраструктури, в тому числі й шляхом використання у всіх сферах господарської діяльності можливостей, що надаються глобальними мережами передачі даних.

*Інтернет* являє собою надзвичайно привабливий засіб комунікації, що може пояснити його безпрецедентний розвиток. Новітні засоби зв'язку дозволили об'єднати розрізнені комунікаційні системи в глобальну мережу, завдяки чому люди отримали можливість обмінюватися інформацією в межах всієї планети незалежно від кордонів і відстаней. *Саме Інтернет є однією з ознак переходу суспільства від індустріальної стадії розвитку до інформаційної.*

Його стан та світові тенденції розвитку мережі визначаються економічно розвинутими країнами світу, в яких ефективно функціонує ринкова економіка, що забезпечує постійне зростання інформаційних потреб і платоспроможного попиту на інформаційні продукти та послуги і де існує потужний середній клас, який є основним споживачем інформаційних послуг. Ці країни мають у своєму розпорядженні значні вільні ресурси для підтримки процесів інформатизації і розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури.

Безумовним лідером розбудови Інтернет є США (близько 154 млн постійних користувачів, або 76% від усього дорослого населення). Однак країни Західної Європи докладають значних зусиль, щоб випередити США у цьому напрямку, і вже більш ніж 113 млн європейців є постійними користувачами мережі Інтернет (що складає майже 36% від усього дорослого населення). Загальний темп приросту кількості хостів у регіоні складає 23,8%. Не відстає від Європи і Азіатсько-тихоокеанський регіон, в якому на кінець 2000 р. нараховувалось більше 105 млн постійних користувачів мережі Інтернет, в тому числі Японія – 38,64 млн, Китай (включаючи Гонконг) – 20,36, Південна Корея – 16,4, Австралія – 8,42, Тайвань – 6,4, Індія – 4,5 млн. Причому загальний темп приросту користувачів у регіоні становить 45%<sup>3</sup>.

Що стосується країн СНД, то найбільш розвиненою з погляду Інтернет є Росія (1,8 млн постійних користувачів, або 2,1% від усього дорослого населення). На Росію припадає близько 81% всіх користувачів мережі Інтернет (з-поміж тих, що проживають у країнах СНД), на Україну – 13%, Казахстан – 2,2%, Вірменію – 1%, на інші країни – 2,8%. Загалом в країнах СНД знаходиться менше 1% світового обсягу користувачів мережі Інтернет.

Сьогодні Інтернет як інформаційне середовище кардинально розширив свої можливості. Так, за даними всесвітнього інтерактивного статистичного центру Інтернет *NetSizer*, загальна кількість індивідуальних користувачів перевищила 350 млн, хоча ця цифра прогнозувалася тільки на кінець 2003 р.

Оскільки Інтернет досить впевнено перейшов на форми комерційних відносин, стає можливим визначення основних суб'єктів ринку Інтернет. За результатами вивчення питання про розподіл хост-серверів доменів вищого рівня загального користування, можна навести деякі дані (табл. 5.2).

---

<sup>3</sup>Статистичні показники наведено відповідно до Концепції розвитку Інтернет в Україні до 2010 р., її повний текст наведено на офіційному сайті Верховної Ради України: [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).

## Суб'єкти міжнародного ринку Інтернет

Користувачі Інтернет	Кількість	Користувачі Інтернет	Кількість
.com (комерційні організації)	33 094 400	.net (провайдери)	24 893 500
.edu (освіта)	7 036 770	.mil (військові)	1 798 540
.org (некомерційні організації)	1 125 170	.gov (державні)	845 019

Загальна тенденція та економічне зростання ринку Інтернет забезпечується комерційними організаціями; загальне збільшення чисельності хостів – комерційними та освітніми організаціями. Зміна структури Інтернет формується виключно провайдерами. *Основними суб'єктами ринку Інтернет у світі є: комерційні компанії, що виступають гарантами його розвитку; державні організації, які є гарантами його правового захисту; компанії, провайдери послуг Інтернет, які є гарантами розвитку мережі Інтернет.*

За 30 років Інтернет переріс із секретної закритої технології, використовуваної військовими організаціями і навчальними закладами, що працюють на військові і розвідувальні програми, у загальнодоступну, відкриту систему, яка стала впливати на розвиток усієї планети.

*Міжнародна політика в галузі Інтернет* сконцентрувала свої зусилля на таких пріоритетних завданнях:

- поліпшення забезпечення бізнесу наданням гарантій зі створення відповідних умов розвитку ринку нових товарів (послуг);

- інвестування в майбутнє через розширене фінансування;

- перенесення в центр уваги людського фактора для адекватного відображення наслідків розвитку інформаційного суспільства на регіональному рівні;

- встановлення в усьому світі глобальних правил поведінки для адекватного розуміння, реалізації і розвитку глобальної економіки.



Розвиток цих принципів знайшов відображення в рішеннях «великої вісімки» (G8) в Окінаві (у тому числі в Окінавській Хартії).

В українському сегменті мережі Інтернет зареєстровано 35787 користувачів, 9268 веб-серверів і 16296 зон у домені .ua. За кількістю користувачів, які підключені до мережі Інтернет, Україна знаходиться на 28 місці у Європі і на 45 місці у світі. Загальний темп приросту кількості користувачів в Україні за 2000 р. становить 29,2%. Кількість користувачів українського сегмента мережі Інтернет за останні два роки зросла більш ніж у 3 рази, і на кінець 2000 р. склала за різними оцінками від 320 до 370 тис. постійних користувачів (що становить менше 1% дорослого населення України) та близько 300 тис. користувачів, які звертаються до послуг мережі Інтернет час від часу. Значно зріс і обсяг інформаційних ресурсів, доступних у мережі Інтернет. Якщо станом на початок 1999 р. такі ресурси розміщалися на 1,4 тис. Web-серверах, то на кінець 2000 р. – на 9268 Web-серверах. Збільшилася різноманітність інформаційного наповнення Web-серверів. На початок 2000 р. сумарна пропускна спроможність каналів Інтернет в Україні склала близько 100 Мб/с. Кількість компаній, офіційно зареєстрованих у RIPE NCC від України, склала 68. Загальна кількість провайдерів в Україні оцінюється в 270 приватних компаній, а загальний обсяг інформаційних ресурсів нараховує понад 6000 Web-сайтів.

Ринок послуг Інтернет в Україні практично зосереджений у таких великих промислових центрах, як Київ (76%), Одеса (понад 5%), Дніпропетровськ (близько 5%), Донецьк (близько 3%), Львів (понад 2%), Запоріжжя (понад 1%) та Полтава (близько 1%). Інші області мають у сумі 9%, а Волинська, Рівненська та Сумська мають нульові дані використання Інтернет. Зважаючи на наведені дані, загальний оборот існуючого ринку Інтернет в Україні може бути оцінений у 25 млн дол. США на рік, в якому частка київського ринку складає 20 млн дол. США на рік. Водночас сьогодні в обсязі доходів від послуг з усіх видів зв'язку

Інтернет посідає поки що останнє місце, а його питома вага становить лише 2,65%. Проте темпи річного приросту використання послуг Інтернет в Україні оцінюються від 40 до 70%. Ринок Інтернет в Україні (за даними Державного комітету статистики) охарактеризований в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Ринок Інтернет в Україні\*

Область	Місячна плата за послуги (тис. грн)	Область	Місячна плата за послуги (тис. грн)
Київська	1,22	Харківська	51,49
Херсонська	7,58	Хмельницька	53,89
Чернівецька	8,89	Вінницька	65,50
Житомирська	12,16	м. Севастополь	66,78
Тернопільська	17,56	Закарпатська	78,76
Івано-Франківська	18,14	Полтавська	114,60
Крим	20,00	Запорізька	196,64
Луганська	23,08	Львівська	279,01
Кіровоградська	31,58	Донецька	385,27
Черкаська	32,81	Дніпропетровська	519,17
Миколаївська	37,88	Одеська	581,43
Чернігівська	43,92	м. Київ	8 804,72

\*Джерело – [www.telecom-media.com.ua](http://www.telecom-media.com.ua).

Порівняльні характеристики тенденцій проникнення Інтернет у національні інформаційні інфраструктури будуються на основі аналізу кількості хост-серверів географічних доменів найвищого рівня (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Кількість серверів, зареєстрованих в мережі Інтернет\*

США (.us) 1 782 030	Японія (.jp) 4 015 440	Германія (.de) 1 938 890	Канада (.ca) 2 007 010
Франція (.fr) 1 055 650	Росія (.ru) 247 015	Ізраїль (.il) 161 274	Україна (.ua) 26 224

\*Джерело – [www.NetSizer.com](http://www.NetSizer.com).

Таким чином, Україна відстає у впровадженні Інтернет від розвинених країн світу. Розвиток українського сег-

мента мережі Інтернет відбувається у складних умовах, причинами яких є недостатній рівень розвитку ринкових відносин у більшості секторів економіки (що не стимулює впровадження прогресивних високоефективних інформаційних технологій); відсутність достатнього обсягу вільних фінансових засобів у вітчизняних підприємств та фінансових установ (що не дозволяє інтенсивно розвиватися ринку Інтернет-послуг); низька платоспроможність населення (що не сприяє збільшенню користувачів мережі); недостатній рівень розвитку телекомунікаційної інфраструктури (що не дозволяє надавати споживачеві сучасні послуги); недостатня нормативно-правова база в питаннях розвитку Інтернет, інформаційних ресурсів та інтелектуальної власності; низький рівень використання інформаційних технологій на підприємствах, в організаціях та органах державної влади (що не сприяє усвідомленню місця і ролі мережі Інтернет у сучасній економіці); значна різниця у рівні інформатизації великих міст та регіонів країни, що зменшує потенційну аудиторію користувачів мережі.

Інтенсифікація розвитку українського сегмента мережі Інтернет пов'язана зі створенням належних економічних, правових та технічних умов для забезпечення широкого доступу населення до цієї мережі.

## 5.2. Міжнародний ринок інтелектуальної власності

Поняття *інтелектуальної власності* традиційно ототожнюють з патентами, ліцензіями, ноу-хау, особистими винаходами і знаннями. У практиці здійснення міжнародних відносин виділяють такі операції з інтелектуальною власністю, як франчайзинг, торгівля ліцензіями й ноу-хау, консалтинг.

Франчайзинг виступає засобом мобілізації капіталу, який залучає капіталовкладення від інвесторів, що праг-

*Франчайзинг* – система безпосередньої передачі або продажу ліцензій на технологію або товарний знак.

нуть стати співвласниками будь-якого бізнесу. При цьому загальна сума капіталовкладень набагато перебільшує суму, яка б мог-

ла бути отримана з традиційних джерел, з акціонерного або залученого капіталу. Сучасного вигляду він набув у США. Перші франчайзингові угоди були за своєю сутністю дистриб'юторськими договорами з додатковими зобов'язаннями. Так, за допомогою франчайзингу фірма *Zinger* в 1850 р. утворила систему, яка надала фінансово незалежним фірмам виключні права продавати і обслуговувати свої вироби в межах певної території. *General Motors* в 1898 р., не маючи достатнього запасу готівки, щоб відкрити власні магазини, використала незалежні фірми для підвищення дистриб'юторської мережі засобом, який не потребує інвестицій: франчайзі виділялася територія і гарантувався захист від конкуренції з боку інших власників франшиз. Однак дилер не мав права продавати машини інших виробників, більше того, він повинен був вкласти свій власний капітал у бізнес, щоб забезпечити високий рівень обслуговування і підтримувати імідж торговельної марки. Така система і досі залишається основним засобом продажу автомобілів. Більшість компаній розглядали його як ефективний засіб розподілу товарів (послуг). Після 50-х рр. у багатьох країнах швидко почали розвиватися франчайзингові системи галузей та ресторанів (чому сприяла поява в США закону про товарний знак). Серед найвідоміших компаній були *Budget Rent & Car Limited*, *McDonald's*. Франчайзинг розвивається надзвичайно швидко, він проникнув у різні галузі діяльності, і на початок 2000 р. обсяги роздрібних продажів франчайзинговими підприємствами склали 705 млрд дол. США [69].

*Основні види франчайзингу:* торговельний, ліцензійний та виробничий [47].

До сфери *торговельного франчайзингу* можна віднести будь-якого виробника, що має товар, захищений торговельною маркою. Характерний приклад – компанії, що займаються складанням комп'ютерів з імпортних комплектуючих і розробкою програмного забезпечення. Серед них можна виділити *WIST* (складання, продаж комп'ютерів через дилерські мережі), компанії типу *R-Style* (роз-

робота програмного забезпечення, складання комп'ютерів, продаж імпортованих brand-name комп'ютерів, продаж ліцензійного програмного забезпечення, створення власних салонів-магазинів компаніями, які займаються тільки розробкою програмного забезпечення). *Виробничий франчайзинг* широко представлений у виробництві безалкогольних напоїв. Кожне з місцевих (регіональних) розливних і пакувальних підприємств (яке є франчайзі від основної компанії), що продає необхідні складові для виробництва певного продукту, використовує їх для виробництва і подальшої реалізації (або для розподілу по місцевих дилерах). За такою схемою працюють основні виробники прохолодних напоїв (*Coca-Cola, Pepsi*), компанії з виробництва продуктів харчування *Mars, Nestle, Danone*, компанії з виробництва косметики і побутової хімії: *Henco, Johnson & Johnson, Procter & Gamble*. Більшість цих компаній, окрім здійснення франчайзингових операцій, стають співвласниками, інвесторами. Так, *Nestle* має 51% акцій шоколадної фабрики «Росія», компанія *Philip Morris* – фабрики «Дукат». Але найбільш популярним є *ліцензійний франчайзинг*, який пропонує величезну кількість варіантів співробітництва у всіх сферах бізнесу. При цьому способі франчайзер продає ліцензію приватним особам або іншим компаніям на право відкриття магазинів, кіосків або цілих груп магазинів для продажу покупцями набору продуктів і послуг під ім'ям (товарною маркою) франчайзера.

У межах визначених видів франчайзингу виділяють одноелементний, багатоелементний та змішаний напрямки.

*Одноелементний франчайзинг* – найпростіший вид угоди, який передбачає безпосередні відносини між франчайзером та франчайзі (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Одноелементний франчайзинг

Такий вид франчайзингу є сприятливим, коли контрагенти знаходяться в одній країні. Він дає змогу франчайзеру ефективно здійснювати свою діяльність без утворення нових структур.

У міжнародних торговельних зв'язках, коли франчайзер і франчайзі знаходяться в різних країнах, прямий франчайзинг використовується значно рідше. У випадках, коли мовні, торговельні, економічні і політичні розбіжності між країнами обумовлюють різні підходи до реалізації франшизи, франчайзер часто намагається установити свою присутність у даній країні як головного франчайзера або вдатися до *багатоелементного франчайзингу* шляхом створення місцевої філії чи спільного підприємства або, що буває рідше, організовує у своїй фірмі спеціалізовану службу для адаптації франшизи до потреб місцевих ринків (рис. 5.2).

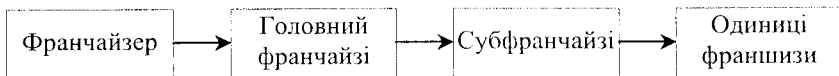


Рис. 5.2. Багатоелементний франчайзинг

У цьому випадку франчайзі не пов'язаний франшизою з третьою стороною. Такий договір встановлює термін створення одиниць франшизи й освоєння визначеної території. Окремі одиниці торгівлі, що відкриваються франчайзі за цим типом, не мають незалежного юридичного статусу і є або окремими, або його філіями. За основною франшизною угодою франчайзер передає іншій стороні (головному франчайзі) права в межах встановленого географічного простору. Головному франчайзі надається також право на передачу франшиз на повне використання потенційних ділових можливостей у більшому географічному просторі третім сторонам, які називаються субфранчайзі. В угоді може передбачатися, що деякі з франчайзі будуть управляти більш ніж однією франшизною одиницею. Через це такий субфраншизний договір називають *багатоелементною франшизою* [48].

Франшизна угода може бути також заснована на поєднанні розглянутих структур і мати *комбінований (зміша-*

ний характер. Вона може включати умови основної франшизи, та якщо створюються декілька незалежних субфранчайзи, і угоду на розвиток франшизи, що додатково дозволяє головному франчайзі або одному з його субфранчайзі відкривати декілька власних торговельних одиниць на одній території. Крім того, головний франчайзер має право укласти угоди про франшизу з незалежними франчайзі на умовах основної франшизи (рис. 5.3).

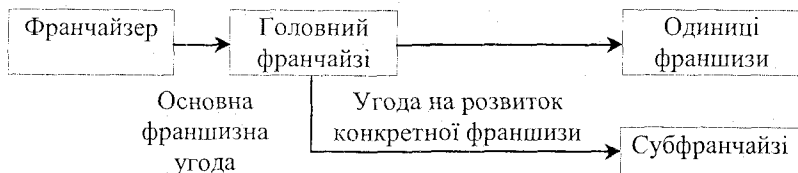


Рис. 5.3. Комбінований (змішаний) франчайзинг

Тип обраної структури на територіальну франшизу може бути пов'язаний з юридичною формою організації франчайзера. У міжнародних франшизних угодах типовими організаційними формами є філії і спільні підприємства, але може бути використана будь-яка юридична організація або форма співробітництва залежно від ділових міркувань і чинного законодавства (зокрема податкового, законодавства про іноземні інвестиції і про конкуренцію).

У міжнародному франчайзингу, коли місцевий головний франчайзі є філією франчайзера, останній безпосередньо контролює мережу франчайзі, забезпечуючи собі при цьому необхідну місцеву підтримку. Для цього потрібно, щоб у країні, де франчайзер бажає вести бізнес, знаходилася його філія, якою може бути місцева компанія. У цьому випадку філія відіграє роль франчайзера, надаючи франшизи одному або декільком франчайзі.

Використовуючи франчайзинг, франчайзер прагне одержати вигоди від швидкого розширення свого бізнесу, не вдаючись до кредитів і не беручи на себе серйозні фінансові зобов'язання. Чим більше він сприяє успіху франчайзингу, тим на більший прибуток він може розраховувати. Щоб забезпечити такий успіх, важливо надати франчайзі

стандартизовану систему обліку і виконання ділових операцій, а також зберегти контроль над оформленням торговельної точки, місцем надання послуг, устаткуванням і постачаннями. Франчайзинг дає змогу виробникам здійснювати контроль над умовами реалізації своєї продукції порівняно з тим, що вони могли б здійснювати, якби використовували один із каналів реалізації, де відсутній такий тісний взаємозв'язок з агентами або представниками.

Франчайзинг дає можливість почати власну справу, користуючись досвідом, знаннями і підтримкою з боку того, хто надає франшизу. За допомогою франшизи підприємець одержує відповідну підтримку і при реалізації продукції, крім того, має право скористатися ім'ям компанії (торговельною маркою), яка має бездоганну репутацію на ринку.

Можна стверджувати, що для розвитку франчайзингу в Україні сьогодні створено необхідні передумови. Просторий ринок відчуває недоотримання сучасних технологій (особливо у сфері послуг), а потенціал малого бізнесу неможливо реалізувати повною мірою без франчайзингових відносин, які зменшують підприємницький ризик, дають можливість фінансувати підприємства малого бізнесу або допомагати їм знайти потенційного інвестора, розробити відповідний бізнес-план.

Незважаючи на позитивні передумови, на вітчизняному ринку діє обмежена кількість франчайзерів. Це пояснюється тим, що франчайзинг є новим видом діяльності для України. Він потребує певного періоду для його вивчення і поширення. До того ж досі відсутня законодавча база, яка б регулювала відносини франчайзерів та франчайзі. Компанії, які працюють в Україні (*McDonald's*, *Coca-Cola*, *Xerox* та інші), є представниками іноземного франчайзингу. Прикладів внутрішнього франчайзингу в Україні поки що немає. Планують почати свою роботу як франчайзинг такі українські підприємства, як «Київський маргариновий завод», завод «Оболонь» і деякі підприємства малого бізнесу, які знайомі зі схемою проведення таких операцій.



Участь України у міжнародному обміні технологіями переслідує лише одну мету – залучення передової технології і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. *Міжнародна торгівля ліцензіями і ноу-хау*, яка набула самостійності лише у другій половині ХХ ст., є одним із найбільш динамічно розвинутих напрямків торгівлі в сучасній світовій економіці. Світовий трансфер технологій випереджає темпи зростання світової торгівлі і за обсягами торгівлі в 2000 р. досяг показника 120 млрд дол. США [107]. Такі темпи зростання пов'язані з посиленням інтеграції національних економік країн у велику світогосподарську систему, обумовлену загостренням конкурентної боротьби між її суб'єктами. Важливу роль у торгівлі ліцензіями і ноу-хау відіграє той факт, що жодна країна не в змозі самостійно і рівномірно розвивати усі напрямки науки і техніки, а без цього не можна утримувати лідируючі позиції на світовому ринку. Основні впровадження технологій у розвинутих країнах припадають на передові галузі промисловості (загальне машинобудування, електротехнічну, радіоелектронну, хімічну, фармацевтичну галузі промисловості), а в Україні – на середньотехнологічні галузі виробництва (будівництво і промисловість будматеріалів, металургію, легку і харчову галузі промисловості).

Різко збільшили в останній час імпорт ліцензій нові індустріальні країни Азії і Південної Америки, особливо Аргентина, Бразилія, Індонезія, Малайзія, Китай, Індія. Щорічний приріст ліцензійної торгівлі в цих країнах знаходиться в межах 50–100% [83]. Масштаби участі України в міжнародній торгівлі ліцензіями і ноу-хау незначні. Необхідно зазначити, що отримуючи ліцензії, українські покупці припускали суттєвих помилок, зокрема були присутні формальний і суб'єктивний характер у виборі ліцензіарів, недостатня вивченість кон'юнктури на міжнародному ліцензійному ринку, домінування ліцензій не на кінцеву продукцію, а на технологічний процес. Низькими є показники України і з продажу ліцензій, сума від яких не перевищує максимум, досягнутий у 1995 р. (6 млн дол. США) [83].

Впливають на таке відставання передусім відсутність державної підтримки підприємств, які впроваджують нові технології, й науки, яка знаходиться в занедбаному стані. З України виїхало близько 6000 вчених, що зашкодило економіці (на думку західних експертів, приблизно на 1 млрд дол. США), 90% підприємств перестало займатися інноваціями; 70% продукції вітчизняного виробництва не мають жодного обґрунтування [83].

Сьогодні Україна має значну специфіку територіальної структури торгівлі технологіями, вектор якої направлений на країни Західної Європи, США, Японію, а також на держави СНД (особливо Росію).

У сфері торгівлі ліцензіями і ноу-хау перед Україною постають *проблеми*, які необхідно вирішувати з метою виправдання колишнього передового іміджу держави як провідної країни в галузі розробки і застосування провідних технологій: це і відсутність координованості дій при здійсненні закупівель ліцензій між різними міністерствами і відомствами; відсутність фінансової підтримки держави, яка направлена на розробку і впровадження новітніх технологічних досліджень у виробництво; несприятливий інвестиційний клімат у країні, що стримує надходження в економіку великих транснаціональних корпорацій з провідними технологіями; відсутність податкових пільг для підприємств, які закуповують і впроваджують у виробництво новітні технологічні дослідження; недостатня обізнаність українських суб'єктів ринку у сфері торгівлі ліцензіями і ноу-хау.

Значними темпами в Україні розвивається *консалтинг*, який виник як консультативна діяльність у сфері оподаткування та започаткування власного бізнесу.

*Консалтинг* являє собою консультативну діяльність, спрямовану на підвищення ефективності здійснення певної міжнародної чи зовнішньоекономічної операції.

У розвинених країнах консалтинг є повноцінною галуззю економіки. Обороти найбільших консультативних фірм відповідають

оборотам провідних промислових компаній. Так, в 1996

р. прибуток «радників» старого світу у формі гонорарів консультантів склав 18 млрд еку.

У США консалтингова галузь забезпечує роботою близько 700 тис. осіб, її річний дохід становить більше 50 млрд дол. США. Найвищі темпи розширення консалтингової діяльності за останні роки показала фірма *Boston Consulting Group Inc.* (Бостон, США), якій вдалося збільшити обсяги своєї діяльності в 1,5 раза. У фірмі працюють 1250 консультантів, її прибуток у 1993 р. склав 350 млн дол. США. Зокрема, в 1997–1999 рр. *Boston Consulting Group Inc.* одержала від *GTE Corporation* близько 16 млн дол. США за опрацювання механізму діяльності корпорації [66].

Друга серед світових лідерів консалтингова компанія *Coopers & Lybrand* (Нью-Йорк, США) має у своєму штаті близько 8000 консультантів і отримала в 1993 р. прибуток у розмірі 1,4 млрд дол. США. Вона розробила і реалізувала програму виходу на ринок Китаю трьох найбільших фірм у галузі продовольчого бізнесу: *Avon Products*, *H.J.Heinz* і *Burger King*. Далі за списком у «десятці» світових лідерів консалтингу компанія *A.T.Kearney Inc.* (Чикаго, США), у штаті якої близько 1000 консультантів і яка одержала в 1993 р. понад 300 млн дол. США прибутку, зуміла за три останні роки розширити свою діяльність майже вдвічі. У 1994 р. вона уклала з урядом Болгарії контракт на розробку стратегії розвитку болгарської енергетики і успішно реалізувала його за 14 місяців [66].

В Україні ринок консалтингових послуг розвивається за рахунок приватизації, яка ще не завершилася, тобто завдяки замовленням Фонду державного майна України (ФДМУ), а також все більшому попиту на обов'язковий аудит за міжнародними стандартами з боку банків. Приватизація в Україні почалася наприкінці 1992 р. та набрала обертів у 1994 р. За станом на січень 1999 р. 57 870 з 63 000 українських підприємств є приватизованими. Більшість неприватизованих (5130) підприємств, що залишилися, – це підприємства малого та середнього бізне-

су. Сьогодні вже майже завершено приватизацію підприємств: 97% з 45 000 малих підприємств в Україні було приватизовано. З 18 000 середніх та великих підприємств, що підлягали приватизації, 79% вже приватизовані. Частка внеску у ВВП України підприємств, які не підлягають приватизації, становить приблизно 10% [66].

На сучасному етапі в Україні найбільш необхідними і, відповідно, найбільш розвиненими є такі види *менеджмент-консалтингу*, як оціночна діяльність; перед- та післяприватизаційна підтримка; бізнес-планування; розробка інвестиційних проектів; консультації щодо зменшення податкового тягаря; консультацій щодо застосування інформаційних технологій.

Найбільш поширеною в Україні складовою консалтингу є *розробка проектів бізнес-планів*. Значне місце бізнес-планування обумовлене його необхідністю при отриманні банківських та інших кредитів. Більшість клієнтів розглядають бізнес-проект лише як інструмент для отримання кредиту, заради чого вони згодні платити за розробку бізнес-плану чималі гроші. Таким видом послуг займаються зазвичай фірми, наближені до банківських структур або створені при них.

Отримав поширення і такий різновид бізнес-планування як *інвестиційне проектування*. Жоден іноземний інвестор не почне працювати з організаціями, які прагнуть отримати інвестиції, без виконання ними низки підготовчих процедур, бо йому вкрай необхідно знати плани щодо розпорядження капіталовкладеннями. Послуги зі складання інвестиційного проекту надають, як правило, фірми, пов'язані з потенційними інвесторами.

*Поради щодо мінімізації податкової бази* на підприємствах користуються останнім часом все більшим попитом. Близько 60% виручки від реалізації консалтингових послуг в Україні припадає на *управлінський та бізнес-консалтинг*, а також на *юридичні і податкові послуги*. Це відповідає світовій практиці. У розвинених країнах податковий консалтинг становить помітну частину аудиторсько-консал-

тингової мережі, а управлінський взагалі виокремлюється в самостійну сферу послуг. Бізнес-консалтигом займається велика кількість регіональних фірм, бо підприємці надають перевагу місцевим консультантам, які знайомі зі специфікою. У сфері юридичних та податкових послуг (особливо в податках) вітчизняні компанії можуть гідно конкурувати і навіть перевищувати за якістю послуги іноземних компаній.

*Консультування у сфері застосування інформаційних технологій*, як і оціночна діяльність, є самостійною сферою послуг зі своєю специфікою та досить високою конкуренцією. Хоча у світі аудиторсько-консалтингові фірми активно займаються консалтингом у сфері інформатики, у нашій країні подібні послуги пропонують менше 25% аудиторських фірм.

Паралельно з національними консалтинговими фірмами в Україні працює велика кількість іноземних консультантів. Найбільші з них – фірми «великої п'ятірки» з відповідним бюджетом: *Arthur Andersen* (9,5 млрд дол. США), *KRMG* (8,1 млрд дол. США), *Ernst & Young* (7,8 млрд дол. США), *Coopers & Lybrand* (6,8 млрд дол. США), *Price Waterhouse* (5 млрд дол. США) [66]. З 1992 р. ці фірми займають очікувальну позицію на українському ринку (але з відбором співробітників зі штабу київського офісу та залученням для виконання певних робіт українських консультантів). Фірми «великої п'ятірки» прийшли на український ринок не стільки, щоб сприяти розвитку вітчизняного консалтингу, скільки для консультативного супроводу своїх клієнтів, які інвестують в українську економіку значні кошти.

Розвиток національної консалтингової галузі перебуває в прямій залежності від розвитку ринкових відносин, а отже, від державної внутрішньої і зовнішньої політики. Швидке зростання споживання консалтингових послуг підприємствами з державною формою власності було викликане приватизацією. У міру її завершення споживання консалтингових послуг цією групою потенційних клієнтів буде скорочуватися. З іншого боку, споживання послуг підприємствами з колективною і приватною формами влас-

ності буде збільшуватися більш швидкими темпами (бо значно скорочується кількість державних підприємств і збільшується попит на постприватизаційне обслуговування). В умовах стабілізації ринкових відносин збільшується споживання консалтингових послуг з питань поточної діяльності підприємств. Коливання попиту на консалтингові послуги некомерційних і державних організацій цілком залежить як від ступеня розуміння їх корисності і вигоди залучення зовнішнього фахівця, так і від того, чи зуміють консалтингові фірми запропонувати саме ті послуги, котрих ці організації потребують. За даними досліджень Асоціації «Укрконсалтинг», 42% консалтингових фірм в Україні займаються лише консалтинговою діяльністю. У 30% фірм частка консалтингової діяльності у загальному обсязі продажів складає понад 80%. Кількість організацій, що мають відділи консультування, складає 28% від загальної кількості діючих на ринку консалтингових послуг [66].

Формування вітчизняного ринку консалтингових послуг у складній економічній ситуації здійснюється за умов потужної підтримки західних урядових та бізнесових організацій. Зокрема, Асоціації «Укрконсалтинг» було надано допомогу в проведенні першого ґрунтового дослідження ринку консалтингових послуг 1995–1996 рр. в Україні з боку Фонду «Євразія» за рахунок коштів, наданих Агентством з міжнародного розвитку США (*USAID*), Програмою *TACIS* Європейського Співтовариства, Міжнародною фінансовою корпорацією (*IFC*), Агентством з розвитку підприємництва та іншими інституціями. На початку 2000 р. найбільш впливову допомогу для розвитку діяльності Міжнародних консалтингових компаній продовжують надавати *USAID* та *TACIS*, які здійснюють спеціалізовані проекти підтримки підприємництва в Україні з одночасним тренінгом українських консалтингових компаній.

### 5.3. Міжнародний ринок послуг

З розвитком ринкових відносин в Україні вітчизняні підприємства (фірми) все більше змушені надавати до то-

варів, які виробляють, додаткові послуги, так звані *товари з підкріпленням*. Але в міжнародній економічній діяльності поняття «послуги» має більш широке тлумачення, бо ними є, по суті, той самий товар, реалізація якого приносить його виробнику матеріальну винагороду. Серед найбільш поширених міжнародних послуг, які приносять найбільший прибуток їх виробникам, виділяють туристичні, інжинірингові, реінжинірингові, послуги зв'язку і транспортного обслуговування.

Найбільший дохід будь-якій країні приносить міжнародний туризм. В Україні потенціал туризму використовується не повною мірою, тому він посідає скромне друге місце за обсягами надходжень (що відображається на рахунку поточних операцій у балансі послуг статтею надходжень до платіжного балансу «Подорожі» (див. табл. 3.2)).

*Туризм* – тимчасові виїзди (подорожі) громадян України, іноземних громадян, осіб без громадянства з тривалого місця проживання з оздоровчою, професійно-діловою, спортивною, релігійною, науково-пізнавальною та іншою метою без здійснення оплати в країні (місці) тимчасового перебування.

Напрямки туризму залежать від мети подорожей; загальну їх класифікацію наведено на рис. 5.4 [49].

*Основні чинники*, що спонукають іноземні і вітчизняні фірми залучатися до туристичної діяльності: – *економічні*, які передбачають досягнення максимальної корисності

та забезпечення прибуткового функціонування будь-якого підприємства (фірми), що займається наданням туристичних послуг за рахунок задоволення найвибагливіших потреб споживачів-туристів, що, у свою чергу, забезпечує надходження додаткових коштів до бюджету;

– *соціально-політичні*, які передбачають розвиток та встановлення дипломатичних взаємовідносин між різними країнами міжнародного простору, що відрізняються економічними механізмами, культурою господарювання, національним складом, устроєм тощо завдяки міжнародному туризму;

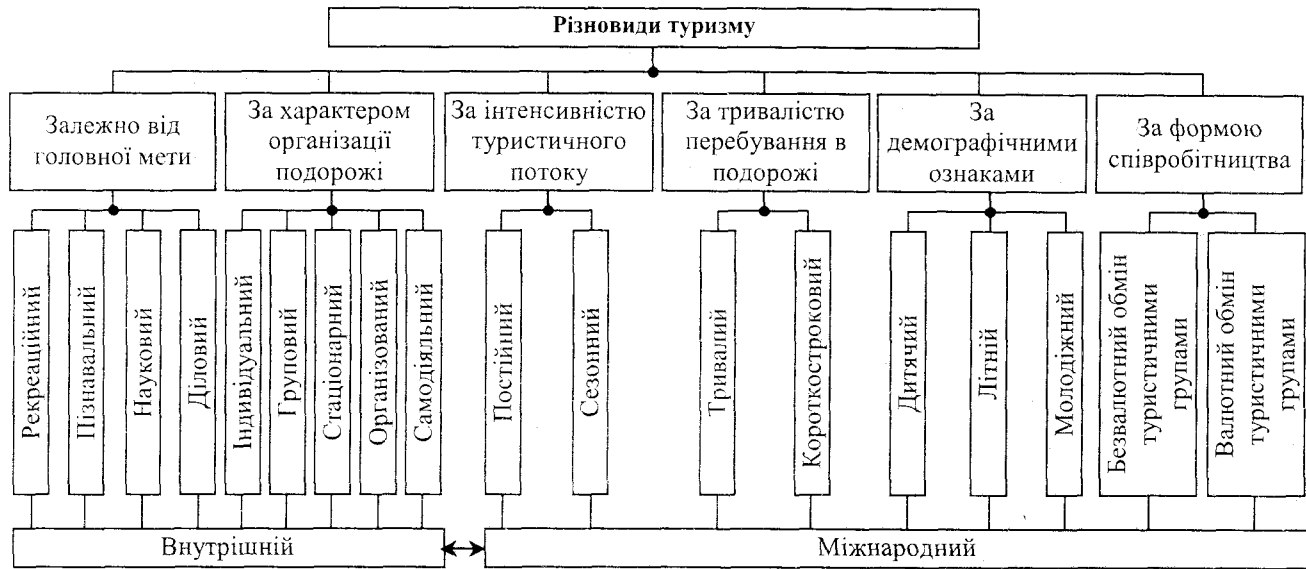


Рис. 5.4. Класифікація туристичних потоків



розвідувальні, які спрямовані на дослідження економічних, кліматичних, екологічних умов для визначення можливості подальшої міграції;

– *пізнавальні*, які характеризують допитливу натуру будь-якої людини, підкріплену відповідною платоспроможністю. Ці чинники обґрунтовують інтерес до історичних, культурних, природно-кліматичних пам'яток.

Щорічно у світі подорожує понад 800 млн осіб. Прибутки від світового туризму в 1998 р. становили понад 400 млрд дол. США (близько 12% світового валового продукту). Більш ніж в 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень до національного бюджету, а в 70 – однією з трьох основних прибуткових статей бюджету. Важливу частину (близько 43%) займає відпочинок на курортах та в інших рекреаційних зонах, а сільський, мисливський та інші спеціалізовані види туризму становлять лише 9%.

В Україні туризм ще не набув пріоритетного становища, незважаючи на виняткові кліматичні та культурно-історичні умови. Це пов'язано з відсутністю інтегрованої системи взаємозв'язків між усіма галузями народного господарства, зокрема між транспортом, промисловістю, сільським господарством, будівництвом, медициною, культурою тощо. Так, в 1999 р. туристичною галуззю України було надано послуг на 16,6 млрд грн., що принесло до бюджетів різних рівнів 6,3 млрд грн. У цей період Україну відвідали 4,244 млн іноземних туристів, та майже 5 млн наших громадян мандрували по її території. Експорт туристичних послуг за 1999 р. склав 51,6 млн дол. США, завдяки чому туризм в експорті України посів п'яте місце [50].

*Перспективи розвитку туризму в Україні* пов'язані з реалізацією глобальної програми створення в Україні транспортних коридорів та розвитку Криму. Це може дати не тільки тисячі нових робочих місць на строк будівництва, а й поштовх для створення багатьох малих та середніх підприємств і принести державі 8 млрд дол. США. До України почали виявляти інтерес й іноземні інвестори (ре-

конструкція київських готелів, діяльність з розвитку туристичної галузі в Карпатському регіоні за підтримки міжнародної організації *TACIS*, відновлення туристичних об'єктів Львова за рахунок Британського фонду *Know-how*, відновлення та реконструкція ялтинського готелю «Ореанда» та відомої «Поляни казок» тощо).

Ефективний розвиток туристичної галузі тісно пов'язаний зі сферою розгалуженої транспортної інфраструктури, адже транспортні послуги відіграють визначальну роль при переміщенні людських, грошових, товарних потоків.

*Транспортні послуги являють собою специфічний товар міжнародної торгівлі, який продається на міжнародних транспортних ринках і забезпечує переміщення товарів і людей.*

з сферою розгалуженої транспортної інфраструктури, адже транспортні послуги відіграють визначальну роль при переміщенні людських, грошових, товарних потоків.

Надходження до прибуткових статей платіжного балансу від реалізації транспортних послуг надають можливість їм посісти панівне місце в статті «Баланс послуг», зокрема за рахунок збільшення експорту послуг.

Налагоджена система транспортного сполучення через держані кордони є важливою умовою ефективного розвитку міжнародних зв'язків України з іншими державами. Обладнання державного кордону, у свою чергу, передбачає розбудову прикордонних переходів, створення пунктів автосервісу, вантажних терміналів, об'єктів для обслуговування пасажирів та екіпажів. Нагальним є вирішення проблеми розбудови державного кордону і вдосконалення транспортного сполучення перш за все з Росією, Білорусією та Молдовою, де прикордонну інфраструктуру доводиться створювати наново.

Частка транспортних послуг у собівартості товару досить значна – від 6,2% для товарів хімії до 20,6% для паперу. Ці дані свідчать про те, що не можна недооцінювати значущість розвитку міжнародного транспортного експедирування. Вивчаючи міжнародний ринок транспортно-експедиційних послуг, слід розглядати не тільки структуру міжнародного транспорту, а й систему логістики товарів, в якій транспорт є важливим, але не єдиним елементом, який

включає в себе все, крім безпосереднього виробництва і споживання. У цій структурі безпосередньо на транспорт припадає близько половини витрат. На вітчизняному ринку транспортно-експедиційних послуг склалася незадовільна ситуація, тому що не всі організації з міжнародних перевезень спроможні якісно виконати весь комплекс транспортних послуг. Має місце низький рівень системи підготовки міжнародних спеціалістів у даній галузі, що підриває довіру до них з боку зарубіжних партнерів, а чинне нормативно-правове регулювання транспортно-експедиційної галузі встановлює багато перешкод на шляху утвердження нових форм господарювання. До внутрішніх чинників незадовільного розвитку вітчизняного транспортно-експедиційного ринку додаються ще й зовнішні, які вказують перш за все на бездіяльність механізмів захисту українських міжнародних перевізників і експедиторів від іноземних і вітчизняних недобропорядних вантажовласників, конкурентів, кримінальних елементів на автошляхах через відсутність належної системи страхування транспортно-експедиційних операцій і контролю за вантажем при перевезенні та налагоджених взаємовідносин у самій транспортній інфраструктурі між її складовими елементами.

Структура транспортних комунікацій у системі інтеграції України в Міжнародну транспортну мережу характеризується її широкою номенклатурою: до неї входить залізничний, автомобільний, морський, річковий, авіаційний, трубопровідний та інші види транспорту [106].

*Залізничний транспорт* є найбільш розвиненим в Україні, за загальною довжиною шляхів він займає четверте місце у світі після США, Росії та Канади. За вантажооборотом він виконує основні обсяги перевезень (40–50%), а за пасажирооборотом є беззаперечним лідером (здійснює 50–70% загального обсягу перевезень).

Україна має розвинуту мережу залізниць. Наявна пропускна спроможність залізничної мережі майже в 3 рази перевищує існуючі розміри руху поїздів. У системі залізничного транспорту України налічується 48 прикордонних

контрольно-пропускних пунктів (ПКПП), з яких міжнародним стандартам відповідають лише ПКПП з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією. Особливістю більшості світових ПКПП є наявність пристроїв для перевантаження експортно-імпортних вантажів з одночасним виконанням митних операцій агентами обох держав. Ті, що існують на кордоні з Білорусією, Росією і Молдовою, дістали статус прикордонних умовно, не маючи достатніх умов для виконання прикордонної передавальної роботи. До цього слід додати ще й дефіцит колій, пов'язаний зі збільшенням часу «обробки» поїздів, перш за все пасажирських; відсутність пунктів огляду затриманих вантажів (спеціальних режимних зон зі складськими приміщеннями), нестачу службово-технічних і допоміжних приміщень, а також інфраструктури для працівників усіх служб ПКПП.

*Автомобільний транспорт*, що займає значне місце в міжнародних пасажирських та вантажних перевезеннях, стабільно перевищує обсяг перевезень вантажів залізничного транспорту у 4,5–5 разів, а за обсягами перевезень пасажирів – у 5–6 разів. В Україні на автомобільному транспорті функціонує 121 ПКПП міжнародного та міждержавного статусу, в тому числі з Польщею, Румунією, Словаччиною, Угорщиною. Всі вони розташовані на 25 головних магістралях і дорогах державного значення. На кордоні з Росією і Молдовою функціонує по 44 автомобільних ПКПП, з Білорусією – 24.

*Морському транспорту* в Україні належить третє місце за вантажооборотом після трубопровідного та залізничного транспорту, однак за кількістю відправлених вантажів він займає досить незначне місце (близько 1%), як і річковий транспорт. Домінуючу частку займають обсяги перевезень у закордонному плаванні (близько 95%). На морському транспорті до складу Мінтрансу України входять 18 портів. Практично всі вони можуть бути використані для забезпечення міжнародних транспортних зв'язків, а також для надання послуг транзитним пасажиром та вантажопотокам.

*Річковий транспорт* хоча й не відіграє визначальної

ролі в обсягах вантажних та пасажирських перевезень в Україні, проте за рівнем доходів має відносні переваги порівняно з іншими видами транспорту. Але, незважаючи на це, ефективність функціонування його значно нижча (близько 20%), ніж в країнах, що мають подібні ресурси. На річковому транспорті статус ПКПП мають Миколаївський та Херсонський річкові порти, а також порт «Кілія». Основними недоліками річкових портів в Україні, що не дозволяє їм претендувати на відповідність міжнародним стандартам, є недостатня пропускна спроможність (як наслідок відпрацьованості перевантажувальної техніки малих глибин біля причалів), відсутність необхідної техніки для перевантаження контейнерів, а також природно-кліматичні обмеження судноплавства.

*Повітряний транспорт* не відіграє суттєвої ролі в загальному обсязі вантажних та пасажирських перевезень в Україні, хоча він залишається поза конкуренцією серед інших видів транспорту відносно швидкості доставки пасажирів і термінових вантажів на велику відстань. На авіатранспорті України в 36 аеропортах діють прикордонні та митні служби, з них 17 мають статус міжнародних. Найвні виробничі потужності аеропортів України дозволяють забезпечити перевезення до 60 млн пасажирів і 182,5 тис. тонн вантажів на рік. Разом з тим обладнання та пропускна спроможність міжнародних секторів і аеропортів не повною мірою відповідають міжнародним стандартам. В усіх відкритих для міжнародних польотів аеропортах не вистачає площ для технічного обслуговування пасажирів і розміщення контрольних служб (митного, санітарного, ветеринарного та фітоконтролю).

*Трубопровідний транспорт* України протягом останніх 10 років нарощує обіг у загальному обсязі транспортних перевезень, частка якого на сьогодні складає 23%. Трубопровідний транспорт має достатні виробничі потужності для забезпечення України енергоносіями – нафтою та газом, а також для виконання функції транзиту російської нафти та газу в країни Південно-Східної Європи. Вигідне геогра-

фічне розташування України дозволяє використовувати транспортні артерії в системі міжнародних транспортних коридорів (МТК), з них чотири з дев'яти проходять по території України: МТК № 3 (Берлін – Вроцлав – Львів – Київ); МТК № 5 (Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів); МТК № 7 (Дунайський); МТК № 9 (Гельсінкі – Київ – Одеса – Димитровград). Головною проблемою в Україні залишаються відсутність і неспроможність залучення інвестицій, потреба в яких для реконструкції МТК оцінюється в 100 млрд грн, ненадійне і нестабільне інформаційне забезпечення, відсутність поєднання з системою міжнародного зв'язку (на базі сучасних засобів та комп'ютерних технологій), відсутність узгодженості з міжнародними транспортними органами (комітетом з внутрішнього транспорту ЄЕК ООН, міжнародним союзом автотранспортників та асоціаціями міжнародних автомобільних перевізників суміжних з Україною країн Європи й Азії) [106].

Забезпечення міжнародних економічних відносин України з провідними державами ринкового простору потребує розвитку *зв'язку*. До послуг зв'язку традиційно відносять телефонну, пейджингову, телеграфну, інші сфери телекомунікацій. Основою телекомунікаційної інфраструктури в Україні є первинна мережа, яка забезпечує організацію типових каналів для сполучення між собою станцій комутації телефонної мережі. *Позитивними факторами розвитку ринку телекомунікацій* в Україні є: висока місткість ринку в міжнародних масштабах; низьке насичення ринку телекомунікаційних послуг в Україні; транзитне положення країни на шляху основних комунікацій з Європи в Азію; висока інтенсивність зовнішніх товарних, фінансових, транспортних, людських потоків; наявність внутрішніх факторів особливого характеру: високий рівень освіти населення (що забезпечує Україні входження до двадцятки провідних країн світу за цим критерієм); високий рівень урбанізації (більше 70% населення України проживає у містах); культурна і споживча орієнтація значної частки населення на європейські стандарти і умови життя внасл-

і док інтенсивного культурного, міграційного і господарського обміну з країнами Західної Європи.

Однак розвиток телекомунікацій згідно із світовими стандартами в Україні йде дуже повільно, що, у свою чергу, гальмує розвиток інших перспективних галузей економіки. Основним *негативним фактором* є низький рівень життя більшості населення. Рівень грошових доходів 50% населення України достатній лише для задоволення первинних потреб. Існує подальша тенденція зниження рівня життя і його якості, що стає основною причиною відмови населення від телекомунікаційних послуг через їх високу вартість. На сучасному етапі телефонна забезпеченість в Україні (22 телефони на 100 мешканців) у 2 рази нижча, ніж у розвинутих європейських країнах [118].

Але з 1993 р. пріоритетним напрямком розвитку первинної мережі стало будівництво волоконно-оптичних ліній зв'язку (ВОЛЗ), здійснено прокладку близько 7,5 тис. км магістральних ВОЛЗ і переходів в інші країни. У тому ж році Україна взяла участь у міжнародних проектах *TEL* (Транс'європейські лінії, довжина лінії 19 тис. км) та *TAE* (Транс-азіатсько-європейські лінії, довжина лінії 17 тис. км), у 1994 р. – *BSFOCS* (сегмент *TAE*, бюджет проекту 80 млн дол. США) і в 1995 р. – *ITUR* (Італія – Туреччина – Україна – Росія, довжина лінії 35 тис. км, бюджет проекту 145 млн дол. США), що дозволило не тільки здійснити вихід на рівень міжнародних комунікацій, а й по завершенні проектів забезпечити роботу єдиної міжнародної або Європейської мережі зв'язку. У 1998 р. Україною було підписано Меморандум про взаємне співробітництво за проектом *OXYGEN* (довжина ліній 275 тис. км, бюджет проекту 15 млн. дол. США), який забезпечив їй доступ до глобальної мережі *Internet*. Завдяки введенню в дію ВОЛЗ та створенню кільцевих магістралей у межах України підвищилась якість послуг зв'язку, а саме послуг телефонної мережі загального користування. Одним з пріоритетних напрямків розвитку галузі зв'язку є створення міжнародних комунікаційних центрів (або міжнародних АТС), що

дозволяє комутувати вихідний та вхідний графік на абонентів у країні або за її межами та забезпечує вихід на вторинні мережі інших країн.

Послуги міжнародного зв'язку в Україні надаються операторами за ліценціями (компанії «Укртелеком», «Утел», «Банкомзв'язок», «Телесистеми України», «Українські комунікації», «Укомлайн», «Київстар»). З 1997 р. активного розвитку набули послуги *стільникового зв'язку*. Розвиток конкурентної боротьби призвів до відчутних змін на ринку стільникового зв'язку. Одним із наслідків конкуренції стало зменшення вартості пакета послуг приблизно в 3 рази. Крім того, конкуренція призвела до активізації роботи у сфері надання *міжнародного роумінгу*. Сьогодні послуги стільникового зв'язку надають такі компанії, як: *UMC*, «Київстар», «Банкомзв'язок» (*Golden Telecom*) та «Цифровий стільниковий зв'язок» (*DCC*).

Таким чином, сьогодні в Україні представлені майже всі стандарти стільникового зв'язку. Незважаючи на це, існують і певні труднощі, які запобігають безпрецедентному розвитку послуг зв'язку відповідно до вимог світових стандартів. Це наявність в Україні близько 70% аналогових АТС в їх загальній кількості (у тому числі вкрай застарілих координатних і декадно-крокових), низька телефонізація більшості областей і сільської місцевості (менше 10 телефонів на 100 мешканців), низькі темпи прокладки ВОЛЗ. Тому розширюються вже діючі цифрові міжнародні АТС у Львові, Одесі, Харкові, а також продовжується будівництво магістральних ВОЛЗ із заходу на схід і з півночі на південь країни. Зростає телефонна щільність на 100 чоловік населення – зараз вона наближається до значення 42, а ще у 1998 р. в Україні телефонна щільність на 100 чоловік складала 22 телефони (на кінець 1996 р. – 18,6) [118].

*Перспективними напрямками розвитку телекомунікацій в Україні* зараз вважають: розвиток так званої *Інтернет-телефонії* (IP-телефонії), послуги якої користуються попитом внаслідок «бідності» населення і його прагнення зекономити на міжнародних переговорах; розвиток мобільного й пей-



джингового зв'язку; прокладка нових ВОЛЗ та заміна фізично й морально застарілих аналогових АТС на цифрові.

Окрім туристичних, транспортних та послуг зв'язку, які, безперечно, становлять основу надходжень коштів до бюджету будь-якої держави, зокрема у сфері міжнародних економічних відносин, є широкий спектр міжнарод-

*Інжиніринг* являє собою інженерно-консультаційні послуги з метою створення підприємств та інших об'єктів.

них послуг, розвиток яких зазнає суттєвих змін залежно від галузі, в яку вони спрямовуються. До таких міжнародних по-

слуг належать операції інжинірингу та реінжинірингу.

*Інжиніринг* характеризує форма послуг виробничого призначення, втілена не в матеріальній формі продукту, а в його корисному ефекті, який може мати матеріальний носій (проектна й технічна документація, графіки) або ні (навчання).

Інжиніринг пов'язаний з підготуванням і забезпеченням процесу виробництва та реалізації, розрахованих на проміжне й кінцеве споживання матеріальних благ і послуг. На відміну від франчайзингу й ноу-хау він має справу з репродукованими послугами, тобто з послугами, вартість яких визначається суспільно необхідними витратами часу на їх виробництво, і тому має багатьох продавців для їх реалізації. Спочатку інжинірингові операції мали характер консультацій, рекомендацій економічних розрахунків, систематизації результатів досліджень, експертної допомоги при розгляді проектів і в розробці пропозицій з удосконалення організації виробництва або технологічних процесів. Такі консультаційно-рекомендаційні інжинірингові операції збереглися і в наш час, доповнившись переліком нових послуг завдяки тому, що найважливішою передумовою виникнення інжинірингових операцій у міжнародних економічних відносинах слугує поглиблення міжнародного поділу праці в умовах науково-технічного прогресу.

Усю сукупність операцій інжинірингу в міжнародній діяльності поділяють на 2 групи: послуги, пов'язані з

підготуванням виробничих процесів в будь-якій галузі, та послуги, що забезпечують нормальний хід процесу виробництва та реалізації продукції. Отже, *повний цикл інжинірингу* складається з таких етапів, як дослідження маркетингової доцільності проекту; вивчення технічних можливостей реалізації проекту, його техніко-економічна оптимізація та упорядкування; оцінка пропозицій, що надійшли за запропонованим проектом; упорядкування інженерно-будівельних проектів під обране устаткування; підготовка торгів на інженерно-будівельні роботи і одночасний нагляд за виготовленням устаткування, його випробуваннями; координація інженерно-будівельних робіт, монтажу; допомога в підготовці обслуговуючого персоналу; задача підприємства замовнику «під ключ» і пуск його в експлуатацію; спостереження і консультації під час експлуатації об'єкта після здачі. Його подальший розвиток включає нові напрямки і сфери діяльності. Найбільш поширені з них послуги такої спрямованості, як *інжиніринговий цикл «товар у руках»* та *інжиніринговий цикл «ринок у руках»*. Після того, як об'єкт будівництва віддано «під ключ», замовник залучає інжинірингову фірму для підготовки інженерного і технічного персоналу, організації процесу виробництва, включаючи матеріально-технічне забезпечення і випуск готової продукції. Така умова в угоді з інжиніринговою фірмою і називається «товар у руках». Умови угоди «ринок у руках» означає, що інжинірингова фірма досліджує ринок, організує рекламу, формує систему збуту і реалізує першу партію товару. Рівень цін на міжнародному ринку на інжинірингові послуги, як і на будь-якому товарному ринку, визначається попитом і пропозицією. Проте різноманітність видів інжинірингових послуг і умов їх здійснення обумовлює індивідуальність цін навіть на аналогічні види робіт, а тому ставки оплати в контрактах на інжиніринг встановлюються умовно.

На відміну від інжинірингу, впровадження реінжинірингу в Україні має особливості, пов'язані з подоланням наслідків командно-адміністративної системи управління

економікою. Реінжиніринг не можна назвати новим засобом управління, оскільки його основи було закладено ще в 80-х рр., а успішна апробація великими іноземними компаніями проводилася з початку 90-х рр. Зокрема, за даними компанії *Ernst & Young*, 100 великих банків Північної Америки витратили в 1997 р. близько 2,8 млрд дол. США тільки на реінжиніринг своїх структурних підрозділів. А темп зростання інструментальних засобів для реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) в США за останні роки склав у середньому 40% за рік [71].

*Реінжиніринг* – це інженерно-консультаційні послуги щодо перебудови систем організації й управління виробничо-торговельним та інвестиційним процесами господарюючого суб'єкта з метою підвищення його конкурентоспроможності й фінансової сталості; фундаментальний перегляд і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвого поліпшення в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування і оперативність.

Радикальне перепроєктування під час реінжинірингу передбачає винахід істотно нових методів роботи, який не має нічого спільного з невеликими структурними поліпшеннями, оскільки повинен забезпечити загальне потужне зростання результативності.

Зазвичай використовують 3 критерії, які допомагають правильно здійснити реінжиніринг бізнес-процесів: *дисфункційність* (виявлення процесів, здійснення яких пов'язане з най-більшими труднощами); *значущість* (виявлення процесів, які найбільше впливають на рішення основних клієнтів підприємства); *здійсненність* (виявлення процесів, які можуть бути легко перепроєктованими в будь-який період часу).

Реінжиніринг не такий актуальний сьогодні для американської економіки, як десять років тому. Проте цей досвід і засоби управління є неоціненною знахідкою для України, тому що більшість підприємств, створених ще за часів СРСР, потребують докорінної перебудови роботи. Прикладами усп-

ішнього реінжинірингу є діяльність компанії *IBM Credit* (дочірньої компанії, що цілком належить *IBM*), яка займається фінансуванням продажів комп'ютерів, програмного забезпечення і послуг, які виробляє *IBM*. Така сфера діяльності має велику цінність для *IBM*, оскільки кредитування покупок клієнтів – надзвичайно прибутковий бізнес. У перші роки існування *IBM Credit* діяла досить неефективно. Коли торговельні агенти на місцях телефонували з проханням про кредитування, то потрапляли до одного з 14 координаторів, який реєстрував запит на аркуші паперу – це був перший етап. На другому етапі співробітник передавав цей аркуш до кредитного відділу, де спеціаліст вводив інформацію в комп'ютер і перевіряв платоспроможність потенційного клієнта. Результати перевірки записувалися все на тому ж аркуші паперу і передавалися далі – в комерційний відділ. Комерційний відділ відповідав на зміни стандартного кредитного договору згідно із запитом клієнта. Після складання тексту договору провідний спеціаліст відділу комерційних операцій вносив особливі умови кредитування в бланк запиту (славнозвісний аркуш паперу) – цим завершувався третій етап. На четвертому етапі запит надходив до співробітника, який займався калькуляцією цін і визначав ставку відсотка за користування комерційним кредитом. Розмір ставки фіксувався в бланку запиту, який далі направлявся в канцелярію на п'ятий етап, де адміністратор узагальнював отриману інформацію в листі, адресованому торговельному представнику. Отже, весь процес займав 6 днів. З погляду торговельного представника, подібний кругообіг дуже затягувався, оскільки давав клієнту 6 вільних днів, протягом яких останній міг знайти інше джерело фінансування чи просто скасувати угоду. Удосконалюючи цей процес, *IBM Credit* здійснила реінжиніринг процесу оформлення запитів. Спеціалісти взяли один бланк і особисто пройшли з ним всі п'ять етапів, пропонуючи персоналу кожного із структурних підрозділів відкласти поточні справи і повністю опрацювати запит згідно з вимогами, виключивши лише той час, протягом якого бланк пролежував на столі кожного клер-

ка, очікуючи на свою чергу. Такий «слідчий експеримент» показав, що на опрацювання одного запиту потрібно лише 90 хв. Таким чином, проблема полягала не в робочих завданнях і продуктивності праці виконавців, а в самій структурі процесу. У кінцевому підсумку *IBM Credit* замінила своїх спеціалістів (з перевірки платоспроможності, калькуляції цін) на працівників широкого профілю. Замість поступової пересилки запиту з відділу до відділу один співробітник (координатор угоди) оформляв його з початку до кінця. Те, чого вдалося досягти *IBM Credit* (90% скорочення часу проходження угоди і зростання продуктивності майже в 100 разів), повністю відповідає визначенню реінжинірингу.

#### 5.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Які з перелічених форм міжнародної передачі технологій належать до здійснюваних на комерційній основі, а які – на некомерційній основі:*

- а) комп'ютерні бази даних, патенти, довідники;
- б) міграція науковців та фахівців;
- в) продаж технологій у матеріалізованому (уречевленому) вигляді;
- г) створення спільних підприємств, якщо цей процес супроводжується потоком інвестиційних товарів чи лізингом;
- д) інжиніринг, реінжиніринг;
- е) навчання, стажування, практика студентів, вчених та фахівців, які відбуваються на паритетних засадах університетами, приватними фірмами;
- є) конференції, виставки, симпозіуми, семінари;
- ж) прями інвестиції та супровідне будівництво, реконструкція, модернізація підприємств, фірм, окремих виробництв?

*2. Хто є основними суб'єктами ринку Інтернет у світі? Яким чином коректується ця структура споживачів Інтернет в Україні (оберіть з наведених категорій користувачів Інтернет тих, хто згідно із Концепцією Інтернет підпадають під це визначення):*

- а) органи державної влади;

- б) державні організації;
- в) органи місцевого самоврядування;
- г) підприємства, організації незалежно від форм власності;
- д) громадські організації;
- е) провайдери послуг Інтернет;
- є) комерційні компанії?

*3. Які з наведених характеристик належать до одноелементного франчайзингу, а які – до багатоелементного франчайзингу:*

- а) створення філії, спільного підприємства чи організація спеціальної служби для адаптації франшизи до потреб місцевих ринків;
- б) контрагенти знаходяться в одній країні;
- в) мовні, торговельні, економічні та політичні розбіжності між країнами обумовлюють різні підходи до реалізації франшизи;
- г) ефективне функціонування без утворення нових структур;
- д) безпосередні відносини між франчайзером та франчайзі?

*4. В яких із перелічених галузей промисловості впроваджується більшість технологій, ноу-хау в розвинутих країнах світу, а які галузі України потребують новітніх технологій:*

- а) загальне машинобудування;
- б) будівництво і промисловість будматеріалів;
- в) радіоелектроніка;
- г) хімічна промисловість;
- д) харчова промисловість;
- е) електротехніка;
- є) металургія;
- ж) легка промисловість;
- з) фармацевтична галузь;
- і) комп'ютерні технології?

5. Розгляньте наведені консалтингові послуги, що мають місце у світовій практиці, за значущістю для українських споживачів:

- а) аудиторська діяльність;
- б) консультації щодо застосування інформаційних технологій;
- в) бізнес-планування;
- г) інвестиційне проектування;
- д) консультації щодо зменшення податкового тягаря;
- е) перед- та післяприватизаційна підтримка;
- є) оціночна діяльність?

6. Які з наведених видів туристичних операцій належать за формою співробітництва до міжнародного туризму:

- а) валютний обмін туристичними групами;
- б) стаціонарний туризм;
- в) молодіжний туризм;
- г) безвалютний обмін туристичними групами;
- д) організований туризм;
- е) короткостроковий туризм?

7. Розташуйте перелічені транспортні послуги в порядку їх значущості для надходження коштів, що фіксуються в платіжному балансі України:

- а) послуги залізничного транспорту;
- б) послуги автомобільного транспорту;
- в) послуги авіатранспорту;
- г) послуги трубопровідного транспорту;
- д) послуги морського транспорту;
- е) послуги річкового транспорту?

8. Які перспективи в Україні для розвитку міжнародних послуг зв'язку (оберіть правильні відповіді):

- а) Інтернет-телефонія (IP-телефонія);
- б) міжнародні телефонні переговори;
- в) розвиток мобільного зв'язку;
- г) розвиток пейджингового зв'язку;
- д) прокладка аналогових АТС;
- е) впровадження цифрових АТС?

9. Охарактеризуйте окремо операції інжинірингу та реінжинірингу за допомогою наведених тверджень, розподіливши їх за ознаками:

а) інженерно-консультаційні послуги, метою яких є створення підприємств та інших об'єктів;

б) перегляд і перепроєктування процесів для досягнення поліпшення за такими показниками результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність;

в) процес, пов'язаний з підготовкою і забезпеченням виробництва та реалізації матеріальних благ і послуг;

г) інженерно-консультаційні послуги з перебудови систем організації управління виробничими, торговельними, інвестиційним процесами суб'єкта господарювання з метою підвищення його конкурентоспроможності та фінансової сталості;

д) форма послуг виробничого призначення, яка втілюється в корисному ефекті, що може мати матеріальний носій (проектна й технічна документація, графіки) або не мати його (навчання, управління).



# 6

## МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

### 6.1. Організаційні форми міжнародної торгівлі

Міжнародні економічні відносини відбуваються між конкретними учасниками – підприємствами чи підприємцями (в разі форми малого бізнесу) – які належать до різних країн і розташовані на території України й інших держав. Господарські відносини суб'єктів господарювання різних країн становлять основу їхньої міжнародної діяльності. Найчастіше вони набувають форми купівлі-продажу товарів чи послуг. На експортно-імпорتنі торговельні операції припадає майже 60% здійснюваних зовнішніх операцій. Всі вони активно опановуються підприємцями України.

Історично склалося так, що зовнішня торгівля є найстарішою формою міжнародних зв'язків, економічна сутність

*Міжнародна торгівля – передача товарів від виробників до споживачів з різних країн на компенсаційній основі.*

якої полягає, по-перше, у перерозподілі результатів людської праці від однієї стадії виробництва до іншої; і, по-друге, у пере-

дачі товарів від виробників до споживачів. Торгівля є чи не найбільш розгалуженою сферою економічної діяльності. Її класифікують за такими ознаками [123]:

– за територіальним напрямком виділяють зовнішню і внутрішню торгівлю;

– за напрямком товарних потоків – експортну й імпорتنу торгівлю;

– за змістом товарних потоків – торгівлю готовою продукцією (за її родами, видами, специфікою), комплект-

ним устаткуванням, сировинними товарами, товарами у розібраному вигляді, споживаним товаром тощо;

– за *специфікою розрахунків* виділяють прямий продаж і зустрічну торгівлю (в тому числі бартер, зустрічні закупівлі товарів за рахунок вартості поставлених товарів і комплектацію імпортного устаткування частинами і деталями виробництва країни імпортера; компенсаційні угоди для погашення фінансового або товарного кредиту поставками товарів; викуп застарілої продукції).

Найбільш традиційними для світової торгівлі є операції (угоди) *купівлі-продажу* товарів-речей, коли продавець зобов'язується продати товар покупцю в узгоджені терміни і на договірних умовах, а покупець – сплатити за нього вказану грошову суму. *Експортні торговельні операції* – це продаж і вивезення товару за державний кордон для передачі його у власність іноземного партнера, *імпортні* – це закупівля та ввезення іноземних товарів для реалізації на внутрішньому ринку.

При *реекспортних операціях* вивозять раніше ввезені в країну товари, що не піддавалися ніякій переробці, при *реімпортних операціях* ввозять у країну раніше експортовані вітчизняні товари, що не отримали за кордоном ніякої переробки. Реекспорт та реімпорт виникають при перериванні нормального перебігу реалізації товарів (послуг), відмовах від оплати, перепродажу, в разі непродажу на аукціонах, повернення з консигнаційних складів, порушення технічних умов покупця тощо.

При *зустрічній компенсаційній торгівлі* передбачаються зустрічні зобов'язання між продавцями і покупцями закупівлі у імпортерів частини або всього товару на грошовій (валютній) чи на безгрошових засадах. Значна частина цих угод відбувається на грошовій засаді. Це короткострокова торговельна компенсація, зустрічні закупки, угоди типу «офсет» та «світч», авансові закупки.

При *короткостроковій торговельній компенсації* на грошовій засаді продавець дає згоду отримати оплату частково чи повністю у вигляді поставок покупця; виручку

експортер отримує за постачання лише після реалізації товарів, залучених до зустрічних угод. Але експортер має право передачі своїх зобов'язань з імпорту до третьої сторони, як і задоволення інтересів у будь-якій формі (наприклад зустрічні закупки для третьої сторони).

*Угода типу «офсет»* є своєрідною вільною угодою, яка не містить юридично оформленого зобов'язання експортера відносно зустрічної закупки, але припускає повне її виконання. Це має місце у відносинах між фірмами, пов'язаними з державними закупками військової техніки, устаткування для атономних електростанцій та інших промислових об'єктів, які частково фінансуються надходженнями від зустрічних поставок.

*Угода типу «світч»* являє собою передачу експортером власних фінансових зобов'язань із зустрічних закупівель до третьої сторони (зазвичай – до значної спеціалізованої фірми).

Зустрічна торгівля головним чином здійснюється за торговельними угодами, при яких продаж визначеного виду товарів (послуг) є умовою придбання інших товарів або послуг. Зростання зустрічної торгівлі є певним наслідком загострення проблеми збуту на світових ринках. Часто внаслідок цього продавці заради можливості продажу власних товарів йдуть на те, щоб одержати від своїх покупців не грошовий еквівалент їх вартості, а товарний, який вони використовують у власному виробництві або реалізують на власний розсуд. Покупці ж, які не мають валюти, за *безвалютною (бартерною) угодою одержують необхідні вироби.*

В Україні законодавчо встановлено перелік високоліквідних товарів і товарів, операції з якими за зовнішньоекономічними товарообмінними (бартерними) угодами заборонено.

Бартерні операції (договори) можуть передбачати виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технологічних виробів і товарів спеціального призначення.

До *виробничої кооперації* відносять такі договори, за якими здійснюються операції поставки сировини, матеріа-

лів, вузлів, деталей, запасних частин, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого й міжгалузевого призначення, технологічно взаємопов'язаних та необхідних для спільного виготовлення кінцевої продукції, а також операції з надання послуг з проектних і ремонтних робіт, технічного обслуговування та технічних операцій.

До *консигнації* відносять такі договори, за якими здійснюються операції з реалізації товарів, відповідно до яких одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту.

До *комплексного будівництва* належать договори, за якими здійснюються операції виконання проектних і проектно-наукових робіт, передачі ноу-хау в галузі будівництва та виробництва будівельних матеріалів, конструкцій, виконання будівельно-монтажних та спеціальних будівельних робіт, у тому числі виконання договорів про реалізацію проектів за схемою «будувати – експлуатувати – передавати» (*Build-Operate-Transfer*), здійснення шеф-монтажу та авторського нагляду у будівництві, виконання пуско-налагоджувальних та гарантійних робіт (послуг), а також поставки машин і механізмів, матеріалів, обладнання, будівельних конструкцій та матеріалів для виконання зазначених робіт.

До *поставки складних технічних виробів* належать договори, за якими здійснюються операції з поставки устаткування частинами, або технічних виробів, що потребують установки, монтажу, налагодження, гарантійного обслуговування і введення їх у дію на місці експлуатації, а також складних технічних виробів, термін виготовлення та транспортування яких перевищує 90 днів.

До *постачання товарів спеціального призначення* належать договори, за якими здійснюються операції з поставки товарів, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

При укладанні бартерних угод експорт товарів (робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності) здійснюється

ся після оформлення *паспорта бартерної угоди*, який являє собою документ контролю й обліку бартерних угод, що здійснюється українськими підприємствами згідно з укладеними зовнішньоекономічними договорами.

Поширеною формою міжнародних економічних відносин є співпраця у сфері бізнесових послуг, тобто *зовнішня торгівля послугами*, пов'язаними з матеріальним виробництвом.

*Послуга* – це така діяльність, що не втілюється у матеріальному продукті, але завжди проявляється у корисному ефекті, який отримує споживач [105]. На світовому ринку купівля-продаж послуг за міжнародними угодами поширена у технічному обслуговуванні та забезпеченні запасними частинами машинно-технічної продукції, інжинірингу, страхуванні, консалтингу та аудиті, оренді тощо.

Купівля-продаж послуг з *технічного обслуговування* та забезпечення запасними частинами машинно-технічної продукції спрямована на забезпечення надійної роботи імпортованої техніки і по суті є продовженням виробничого процесу в невиробничій сфері у частині передпродажного сервісу (та передпродажної доробки, видання інструкцій з використання та каталогів запчастин, створення мереж збуту, технічного обслуговування і ремонту проданих виробів тощо).

Купівля-продаж послуг з *інжинірингу* (інженерно-технічні послуги) також має безпосереднє відношення до виробничого процесу, бо являє собою комплекс комерційних заходів з підготовки та забезпечення процесів виробництва і реалізації продукції, обслуговування будівництва та експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів (в тому числі це науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, передінвестиційні та венчурні дослідження тощо).

Купівля-продаж *страхових послуг* являє собою комерційні операції зі створення страхових фондів для відшкодування збитків підприємців внаслідок надзвичайних подій чи стихійного лиха. Вона поширена як у виробничій, так і в невиробничій сферах.

Купівля-продаж *консалтингових та аудиторських послуг* являє собою комерційні операції з надання покупцеві кваліфікованої допомоги з оптимізації капіталовкладень в нове будівництво, розширення чи реконструкцію (перепрофілювання) підприємства, з удосконалення технології, організації та управління виробництвом, бухгалтерських ревізій стану та ведення фінансової звітності та сплати податків.

Значне місце у міжнародній торгівлі займають *орендні послуги*. Угодою з міжнародної оренди передбачається передача за наймом машин, устаткування, площ, територій іноземному користувачу (орендарю) у виключне користування на визначений термін за певну винагороду. За сутністю це є однією з форм кредитування експорту без передачі власності на товар, бо, з одного боку, дозволяє орендодавцю розширити експорт при відносному зниженні ризику втрат від неплатоспроможності замовника, з іншого – дає змогу орендарю знизити масштаби мобілізації фінансів на придбання необхідних засобів (розподіливши орендні виплати на тривалий термін) [78].

За терміном дії орендної угоди визначають:

- *короткострокову оренду, рентинг* (наймання об'єкта на термін від кількох годин до одного року);
- *середньострокову оренду, або хайринг* (наймання об'єкта на строк від одного до трьох–п'яти років);
- *довгострокову оренду, або лізинг* (наймання об'єкта на три–п'ять і більше років); він є найбільш поширеним і пов'язаним з інвестиційною та виробничою діяльністю орендаря.

Міжнародний лізинг здійснюється між суб'єктами лізингу, які знаходяться під юрисдикцією різних країн, або у випадку, якщо майно й платежі перетинають державні кордони. Він може здійснюватися за двома формами: оперативний та фінансовий лізинг.

За угодою *оперативного лізингу* лізингоодержувач за своїм замовленням отримує від лізингодавця для платного користування об'єкт лізингу на строк, менший того, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, визна-

ченої в день укладання угоди. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути поновлений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у користування іншому лізингоодержувачу за лізинговою угодою [121].

За угодою *фінансового лізингу* лізингоодержувач за своїм замовленням отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший того, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання угоди. Сума відшкодування вартості об'єкта лізингу в складі лізингових платежів за період дії договору повинна включати не менше 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання угоди. По закінченні терміну фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Міжнародний лізинг може здійснюватися у формах [121]:

- *бартерного лізингу*, яким передбачається замість лізингових платежів поставка лізингоодержувачем лізингодавцю будь-яких товарів, які він має, за умови згоди лізингодавця прийняти їх замість лізингових платежів;

- *компенсаційного лізингу*, яким передбачається постачання лізингоодержувачем лізингодавцю товарів, вироблених з використанням об'єкта лізингу як лізингові платежі.

При перетинанні державного кордону об'єкти лізингу підлягають митному оформленню при ввезенні на митну територію України. Крім того, митному оформленню підлягають товари, які вивозяться з митної території України як лізингові платежі за угодою лізингу відповідної форми.

## 6.2. Організаційні форми міжнародної спільної виробничої діяльності

Прискоренню економічного розвитку України, наближенню її виробничої та соціально-економічної інфраструктури до світового рівня сприяє створення спільних з іноземними засновниками підприємств на власній території.

Такі утворення базуються на інтернаціональній формі власності, бо створюються шляхом поєднання майна вітчизняних та закордонних фізичних або юридичних осіб.

*Характерними рисами СП є [71]:*

– створення з іноземним партнером спільної власності на матеріальні і фінансові ресурси, які використовуються

*Спільне підприємство (СП) є формою господарського та правового співробітництва з іноземним партнером, при якій вони виступають єдиною юридичною особою.*

для виконання виробничих, науково-технічних, зовнішньоторговельних та інших функцій;

– вироблені товари та послуги становлять спільну власність;

– партнери несуть спільну відповідальність за ризики та збитки;

– реалізація продукції (послуг) відбувається як у країні базування СП, так і за її кордонами;

– має місце спільне управління діяльністю підприємства на засадах узгодження власних інтересів засновників;

– співвласники спільного майна, об'єднуючи його, зберігають свої права як на внесену ними частку матеріальних та фінансових засобів, так і на відповідне цій частці отримання доходів від реалізації вироблених підприємством товарів (послуг).

Таким чином, СП є специфічним видом власності, що виникає у процесі розвитку міжнародного економічного співробітництва, в якому МПП конкретизується як встановлення тісних коопераційних господарських зв'язків у єдиному підприємстві. Таке підприємство є однією з форм прямих іноземних інвестицій у господарство країни, яка їх приймає.

Привабливість залучення ресурсів іноземних партнерів для створення СП зумовлена рядом *переваг для держави, яка приймає їх:*

– імпорт прямих підприємницьких капіталів спричинює збільшення виробничих потужностей та ресурсів;

– сприяє поширенню передової технології, стандартизації й уніфікації;



удосконалює управління підприємством;

підвищує кваліфікацію кадрів та якість продукції;

– сприяє більш продуктивному використанню національних ресурсів, подоланню структурних диспропорцій у національній економіці;

– створює можливості виходу вітчизняних товарів і нових технологій на світовий ринок;

– сприяє розвитку національної науково-дослідної бази;

– підвищує попит на національні фактори виробництва;

– збільшуються експортні надходження до країни у вигляді податків на діяльність СП;

– ризик повернення іноземних капіталовкладень повністю покладено на засновників.

*Для іноземного партнера – власника капіталу – теж є певний інтерес у створенні СП, який полягає:*

– у збільшенні прибутків від участі в експлуатації природних і трудових ресурсів країни, яка їх приймає, порівняно з прибутками на умовах міжнародної торгівлі;

– підвищенні конкурентоспроможності виробленої продукції на міжнародному ринку за рахунок зниження витрат, яке досягається шляхом залучення більш дешевих природних ресурсів, виробів первинної переробки сировини, економії на оплаті праці працівників менш розвиненої країни;

– розширенні обсягів продажів своєї продукції в країні базування та можливість повного витіснення національних товаровиробників з внутрішнього ринку.

Слід відзначити, що за економічним змістом участь іноземних засновників у створенні СП є однією з форм експорту капіталу, яка набула широкого визнання у світі.

В Україні має місце динамічний процес створення СП в усіх видах діяльності у виробничій і невиробничій сферах. Серед них домінує створення нових підприємств з іноземними інвестиціями у харчовій промисловості, машинобудуванні та металообробці, паливній галузі, будівництві та виробництві будівельних матеріалів. Середній розмір інвестицій складає до 500 тис. дол. США на одне підприємство, кількість інвестованих зарубіжними партнерами підприємств вже пере-

вищила 7 000. На промисловість та будівництво припадає трохи більше 60% загальної суми інвестицій, на внутрішню торгівлю – близько 20%, на фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення – близько 7%.

Вже помітні певні *тенденції розвитку спільного підприємництва в Україні* [70]:

- стійке поширення спрямування СП на нові види економічної діяльності;

- переважна більшість партнерів є вихідцями з країн СНД, колишнього СРСР, та з країн, що розвиваються;

- поступове збільшення потоку капіталовкладень з промислово розвинених країн;

- створення СП, як правило, на двосторонній основі;

- орієнтація міжнародних СП на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені, збут яких легко забезпечити на внутрішньому ринку;

- підтримка традиційної експортно-імпоротної орієнтації України;

- обережність іноземних партнерів у великих інвестиціях;

- активна участь малих зарубіжних фірм, орієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій;

- зосередження міжнародних СП у промислових центрах, індустріально розвинених регіонах України та у ВЕЗ.

На території України можуть створюватися спільні підприємства у таких формах:

- нові спільні підприємства з певною часткою участі іноземного капіталу та їхні філії чи дочірні компанії;

- перетворення існуючого підприємства у спільне внаслідок значного розширення масштабу виробництва на основі залучення іноземного капіталу (шляхом безпосереднього інвестування іноземного капіталу у підприємство, придбання акцій українського підприємства чи купівлі частки його майна);

- укладання інвестиційного контракту між іноземним і національним партнерами на будівництво капіталомістких об'єктів у промисловій сфері чи господарській інфраструктурі.

В усіх випадках установчими документами на створення СП регулюються всі економічні питання спільної діяльності: масштаб виробництва, пропорції розподілу результатів його діяльності, система управління, схема сплати мита, термін співробітництва і залучення (у разі необхідності) кредиту іноземного чи національного банку та умови такого кредиту.

Серед новостворених СП в останні роки поширена така специфічна форма міжнародного виробничого співробітництва як толінг.

Під *толінгом* розуміють роботу вітчизняного підприємства на іноземній давальницькій сировині. Сутність толінгової угоди полягає в тому, що іноземна фірма фінансує імпорт сировини та її переробку на вітчизняному підприємстві, оплачує його роботу. Отже, власником виробленої з цієї сировини продукції є іноземна фірма (кредитор), а національне підприємство не тільки відшкодовує витрати на переробку сировини, але й отримує прибуток і можливості проникнення з власною продукцією на ринок іноземного партнера [103].

Толінг досить поширений в Китаї, Росії та інших країнах СНД. В Україні за толінговою схемою працюють головним чином підприємства легкої промисловості.

СП є юридичною особою, самостійним господарюючим суб'єктом на території України. СП має статутний фонд засновницького капіталу, який утворюється за рахунок первісних і додаткових внесків його учасників. Це, зокрема, кошти, будівлі, споруди, устаткування, будь-які матеріальні цінності, право користування землею, водою та іншими природними ресурсами, ліцензіями, ноу-хау. Внески до статутного фонду оцінюються в національній та іноземній валюті (з перерахунком останньої в гривні за офіційним курсом національного банку на день підписання договору про створення СП).

СП як юридична особа, зареєстрована на території України, має такі *обов'язкові ознаки* [70]:

- самостійний баланс;
- функціонує на засадах комерційного розрахунку, самоокупності і самофінансування;

– самостійно розробляє та здійснює програму виробничої діяльності;

– самостійно організує збут продукції власного виробництва;

– самостійно відповідає власним майном за своїми зобов'язаннями (тобто держава базування СП не несе відповідальності за їхні зобов'язання);

– повинно обов'язково страхувати власне майно в Україні, в національних страхових органах;

– майно СП охороняється державним українським законодавством: воно не може бути вилучене державою чи примусово відчужене за плату;

– стягнення на майно СП може бути накладене тільки за рішенням компетентного судового органу України чи (за домовленістю сторін) третейським судом;

– порядок розподілу доходів відбувається за чинним законодавством України: передусім сплата податків, передбачених законодавством України (з відрахуванням до фондів виробничого розвитку та соціального розвитку), частина ж прибутку, що залишається, розподіляється відповідно до умов угоди-заснування СП (тобто в товариствах – за частками паїв, в акціонерних товариствах – за акціями, при контрактних угодах – за домовленістю);

– іноземний партнер має право без перепон переказувати власну частку прибутку за межі України в іноземній валюті (при цьому всі валютні витрати СП повинно здійснювати за кошти, отримані від реалізації продукції на зовнішньому ринку);

– вищим органом управління СП є Правління, оперативною діяльністю займається Дирекція (в їх складі є іноземні громадяни і громадяни України).

Статус юридичної особи СП одержує в Україні після реєстрації в Міністерстві фінансів України установчих документів на термін дії, вказаний в них.

Для іноземних партнерів дуже важливими є наявність законодавчих гарантій вільного вилучення своєї частки власності та застосування загальноприйнятих у світі норм вирішення практичних питань спільного підприємства.

Взагалі, утворення спільних підприємств є високоефективним для сучасного стану економіки України.

### 6.3. Залучення маркетингових засобів для підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємств

Підприємства мають необхідність у ефективній реалізації своєї продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках. Згідно з концепцією маркетингу, *на будь-якому ринку найбільшого успіху досягне те підприємство, яке надасть споживачам найліпші товари за найбільш привабливих умов.* Отже, маркетологи повинні позиціонувати товари і послуги таким чином, щоб споживачам вони здавалися привабливішими за пропозицію конкурентів. Для цього необхідно вивчати потреби споживачів не взагалі, а за типами споживчих ринків, які класифікуються таким чином:

- індивідуальний національний споживчий ринок, що складається з одиничних споживачів, сімей, домогосподарств, які купують товари (послуги) для задоволення власних потреб;

- ринок виробників, представлений національними підприємствами, які купують товари (послуги) для подальшої переробки чи перепродажу;

- ринок невиробничих національних установ та організацій, представлений школами, лікарнями, комунальними та іншими інституціями, які купують товари (послуги) для використання у власній діяльності;

- міжнародний ринок споживачів, який становлять виробники, організації, що забезпечують товарорух між країнами, державні установи та індивідуальні споживачі з інших країн, які купують товари (послуги) у своїх цілях;

- середовище зацікавлених в продукції осіб (банки, інвестиційні компанії, засоби масової інформації, громадські організації тощо).

У сучасному світі ефективність збутової діяльності підприємства підвищують посередники:

- дилери (які діють від свого імені за власні кошти);
- комісіонери (які діють від свого імені за рахунок товаровиробника);
- агенти (які діють від імені і за рахунок товаровиробника).

Формування маркетингового механізму регулювання міжнародної економічної діяльності підприємств відбувається на засадах керівного впливу держави на товаровиробників експортоспроможної продукції з метою підвищення їхньої пропозиції на зовнішніх ринках. Досягнення останніми максимального результату забезпечує підвищення якості вітчизняних товарів, збільшення кількості товаровиробників-експортерів, регіонів-експортерів та нарощування обсягів індивідуальної пропозиції кожним товаровиробником товарів своєї номенклатурної групи, що можна формалізувати виразом

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{q=1}^p E_{ijq} \rightarrow \max \quad \text{при} \quad \begin{cases} i \rightarrow \max \\ j \rightarrow \max \\ q \rightarrow \max \\ K_{ij} \rightarrow \max \end{cases}, \quad (6.1)$$

- де  $i$  – кількість видів експортованих товарів ( $i \leq n$ );  
 $j$  – кількість товаровиробників-експортерів ( $j \leq m$ );  
 $q$  – кількість регіонів-експортерів ( $q \leq p$ );  
 $K_{ij}$  – рівень якості  $i$ -го товару  $j$ -го підприємства.

Зміцнення міжнародних зв'язків підприємства на світовому ринку за допомогою маркетингу передбачає [117]:

- дослідження основних характеристик сучасного світового ринку, його динаміки, тенденцій розвитку і пріоритетів;
- визначення суб'єктів міжнародних зв'язків та особливостей поведінки і мотивації при здійсненні ними маркетингової діяльності;
- характеристику конкурентної ситуації;
- розробку стратегії виходу і діяльності на потенційному зарубіжному ринку;

визначення проблем і специфіки технології організації маркетингової діяльності на зовнішніх ринках.

В Україні, незважаючи на труднощі виходу на зовнішні ринки, процес утворення маркетингових структур відбувається досить інтенсивно, як і маркетингових підрозділів на середніх та значних підприємствах. Маркетологи здійснюють розробку товару, здатного задовольнити бажання і потреби, розміщення товару на зовнішньому ринку у тому місці, де його придбають, встановлюють конкурентоспроможну ціну і забезпечують стимулювання збуту.

Вирішення цих проблем ґрунтується на урахуванні рідкості продукції (ресурсів), її ціни, унікальності продукції (ресурсів), якості, дизайну та наявності дорогої чи дешевої продукції-замінника і становить основу маркетингової стратегії в цілому.

*Маркетингова стратегія підприємства є деталізованою за напрямками його діяльності, ринками і часом політика поведінки на зовнішньому ринку.*

Нині в Україні вітчизняна продукція здебільшого не витримує конкуренції з більшістю закордонних товарів через низьку якість, поганий дизайн, відсутність у підприємств маркетингової стратегії просування товарів до споживача. Тому процесу виходу товарів на зовнішній ринок передують зміцнення його позицій на внутрішньому ринку.

Інтеграція вітчизняних товаровиробників у зовнішню торгівлю зумовлює розвиток в Україні таких інституцій, як біржі, аукціони, торги, виставки, ярмарки.

*Біржова торгівля дає змогу концентрувати попит і пропозицію на товари в межах певної території без ввезення туди цих товарів. Товарна біржа є постійно діючим оптовим ринком чистої конкуренції, на якому за визначеними правилами здійснюються угоди купівлі-продажу на якісно однорідні і взаємозамінні товари.*

*Функції товарних бірж полягають у такому:*

– щоденне встановлення цін на різні товари, що є своєрідним індикатором співвідношення попиту і пропозиції на окремий товар;

– хеджування як форма страхування ціни, за якою продається чи купується товар в майбутньому, за допомогою ф'ючерсів та опціонів;

– гарантування виконання зобов'язань поставки товару за зовнішньоекономічним договором, яке забезпечується достатньою кількістю наявного товару на складах біржі;

– здійснення спекулятивних операцій та додаткового інвестування в товари, арбітражних операцій та комплексного фінансування проекту товару.

*Фондова біржа* – постійно діючий ринок, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу цінних паперів, функціями якого є:

– встановлення ринкової вартості цінних паперів;

– перерозподіл капіталу між підприємствами, галузями, сферами діяльності;

– відтворення ділової активності як в окремих галузях, країнах, так і у світовій економіці в цілому.

На біржову торгівлю припадає до 20% товарного експорту. В Україні вона перебуває в стадії розвитку, головним чином у вигляді товарних бірж та нерухомості переважно в Києві та обласних центрах.

*Аукціон є спеціально організованим періодично діючим ринком, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу шляхом цінового змагання між покупцями.* Там здійснюється торгівля товарами, які мають індивідуальні особливості і властивості. Перевага аукціонної торгівлі – в її зручності для постачальників і покупців завдяки зосередженню великої кількості різних товарів і залученню великої кількості покупців. В Україні аукціонна торгівля лише розвивається.

*Міжнародні торги – організаційна форма проведення міжнародних торговельних операцій, при якій покупець оголошує конкурс для продавців на товар з певними характеристиками.* Особливостями торгів є:

– зростання кількості торгів на нові види обладнання, технологій, комплектуючих об'єктів, послуг та учасників торгів;



перерієнтація торгів з цінових факторів на техніко-економічні та пільгові умови фінансування;

– участь у торгах невеликих фірм.

Міжнародні торги з метою закупівель товарів застосовуються країнами, що розвиваються, де існує високий ступінь втручання держави у сферу зовнішньої торгівлі. Торги також дають змогу залучити великі та фінансово стійкі фірми, що зменшує для покупців ризик невиконання постачальниками зобов'язань. В Україні міжнародні торги більше знають як *тендери* і така форма торгівлі дедалі поширюється на все більші види товарів та учасників.

Для України все більшого значення набуває участь вітчизняних товаровиробників у міжнародних *виставках-ярмарках*. Еволюція виставкової діяльності (з демонстрації досягнень у будь-якій галузі до перетворення у товарні ярмарки з виставкою зразків для купівлі-продажу продукції) поступово призвела до переходу виключно торговельних ярмарків із сфери торговельних взаємовідносин до сучасних засобів комерційної комунікації і нових форм у сфері взаємовідносин між виробником і споживачем.

Виставки-ярмарки диференціюються за регіональною ознакою (місцеві, регіональні, континентальні, всесвітні) та за видами демонстрованих товарних груп і галузей. У промисловості ті галузі, які можуть експонувати інвестиційні товари і технології, проявляють найвищу виставкову активність.

Існують стаціонарні і пересувні виставки. Прикладом є постійно діюча європейська пересувна виставка фірми *IBM-Exhibit*, експозиція якої переміщується автобусами по країнах Європи із зупинками на кілька днів у великих містах. Утримання її коштує *IBM* понад 10 млн фунтів стерлінгів на рік.

Галузеві виставки мають чітку спеціалізацію і орієнтовані головним чином на відвідувачів-спеціалістів для більшої інформованості потенційних споживачів щодо властивостей нових або удосконалених товарів тих чи інших виробників.

Виставково-ярмаркова діяльність в Україні ще не знайшла гідного місця у побудові ефективних відносин

між товаровиробниками і покупцями на внутрішньому і зовнішньому ринках. Не всі вітчизняні підприємці обізнані з можливостями, особливостями та ефективністю виставкової діяльності. Проте експонування продукції на зовнішніх виставках є найпростішою формою заявки про себе вітчизняними виробниками у світі.

Виставки-ярмарки мають різний рейтинг серед експонентів і відвідувачів, який складається під впливом кількості економічно розвинених країн-експонентів, числа представлених галузей, новизни продукції тощо.

В Україні ще не склалася чітка обґрунтована оцінка рейтингу виставок як таких та ефективності участі підприємств в них. Досить поширеними є кінцеві показники «досягнутого відвідувача» (як частка витрат, що припадає на одного відвідувача) та «досягнутого партнера» і середня собівартість підписання контракту. Проте немає показника попередньої оцінки доцільності для виробника-експонента участі в тих чи інших виставках-ярмарках. Таким показником може стати *рейтинг* (значущість). У його формуванні найбільш важливі такі ознаки:

- кількість країн-експонентів та рівень їхньої економічного розвитку;
- кількість представлених на виставці галузей промисловості (непромислової сфери) та їхня значущість для країни-експонента;
- кількість фірм-експонентів та їхня значущість для відповідної галузі у власній країні;
- місце розташування виставки-ярмарки.

Чим вищий за визначеними ознаками рейтинг, тим більш значущою буде для підприємства-експонента участь у певній виставці-ярмарці.

Числове значення загального рейтингу конкретної виставки-ярмарки можна встановити за формулою

$$R = I_{KP} \cdot I_{ГЛУ} \cdot I_{MP} \cdot I_{П}, \quad (6.2)$$

де  $R$  – рейтинг конкретної виставки-ярмарки як частка одиниці;

$I_{КР}$  – індекс значущості у світі країн-експонентів, які взяли участь у даній виставці-ярмарці;

$I_{ГАЛ}$  – індекс значущості галузей, представлених на виставці-ярмарці в господарстві конкретної країни-експонента;

$I_{МР}$  – індекс престижності місця розташування виставки-ярмарки;

$I_{П}$  – індекс значущості підприємства у відповідній галузі власної країни.

Індекс значущості країн-експонентів можна встановити на основі кількості країн-експонентів ( $m$ ) та рейтингу їхнього економічного розвитку ( $\tau_{с.кр}$ ), встановлюваного щорічно провідними міжнародними організаціями:

$$I_{КР} = \tau_{с.кр} \left( 1,01 - \frac{1}{m} \right), \quad (6.3)$$

де  $\tau_{с.кр}$  – усереднений рейтинг країн-експонентів (є середньоарифметичною індивідуальних рейтингів економічного розвитку країн-учасниць):

$$\tau_{с.кр} = \frac{\tau_1 + \tau_2 + \dots + \tau_m}{m} = \frac{\sum_{i=1}^m \tau_i}{m}, \quad (6.4)$$

де  $\tau_1, \tau_2, \dots, \tau_m$  – індивідуальні рейтинги  $i$ -ї країни експонента (за місцем країн у світовій економіці);

$m$  – кількість країн-експонентів, учасниць даної виставки;

$(1,01 - 1/m)$  – множник, зміст якого полягає в тому, що збільшення кількості учасників ( $m \rightarrow \max$ ) підвищує індекс ( $I_{КР} \rightarrow 1$ ). Число 1,01 (більше 1) необхідне для того, щоб при участі лише однієї країни (тобто виставка-ярмарка відбувається у власній країні виробників) можливо було б визначити рейтинг такої виставки (не повернувши добуток у нуль).

Для практичних розрахунків рейтингу виставки рекомендуються дещо узагальнені орієнтовні рейтинги країн, з якими найчастіше мають міжнародні відносини вітчизняні

виробники: 100 – для США і Японії, 90 – для Великобританії, 80 – для ФРН, Франції і Швейцарії, 70 – для Італії, 60 – для Іспанії, Швеції, Тайваню, 40 – для Чехії, 30 – для Польщі, 20 – для країн Балтії, 10 – для Росії і України.

Індекс значущості галузей визначається (аналогічно індексу значущості країн) на підставі обліку кількості представлених галузей та їхньої значущості в економіці країн-експонентів:

$$I_{ГЛАЛ} = i_{С.ГЛАЛ} \left( 1,01 - \frac{1}{n} \right), \quad (6.5)$$

де  $n$  – число галузей, представлених на виставці (чим їх більше, тим вищий рейтинг виставки, тобто  $n \rightarrow \max$ ,  $I_{ГЛАЛ} \rightarrow 1$ );

$i_{С.ГЛАЛ}$  – усереднена значущість конкретної галузі для економіки  $i$ -ї країни:

$$i_{С.ГЛАЛ} = \frac{i_1 + i_2 + \dots + i_n}{n} = \frac{\sum_{j=1}^n i_n}{n}. \quad (6.6)$$

Значущість конкретної галузі для економіки  $i$ -ї країни можна визначити як частку ВВП цієї галузі (чи частку чистої продукції) у ВВП країни (чи у складі новоствореної вартості країни).

Індекс, що характеризує престижність місцерозташування виставки-ярмарку ( $I_{MP}$ ), можна також визначити дещо узагальнено. Для практичних розрахунків рекомендуються такі його значення: для Європейського регіону (як найбільш насиченого виставковими інституціями та доступного для українських виробників) – 10, Північної Америки – 9, Південно-Східної Азії – 6, Африки, Близького Сходу та Південної Америки – по 5, Австралії – 4.

Індекс значущості конкретного  $q$ -го підприємства у відповідній  $j$ -й галузі власної країни ( $I_{П}$ ) визначається аналогічно індексу країн чи галузей:

$$I_{П} = i_{С.П} \left( 1,01 - \frac{1}{P} \right), \quad (6.7)$$

де  $P$  – кількість фірм-експонентів (підприємств-експонентів), які беруть участь у виставці (чим їх більше, тим вищий рейтинг виставки, тобто при  $P \rightarrow \max$ ,  $I_{II} \rightarrow 1$ ;

$i_{C,II}$  – усереднена значущість фірм, компаній, підприємств – експонентів виставки. Його можна визначити (аналогічно значущості країни чи галузі) як середньоарифметичну індивідуальних рейтингів кожної  $q$ -го підприємства в  $j$ -й галузі  $i$ -ї країни:

$$i_{C,II} = \frac{i_1 + i_2 + \dots + i_p}{P} = \frac{\sum_{q=1}^p i_{pji}}{P}. \quad (6.8)$$

Значущість конкретного підприємства (компанії, фірми) у галузі можна визначити як частку продукції  $j$ -ї галузі, яка виготовляється даною фірмою в  $i$ -й країні.

Узагальнену ефективність діяльності конкретної виставки визначає кількість контрактів та угод, укладених протягом року, загальна сума цих угод, середня вартість однієї угоди та середня її тривалість.

Експонування продукції товаровиробника може бути більш-менш інтенсивним і завжди пов'язана з маркетинговими витратами, що, у свою чергу, відбивається на ефективності діяльності підприємства в цілому.

Витрати, пов'язані з експонуванням продукції, включають витрати на виготовлення виставкового зразка, його транспортування, монтажно-налагоджувальні та пускові роботи по забезпеченню демонстрації зразка у дії, на поточне виставкове обслуговування зразка.

Економічна ефективність виставкової діяльності для виробника складається із співвідношення його річних витрат на неї та отриманого доходу у вигляді суми усіх укладених на виставках угод (контрактів) за цей же рік. Сучасна міжнародна економічна діяльність України потребує розширення демонстрації продукції національних виробників не тільки за кордоном, але й залучення іноземних експонентів до власної країни.

Успішне експонування продукції для закордонних покупців та продаж на зовнішньому ринку пов'язані з підвищенням її конкурентоспроможності.

Під конкурентоспроможністю продукції на зовнішніх ринках розуміють сукупність якісних і вартісних властивостей продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів певної країни або групи країн.

Конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку залежить [86]:

- від наявності споживача даного виду продукції;
- кількості конкурентів, які випускають аналоги;

- обсягів виробництва й реалізації продукції підприємств-конкурентів;

- важливості для конкурентів «панування» в тому сегменті ринку, який вже освоєний чи планується до завоювання;

- основних напрямків конкурентної боротьби на певному зовнішньому ринку;

- стратегічної мети діяльності конкурентів (контроль за каналами реалізації та діяльністю постачальників з метою зниження витрат);

- прагнення до горизонтальної інтеграції (виявлення можливостей контролю та управління сектором певної галузі);

- комплексу методів конкуренції (вплив на ціни, якість продукції, технологічний рівень, дизайн, сервісні послуги, імідж підприємства і товарного знака та ін.);

- стабільності попиту на продукцію підприємства у певних сегментах ринку.

На світовому ринку *цінова конкуренція* все більше поступається *неціновий* перш за все за технічним рівнем та якістю продукції. Тому експортер забезпечує конкурентоспроможність свого товару за рахунок підвищення корисного ефекту споживача порівняно з рівнем витрат на придбання даного товару або його аналогу. Це є основним при формуванні «портфеля» іноземних замовлень та спрямуванні інвестицій закордонних інвесторів в українське виробництво.

На конкурентоспроможність експортної продукції впливають *фактори* [86]:

*економічні*, що характеризують основні економічні та споживчі властивості продукції (ціну, собівартість, попит тощо), і відтворюються в показниках загальних витрат на придбання продукції та сумарних експлуатаційних витратах за термін її служби;

– *класифікаційні* (параметри призначення), що використовуються для визначення належності продукції до відповідного класу за певними ознаками (видом, призначенням, змістом, новизною);

– *техніко-технологічні*, які визначають технічні властивості продукції і регламентуються національними і світовими технологічними стандартами;

– *юридичні* (нормативно-правові), які визначають правову захищеність продукції на зовнішньому ринку;

– *ергономічні*, які характеризують властивості продукції в процесі її використання (гігієнічні, антропометричні, психофізичні);

– *естетичні*, які відображають виразність і досконалість зовнішнього виду продукції, особливості її сприйняття споживачами в процесі експлуатації (колір, дизайн, зручність у користуванні);

– *організаційні*, які призначені для оцінки умов платежу, поставок, термінів та умов гарантій, сервісних послуг тощо;

– *нецінові*, які складають унікальність, ефективність інформаційної бази для інтенсифікації збуту, динамізм збуту, можливість швидкого реагування на ринкову кон'юнктуру.

Українські виробники, як правило, випускають недостатньо конкурентоспроможну для світового ринку продукцію. Подолати це можна завдяки впровадженню на підприємствах відповідних програм підвищення конкурентоспроможності, орієнтованих на вимоги відповідного сегмента зовнішнього ринку. Така програма стосується напрямків опрацювання як цінової та кредитно-інвестиційної, так і антимонопольної політики, політики оподаткування, дер-

жавного регулювання імпорту продукції та експорту матеріальних складових для її виробництва.

Лідерство на світовому ринку належить компаніям, які виробляють продукцію, що зберігає високі конкурентні властивості та технічну новизну протягом тривалого терміну. До таких компаній належать японські виробники комп'ютерів, американські виробники медичної техніки, швейцарські виробники годинників. З українських товарів широке визнання одержав комплекс машин і технологія контактного стикового зварювання методом імпульсного оплавлення, винайдена інститутом ім. Є.О.Патона, що не мають аналогів у світі.

Конкурентоспроможність продукції оцінюється відношенням корисного ефекту до сумарних витрат на придбання та експлуатацію товару. Чим воно більше, тим вища конкурентоспроможність продукції.

Успішність маркетингу підприємства на зовнішньому ринку залежить від культури та його іміджу.

Атмосфера чи клімат в організації визначають культуру корпорації, яка відображає переважні звичаї, намагання та очікування в організації. *Імідж підприємства* як внутрішній, так і зовнішній, складається з того враження, яке створюється співробітниками, клієнтами та громадською думкою в цілому [71]. Це враження стимулює клієнтів до купівлі товарів у певних фірмах. Кожна компанія має власний імідж. Буде він сильним, прозорим та винятковим чи хаотичним, непевним та фрагментарним – цілком залежить від уміння використати цей ресурс.

*Корпоративний імідж* – це сприйняття у цілому підприємства суспільством та його окремими членами (споживачами, діловими партнерами, урядовцями, службовцями тощо) як у внутрішньому, так і в зовнішньому ринковому середовищі.

Корпоративний імідж формується з таких складових, як продукти та послуги (включаючи якість продукту, інновації та турботу про споживача), соціальну відповідальність і розуміння ролі компаній в суспільстві та його етичні



норми, оточення (офіс, виробні споруди), комунікації (реклама, зв'язки із спільнотою, особиста комунікація, публікації та програми корпоративної ідентичності).

Позитивний імідж залучає клієнтів, стимулює покупців до придбання товарів саме цієї фірми. Сильний корпоративний імідж може дати суттєву перевагу, особливо у випадку, коли підприємство не відрізняється (або незначно відрізняється) на ринку від конкурентів. В Україні є приклади позитивного використання корпоративного іміджу для позиціонування товару на ринку (компанії «Торчин продукт», «Оболонь»). Показово, що найбільше використовують власний корпоративний імідж для просування товарів на зовнішньому ринку компанії, що виробляють продукти харчування. Але саме в цьому секторі спостерігається найбільш жорстка конкуренція як поміж вітчизняних, так і поміж зарубіжних товаровиробників.

#### 6.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Визначте значення зустрічної торгівлі в міжнародній торгівлі, розглянувши структурні особливості таких її складових, як короткострокова зустрічна компенсація, угода типу «офсет» та угода типу «світч». Розкрийте зміст кожного виду зустрічної торгівлі, віднайшовши відповідне йому визначення:*

а) передача експортером своїх фінансових зобов'язань із зустрічних закупівель третій стороні;

б) згода продавця на отримання оплати у вигляді поставок покупця, які він отримує тільки після реалізації товарів, залучених до зустрічних угод;

в) вільна угода, яка не містить юридично оформленого зобов'язання експортера відносно зустрічних закупівель.

*2. В яких з перелічених операцій міжнародної торгівлі об'єктом купівлі-продажу є послуга:*

а) інжиніринг;

б) консалтинг;

в) міжнародний аудит;

- г) консигнація;
- д) комплексне будівництво?

*3. Визначте відповідність наведених форм міжнародних операцій з оренди їхнім класифікаційним ознакам: I – за терміном укладання орендної угоди; II – порядком розрахунків за орендною угодою; III – за умовами використання майна за орендною угодою.*

- а) оперативний лізинг;
- б) рентинг;
- в) бартерний лізинг;
- г) компенсаційний лізинг;
- д) фінансовий лізинг;
- е) хайринг;
- є) власне лізинг.

*4. Які з характерних рис розвитку спільного підприємства в Україні є позитивними, а які негативно впливають на економічний розвиток вітчизняних партнерів в СП:*

- а) поширення сфери економічної діяльності як предмета СП;
- б) орієнтація СП на товари (послуги), якими насичений світовий ринок;
- в) експортна орієнтація збуту СП;
- г) обмеженість у залученні іноземних інвестицій;
- д) зосередження СП у промислових центрах та індивідуально розвинених регіонах?

*5. Виберіть з наведених тверджень основний принцип, який розкриває зміст маркетингу в міжнародній економічній діяльності:*

- а) досягнення максимального прибутку при мінімальних витратах;
- б) задоволення потреб споживачів при мінімальних витратах;
- в) максимізація прибутку за рахунок збільшення обсягів продажу;
- г) задоволення потреб споживачів за найпривабливіших для них умов.

*6. Дайте визначення об'єктів інфраструктури міжнародного ринку товарів (послуг), використовуючи такі ознаки:*

а) постійно діючий оптовий ринок чистої конкуренції, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу якісно однорідних та взаємозамінних товарів;

б) спеціально організований періодично діючий ринок, де всі угоди купівлі-продажу здійснюються шляхом цінового змагання;

в) організаційна форма здійснення міжнародних операцій, при якій продавець оголошує конкурс для покупців на товар з певними характеристиками;

г) постійно діючий ринок, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу цінних паперів.

*7. Розташуйте за критерієм значущості фактори, які впливають на конкурентоспроможність експортної продукції:*

- а) економічні;
- б) нецінові;
- в) класифікаційні;
- г) організаційні;
- д) естетичні;
- е) ергономічні;
- є) техніко-технологічні;
- ж) юридичні.

*8. Які з даних складових формують корпоративний імідж на зовнішньому ринку?*

- а) якість продукту;
- б) інновації;
- в) сервісні послуги;
- г) турботу про споживача;
- д) соціальна відповідальність;
- е) усвідомлення ролі підприємства в суспільстві;
- є) етичні норми;
- ж) культура підприємництва;
- з) зовнішнє оточення (офіс, виробні споруди);

і) система комунікацій (реклама, зв'язки із спільнотою, особиста комунікація, публікації та програми корпоративної ідентичності);

к) внутрішні відносини.

# 7

## ФІНАНСОВІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ

### 7.1. Організація розрахунків в іноземній валюті з міжнародних економічних операцій в Україні

Міжнародні розрахунки відбуваються між резидентами та нерезидентами України й інших держав у валютних цінностях в готівковій та безготівковій формах.

*Резидентами* міжнародної економічної діяльності є *фізичні особи* (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України (у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном); *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; *офіційні представництва України за кордоном* (дипломатичні, консульські, торговельні та інші), які користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, а також *філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном*, що не здійснюють підприємницької діяльності.

До *нерезидентів* належать: *фізичні особи* (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України (у тому числі ті, що 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 і діють відповідно до законодавства іноземної держави (у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності за участю юридичних осіб

та інших суб'єктів підприємницької діяльності України); розташовані на території України *іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їхні філії*, що користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

До *валютних цінностей* державним законодавством віднесені:

– *валюта України* – це грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет та інших форм, що знаходяться в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу, кошти на рахунках, у вкладках в банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України;

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

– *платіжні документи та 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* – це золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у злитках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, виготовлені з дорогоцінних металів.

На підставі валютних цінностей здійснюються всі експортно-імпортні операції резидентами і нерезидентами при розрахунках за товари, роботи, послуги.

При *розрахунках у безготівковій іноземній валюті* вилучка резидентів підлягає зарахуванню на їхні валютні

*Валютні операції* – це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності (за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України), з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу (з переведенням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності), з ввезенням, переказом і пересиланням на територію України та вивезенням, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей.

рахунки в уповноважених банках у терміни сплати заборгованості, зазначені в контрактах (але не пізніше 90 календарних днів з моменту митного оформлення експортованої продукції), а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання документа, який засвідчує виконання робіт (надання послуг), експорт прав інтелектуальної власності. Відлік законодавчо встановлених термінів розрахунків за *експортними операціями*

*резидентів* – банк починає з наступного календарного дня після оформлення вантажної митної декларації або підписання акта (іншого документа) про виконання робіт, надання послуг; за *імпортними операціями* резидентів – з наступного календарного дня після здійснення авансового платежу, виставлення векселя на користь постачальника імпортованих товарів, а в разі застосування акредитивної форми розрахунків – з моменту здійснення банком платежу на користь нерезидента.

При *розрахунках в готівковій іноземній валюті* уповноважений банк (такий, що має ліцензію НБУ на здійснен-

ня валютного контролю за операціями своїх клієнтів) відкриває поточний рахунок підприємству для проведення таких операцій з готівковою іноземною валютою: оплати праці працівникам-нерезидентам (які працюють в Україні за контрактом, договором), на службові відрядження при виїзді працівників за кордон, обслуговування там транспортних засобів та представницькі витрати; оплата за обов'язками перед судовласником-нерезидентом, за послуги адвокатським та іншим компаніям-нерезидентам, фізичним особам-нерезидентам за використання їхніх творів за кордоном, для сплати державного мита згідно із чинним законодавством України. Використання готівкової іноземної валюти на території України обмежене виключно цілями, для досягнення яких вона отримана в банку.

Іноземна валюта, що ввозиться в Україну в касах суден, потягів, автобусів, командирами літаків, та яку одержано за продані квитки, товари і перевезення багажу підлягає обов'язковому декларуванню на митниці та зарахуванню на розподільний рахунок в іноземній валюті юридичної особи-резидента в сумах, задекларованих у митній декларації. При визначенні ціни товару та вартості наданих послуг використовується офіційний обмінний курс НБУ, встановлений на час перетинання митного кордону України транспортним засобом.

Порушення правил використання готівкової іноземної валюти на території України тягне за собою відповідальність за чинним законодавством:

– за використання іноземної валюти як засобу платежу без індивідуальної ліцензії НБУ накладається *штраф* у сумі, еквівалентній сумі вказаних валютних цінностей, перерахованих у валюту України за обмінним курсом НБУ на день здійснення таких операцій;

– накладання *спеціальних санкцій* до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності у вигляді індивідуального режиму ліцензування чи тимчасового припинення зовнішньоекономічної діяльності; такі ж санкції накладають-



ся в разі порушення податкового і митного законодавства України. Термін їх дії – до 6 місяців.

Особливістю застосування спеціальних санкцій є те, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності не мають права укладати договори доручення, комісії, агентські, спільної діяльності і співпраці, консигнації, дилерські, оренди, дистрибуторські, найму, зберігання та інші угоди, що передбачають проведення зовнішньоекономічних операцій іншими особами або на користь інших осіб за дорученням або передачу майна в термінове користування з метою проведення зовнішньоекономічної діяльності.

## 7.2. Форми міжнародних фінансових розрахунків

У торговельних експортно-імпортних відносинах склались певні форми розрахунків залежно від ступеня довіри торговельних партнерів та від ролі, яку відіграють банки в кожному конкретному випадку. У міжнародній практиці застосовуються розрахунки у формі акредитива, інкасо, банківського переказу, вексельного та чекового обігу. Більше

*Документарний акредитив* – це грошове зобов'язання банку, яке видається на основі доручення його клієнта-імпортера на користь експортера. Це угода, при якій банк діє за дорученням і на основі інструкцій свого клієнта, повинен здійснити платіж третій особі (бенефіціанту) чи його наказу, або розпорядитися, щоб подібні платежі було здійснено, подібні тратти оплачено, акцептовано чи неогойовано іншим банком проти обумовлених документів і відповідно до обумовлених умов.

80% світових торговельних операцій забезпечуються розрахунками за допомогою акредитивів.

Розрахунки в цій формі характерні для угод, що передбачають платіж проти надання експортером короткострокового комерційного кредиту, документів, готівки.

Кожний акредитив повинен містити чітко обумовлений засіб його здійснення шляхом оплати проти наданих документів, платежу з

розстрочкою, акцепту чи негоціації тратт бенефіціанта. У зовнішньоекономічному договорі фіксується найменування виконавчого банку та засіб виконання акредитива.

У фінансових розрахунках застосовуються такі види акредитивів:

– *відкличний*, що може бути зміненим чи анульованим банком-емітентом без попереднього повідомлення бенефіціанта;

– *безвідкличний*, що не може бути анульованим чи зміненим без узгодження всіх зацікавлених сторін;

– *підтверджений*, що має додаткову гарантію з боку іншого банку (який не є банком-емітентом), який бере на себе зобов'язання оплачувати всі документи, що відповідають умовам акредитива, якщо банк-емітент відмовиться здійснити платіж;

– *непідтверджений*, що не має ніяких гарантій здійснення платежу з боку стороннього банку (не банку-емітента);

– *трансферабельний (переказаний)*, що передбачає можливість його використання повністю або частково однією чи декількома особами, крім самого бенефіціанта іншими бенефіціантами (на акредитиві вказується, що він трансферабельний);

– *револьверний (поновлюваний)*, що передбачає автоматичне поновлення суми акредитива (квоти) протягом визначеного проміжку часу у міру його використання або поновлення до початкової суми (квоти) після кожного використання; застосовується в розрахунках за постійне періодичне постачання за графіком, зафіксованим в контракті;

– *покритий*, що передбачає надання банком-емітентом валютних коштів (покриття) в розпорядження виконавчого банку в сумі акредитива на строк дії зобов'язань за умов можливого використання цих коштів для виплат згідно з акредитивом.

Для забезпечення операцій з українським експортом акредитиви відкривають, як правило, іноземні банки з авізуванням їх через державні банки. При розрахунках з імпорту слід використовувати акредитиви, які передбачають платежі в українському банку-емітенті проти надходження

від іноземного експортера документів; це дає змогу запобігти «заморожуванню» валютних коштів державних організацій та банків на рахунках іноземних банків. Серед українських експортерів акредитивам надають перевагу постачальники продукції в країни, що розвиваються (Індію, Шрі-Ланку, Пакистан, Іран тощо), законодавство яких обмежує застосування прямого переказу.

Акредитивна форма розрахунків найбільш вигідна для експортера, бо забезпечує надійність і терміновість платежу. Недоліками цієї форми розрахунків є висока їхня вартість та витрати часу на оборот документів. Тарифи (комісія банку) залежать від ступеня ризику, який бере на себе банк (0,6–3% вартості угоди). У міжнародній практиці за послуги банку-емітенту платить імпортер, а банку бенефіціанту – експортер. Однак унаслідок низької платоспроможності і високого ризику в роботі з українськими підприємцями зарубіжні експортери іноді йдуть на повну оплату банківських витрат. У випадку анулювання акредитива комісійні не повертаються.

Коли українські підприємці виступають експортерами, в зовнішньоекономічному контракті слід передбачити акредитивну форму розрахунків, а коли імпортерами – документарне інкасо.

Інкасо використовується на умовах платежів готівкою і в розрахунках за комерційним кредитом з метою

*Інкасова форма розрахунків* є дорученням експортера (кредитора) своєму банку отримати від імпортера (платника) безпосередньо, або через інші банки, визначену суму чи підтвердження того, що цю суму буде сплачено у встановлений строк.

отримання акцепту і платежу, надання документів проти акцепту і платежу, і на інших умовах.

Документи, за якими здійснюються операції інкасо, розподіляються на *фінансові* (векселі, чеки, платіжні розписки та інші документи, що використовуються для отримання платежів готівкою) та *комерційні* (рахунки, документи на відвантаження, специфікації, сер-

тифікати). Відповідно до цього визначають два види інкасо: *чисте інкасо* (тільки фінансових документів) і *документарне інкасо* (фінансових документів, іноді супроводжуваних комерційними документами, або тільки комерційних документів). Експортера, який надає документи для інкасо, називають *поручителем*, а банк, якому останній дає доручення здійснити інкасування, — *банком-ремієнтом* (він діє за інструкціями поручителя).

Банки, які беруть участь у розрахунках у формі інкасо, виступають у ролі посередників і не несуть ніякої відповідальності за несплату чи неакцепт документів (тратт), бо вони лише надають імпортеру документи або тратти до оплати (акцепту) чи направляють їх іншому банку для забезпечення оплати (акцепту). У випадках неплатежів чи неакцепту банк імпортера сповіщає про це поручителя і його банк.

Для експортера переваги інкасо полягають у тому, що банки певною мірою захищають його власність на товар до моменту оплати документів чи акцепту тратт. Імпортерам ця форма зручна тим, що забезпечує оплату товару, який дійсно постачається, а витрати на проведення інкасової операції відносно невеликі. Інкасо дає банкам змогу здійснювати контроль за своєчасністю отримання платежу.

Недоліком інкасової форми розрахунків є тривалість руху документів через банки і, відповідно, періоду їх оплати (акцепту), який може складати 3–4 тижні. Крім того, імпортер має право відмовитися від оплати наданих документів чи не мати дозволу на переказ валюти за кордон; в останньому випадку експортер витрачає кошти на збереження вантажу, продаж його третій особі, або зворотне транспортування у свою країну. Тому в розрахунках по інкасо використовують різні засоби прискорення і додаткового забезпечення платежів. У розрахунках за комерційним кредитом інкасо документів і векселів зазвичай супроводжується наданням згідно з дорученням імпортера банківської платіжної гарантії на користь експортера, яка забезпечує платіж у випадках несплати імпортером документів (векселів) у встановлений строк. Банківські гарантії

можуть надаватися і для забезпечення акцепту тратт, направлених на інкасо.

За цією формою банк одержувача банківського переказу керується конкретними вказівками, викладеними в платіжному дорученні, в якому може міститися умова про

*Банківський переказ є формою простого доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити визначену суму на прохання і за рахунок особи, що надає переказ іноземному одержувачу (бенефіціанту) з вказівкою засобів відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.*

сплату бенефіціанту відповідних сум проти надання ним вказаних комерційних та фінансових документів чи проти надання розписки (документарний або умовний переказ). За такими умовами повинен бути складений детальний перелік документів (за видом

і кількістю), направлених від експортера імпортеру.

Оскільки постачання товару, передача документів, а також сам платіж не входять до функцій банку до моменту надання платіжного доручення, то банки несуть мінімальну відповідальність і відшкодовують мінімальні комісійні. Як правило, їх відраховує банк імпортера з надання переказу. Приймавши платіжне доручення, він направляє від свого імені платіжне доручення до відповідного банку експортера. Банк експортера перевіряє це платіжне доручення на справжність і робить відповідне зарахування на рахунок експортера. Таким чином, ця форма розрахунків є більш вигідною для імпортера, тому що він отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

У деяких зовнішньоекономічних угодах зазначається *оплата авансом (за банківським переказом)*, тобто до початку відвантаження товару експортером у розмірі 15--20% від вартості контракту; оплата залишкової частини здійснюється за товар, який фактично надійшов. Це не є вигідним для імпортера, тому що є прихованою формою кредитування експортера в розмірі переказаного авансу і становить для імпортера ризик втрати грошей у випадку непостачання товару експортером.

Захист імпортера від ризику неповернення (втрат) авансу відбувається за допомогою:

– *банківської гарантії* на повернення авансу, коли до переказу авансу експортер звертається до банку своєї країни (банк-гарант) з проханням надати гарантію на повернення авансу на користь імпортера (бенефіціанта по гарантії), зміст якої полягає в тому, що банк гарантує імпортеру повернення переказаного авансу у випадку непостачання товару; гарантія має невідкличний і безумовний характер, а банк-гарант поверне суму авансу (з урахуванням відсотків, отриманих за весь період користування коштами); за це банк бере високі комісійні;

– *документарний (умовний) переказ* є переказом авансу з тією умовою, що банк експортера (бенефіціанта) здійснить фактичну сплату авансу на його рахунок тільки проти надання транспортних документів на відвантаження; крім того, вказується період, протягом якого здійсниться відвантаження і буде пред'явлений відповідний документ.

Таким чином, ці три форми міжнародних розрахунків відрізняються участю комерційних банків в їх здійсненні: мінімальною є участь банків при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта); більш вагомою – в здійсненні інкасо (контроль за передачею, пересилкою товаророзпорядницьких документів і надання їх платнику згідно з інструкціями поручителя); максимальна – при акредитиві (надання бенефіціанту платіжного зобов'язання, що реалізується при виконанні останнім умов, які містить акредитив). Забезпечення платежу для експортера мінімально можливе при банківському переказі (за товар, який фактично надійшов), максимально можливе – при акредитиві (який за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком).

Всі види банківських переказів здійснюються в безготівковій формі – за допомогою платіжних доручень, які адресуються одним банком іншому, або через банківські чеки чи інші платіжні документи.

Векселі бувають прості і переказні.

*Простий вексель* виписується позивачем (векселедавцем) і містить нічим не обумовлене зобов'язання сплатити певну суму грошей кре-

*Вексель* – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця оплатити при настанні строку певну суму грошей власнику векселя (векселевласнику).

дитору (держатель векселя). Він видається дебітором (покупцем) кредитору (продавцю) при оформленні розрахунків з передачі права власності на то-

вари, послуги одночасно з такою подією чи після її здійснення. Підприємство-кредитор пред'являє вексель до сплати і має отримати визначену грошову суму. У розрахунках, оформлених простим векселем, беруть участь *дві сторони*: продавець (кредитор, держатель векселя) і покупець (боржник, векселедавець).

*Переказний вексель (тратта)* виписується кредитором (векселедавцем) і містить нічим не обумовлену пропозицію до позивача оплатити певну суму грошей третій особі (з найменуванням її). Таким чином, в операціях з переказним векселем беруть участь (за класичною схемою) *три сторони*: *трасант* (векселедавець), *трасат* (платник – той, кому трасант дає наказ платити) і *ремітент* (перший векселеодержувач, він же держатель векселя). *Сторони* (та, що видає, і та, що приймає вексель) повинні упевнитися в тому, що цей вексель буде прийнятий трасатом до сплати у вказаний в ньому строк. Це досягається акцептуванням переказного векселя трасатом.

При вексельному обігу векселедавець простого векселя, векселедавець і платник переказного векселя зацікавлені у відстроченні сплати за отримані товари (роботи, послуги), тобто у кредитуванні (оскільки зазвичай не володіють капіталом, одночасно необхідним для придбання продукції, робіт, послуг, а отримання прямого банківського кредиту може виявитися проблематичним). Це є отриманням комерційного кредиту від власника товару, виробника продукції (робіт, послуг).

*Комерційний кредит* є товарною формою кредиту, яка визначає співвідношення з питань перерозподілу матері-

альних фондів і характеризує кредитну угоду між двома суб'єктами господарської діяльності. При оформленні комерційного кредиту за допомогою векселя немає потреби укладати інші договори про надання кредиту.

Вексель (простий чи переказний) може бути переказаний шляхом індосаменту.

*Індосаментом* є передаточний надпис на векселі. Передача векселя здійснюється на зворотному боці або на додатковому листі (алонжі) держателем векселя (*індосантом*) передаточним надписом (*індосаментом*) на користь держателя (*індосата*).

Індосамент повинен бути простим і нічим не обумовленим (зроблений під умовою або на частину вексельної суми він є недійсним), датований індосантом (коли його не датовано, вважається, що він зроблений до терміну платежу), підписаний (зазвичай це підписи директора та головного бухгалтера фірми-індосанта, засвідчені печаткою).

Індосамент може бути:

– *передаточний* (іменний на пред'явника), що юридично рівнозначний видачі нового векселя, тобто індосату передається право вимоги платежу за векселем; індосамент на пред'явника має силу банківського;

– *передоручений*, що відбувається при передачі держателем векселя для здійснення з ним дій за дорученням, може бути тільки іменним;

– *забезпечувальний*, що відбувається у випадку передачі векселя в заставу держателю застави, може бути тільки іменним.

У строк здійснення платежу держатель векселя має право вимагати платіж за векселем грошима, але за згодою з платником погашення векселя може бути здійснене шляхом постачання товарів, виконання робіт, надання послуг, зарахування взаємних вимог, видачі нового векселя тощо. Вексель повинен бути сплачений: у встановлений термін, у валюті векселя, належного держателю векселя. Платник може вимагати вексель, оплачений держателем векселя, з оцінкою (розпискою) про платіж.



Найчастіше виконуваною операцією з вексями, отриманими за відвантажену продукцію, виконані роботи (послуги), є операція *дисконту* (обліку) векселів банком, визначені як «вексельний кредит». При цьому держатель векселя передає банку вексель на підставі договору обліку і за іменним індосаментом. Повернення вексельного кредиту банку на умовах терміновості не передбачене. Банківська установа самостійно пред'являє обліковні векселі векселедавцю до оплати у встановлений термін. У випадках несплати векселі оскаржуються банком щодо неплатежу у встановленому порядку і передаються векселедавцю з письмовою вимогою про їх оплату в термін 3–7 днів.

В Україні векселі досить широко застосовують для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи і надані послуги (за винятком векселів Міністерства фінансів, Національного банку і комерційних банків); при проведенні заліку взаємозаборгованості з подальшим оформленням її вексями; при розрахунках так званими енергетичними вексями чи вексями НДЦ; при застосуванні так званих податкових векселів (з ПДВ при імпортуванні товарів на митну територію України, у зовнішньоекономічних операціях з давальницькою сировиною, при імпортуванні і виготовленні алкогольних напоїв і тютюнових виробів, при ввезенні в Україну внеску іноземного інвестора в статутний фонд підприємства з іноземними інвестиціями, з ввізного (експортного) мита).

Чековий обіг зручний для розрахунків тоді, коли платник не боїться віддати гроші до того, як отримає товар, а постачальник не хоче передавати товар до отримання гарантій платежу. Використання чека як засобу

*Чек є безумовною пропозицією чекодавця платнику здійснити платіж вказаної на чекові грошової суми держателю чека готівковою чи переказом грошей на рахунок власника чека у банку.*

платежу дає можливість зекономити на обігу дійсних грошей і прискорює платежі.

У міжнародному обігу чеки використовують в розрахунках за поставлені то-

вари, при кінцевому розрахунку за товар і надані послуги, у врегулюванні рекламацій і штрафних санкцій, при погашенні боргу, при розрахунку з неторговельних операцій. Чеки використовуються для отримання готівки, для забезпечення безготівкових платежів, платежів в інших формах, пов'язаних з обігом чеків як засобу платежу. Чек має чітко визначену форму письмового документа і виписується на спеціальному бланку, який видає чекодавцю банк або інша кредитна установа. Є кілька видів чеків.

*Іменний чек* (або чек на користь певної особи) є таким, що не може бути переданий з допомогою звичайного індосаменту. Передача здійснюється *цесією*, тобто шляхом передавального напису із застереженням «не наказу», засвідченим нотаріально відповідно до норм цивільного права.

*Ордерний чек* виписується на користь певної особи чи за її наказом. Передача здійснюється з допомогою індосаменту із застереженням «наказу» чи без нього. Цей вид чека широко використовується в міжнародному платіжному обігу.

*Чек на пред'явника* виписується пред'явнику і може бути переданий іншій особі як за індосаментом, так і без нього. Чекодавець висилає його своєму партнеру за кордоном, який при отриманні чека виставляє його своєму банку для кредитування свого розрахунку. За допомогою цього чека чекодавець здійснює платіж безпосередньо своєму партнеру. Платіж здійснюється швидше, ніж банківський переказ.

*Банківський чек* виписується банком на свій банк-кореспондент. У тексті чека відсутнє найменування підприємства-чекодавця, чекодавцем виступає банк боржника. Оплата за такими чеками здійснюється з рахунків банку-чекодавця на його рахунках у банку-кореспонденті за кордоном.

*Фірмовий чек* виписується фірмою на одержувача (переважно в національній чи іноземній валюті на пред'явника) і виставляється фірмою на свій банк. Оплата здійснюється за рахунок чекодавця.

На чеках не допускається робити жодних виправлень чи приписок. Підприємству, що приймає чеки, необхідно

переконатися в тому, що сума чека не перевищує граничної суми, визначеної на його зворотному боці та в чековій картці; що номер рахунка чекодавця, проставлений у чеку, відповідає позначеному у чековій картці; що підпис чекодавця, проставлений на момент заповнення чека, ідентичний підпису, проставленому в чековій картці.

### 7.3. Операції кредитування в міжнародній економічній діяльності

Кредитування являє собою економічні відносини між різними юридичними і фізичними особами, соціальними групами і державою, що виникають при передачі вартості у термінове користування на умовах повернення і, як правило, із сплатою відсотка. Роль кредитування у світових інтеграційних процесах та інтернаціоналізації виробництва все більше зростає. Найбільш привабливими для співробітництва експортерів із партнерами, потенційними клієнтами, споживачами є такі форми співробітництва із залученням кредитування, як факторинг та форфейтинг.

Факторингові операції прискорюють обіг коштів у розрахунках, скорочують розміри їх відволікання у дебіторську заборгованість. Факторинг належить до операцій посередницького типу, бо це є специфічна послуга, яка надається

*Факторинг* є фінансовою операцією, згідно з якою одна сторона (фактор) передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта), а клієнт відступає або бере на себе зобов'язання відступити факторові ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка впливає з відносин клієнта (кредитора) з цією третьою стороною, особою (боржником).

спеціалізованими закладами (факторинговими фірмами або факторинговими відділами банку) своїм клієнтам у разі їх розрахунково-платіжного обслуговування. Факторингове обслуговування містить інкасування банком дебіторських рахунків своїх клієнтів та отримання на їх користь платежів за відвантажені товари

(тобто надання кредиту під боргові вимоги постачальника або зобов'язання платника) та здійснені послуги (розрахунково-платіжні, кредитні, аудиторські, інформаційні тощо), пов'язані з розрахунково-платіжним обслуговуванням. Факторинг невід'ємний від товарного кредиту, тому що являє собою насамперед систему його фінансового та організаційного забезпечення.

У факторингових операціях беруть участь три сторони [58]:

- факторинговий відділ банку, який купує рахунки-фактури своїх клієнтів;

- клієнт (постачальник товару, кредитор), який укладає угоди з факторинговим відділом банку;

- підприємство (позичальник), який є покупцем товару.

Факторингова операція здійснюється за такою схемою:

- 1) постачальник (продавець) відвантажує за зовнішньо-економічним договором товар покупцю і виставляє розрахункові документи факторинговому відділу банку;

- 2) факторинговий відділ банку перевіряє платоспроможність покупця і самостійно оплачує розрахункові документи постачальнику за відвантажений товар;

- 3) покупець оплачує розрахункові документи за відвантажений товар факторинговому відділу банку та сплачує за його послугу відсоток за наданий кредит (що на 1–2 пункти вище діючої облікової ставки) та комісійні (за інкасацію рахунків 1,5–2,5% від вартості рахунків-фактур).

Факторинговий відділ може також надавати клієнтам послуги: щодо придбання прав у постачальника на отримання коштів у покупця (за відвантажені товари і надані послуги); оплати платіжних документів, які були виставлені покупцеві (право на кредиторську заборгованість); разового придбання права на отримання коштів за платіжними вимогами, акцептованими платником (купівля простроченої кредиторської заборгованості); придбання векселів.

У багатьох країнах є факторингові компанії, що мають систему «*on line*», яка через комп'ютерну мережу ціло-

добово надає точну та оперативну інформацію про фінансовий стан обох сторін факторингових відносин. При цьому факторингова компанія надає своїм клієнтам різну інформацію не тільки про бухгалтерські розрахунки, а й з питань стану ринків збуту продукції та послуг, про зміни цін, платоспроможність майбутніх покупців. Цей вид факторингу називається факторинговою операцією з повним обслуговуванням, якщо ж детальна інформація не надається – то відбувається факторингова операція з наданням необхідного мінімуму.

Згідно з умовами фінансування факторингові операції можуть бути з фінансуванням і без фінансування.

При *факторингу з фінансуванням* факторинговий відділ купує рахунки-фактури у клієнта на умовах негайної оплати 80–90% вартості відвантажених товарів, тобто авансує оборотний капітал свого клієнта (дисконтування рахунків). Резервні 10–20% вартості відвантажених товарів клієнту не виплачується, а зараховуються на окремий рахунок на випадок вимог з боку покупця щодо якості продукції. Факторинг з фінансуванням може бути *відкритим* – коли покупець повідомляють, що постачальник передає факторинговому відділу рахунки-фактури, і *закритим* – покупець не повідомляють про це, і покупець веде розрахунки з постачальником, котрий після отримання платежу повинен перерахувати відповідну його частину факторинговому відділу для погашення кредиту.

При *факторингу без фінансування* клієнт факторингового відділу, відвантаживши продукцію, виставляє рахунки покупцю через компанію, завдання якої полягає в отриманні на користь клієнта платежу в строки відповідно до укладеного договору (30–120 днів).

Факторингові операції можуть бути здійснені:

– з *правом регресу* – коли факторинговий відділ може повернути постачальнику неоплачені покупцем рахунки-фактури з вимогами відшкодування наданого кредиту;

– *без права регресу* – коли факторинговий відділ весь ризик неплатежу бере на себе.

Відсутність в Україні факторингових операцій поки що пов'язана з економічною нестабільністю в державі та недостатньою розвиненістю банківських послуг.

Основними учасниками такої угоди є продавець-експортер (який приймає векселі в оплату вартості поставлених товарів), покупець-імпортер, форфейтер і гарант покупця-імпортера.

Форфейтер, придбавши платіжні зобов'язання, відмов-

*Форфейтинг* є формою коротко-строкового і середньострокового кредитування зовнішньоекономічних торговельних операцій у формі придбання банком платіжних зобов'язань, поданих у формі векселів без права зворотної вимоги до продавця.

ляється від свого права висувати зворотні вимоги до будь-якого з попередніх власників зобов'язання, які є предметом угоди. Він бере на себе всі ризики з оплати придбаних зобов'язань, оскільки у передавальних написах на век-

селі вказуються застереження: «без обороту на мене» чи «без права зворотної вимоги». Векселі виписуються у вільно конвертованій валюті, що дає змогу форфейтору уникнути труднощів при рефінансуванні угоди, а також зменшити ризики втрат, пов'язані з коливанням нестійких валют. Строк оплати боргових зобов'язань становить 1–5 років. Платник-імпортер розподіляє платежі рівномірно упродовж усього строку, що призводить до певного скорочення середнього строку наданого йому кредиту і дає змогу знизити кредитні ризики.

*Предметом угоди форфетування* є: дебіторська заборгованість покупця товару (як правило, у формі простих чи переказних векселів), рахунки дебіторів і розстрочки платежів (які використовуються при акредитивній формі розрахунків). Боргові зобов'язання при форфетуванні можна придбати на дисконтній основі. Їх облік здійснюється за фіксованою обліковою ставкою шляхом стягнення процентів авансом за весь період кредитування. У результаті цієї операції експортер негайно отримує суму (що дорівнює номіналу за мінусом розміру дисконту). З позиції ек-

спортера угода вважається завершеною, оскільки він отримав повне відшкодування вартості поставлених товарів. Форфейтор зберігає зобов'язання, взяті ним на облік, і подає їх до оплати при настанні вказаних строків.

Операція форфетування здійснюється за такою схемою [96]:

1) експортер-продавець відвантажує товари покупцеві, попередньо узгодивши надання йому відстрочки платежу (середньостроковий кредит);

2) покупець-імпортер виписує серію векселів (тратт), які передає з авалем експортеру, попередньо знайшовши банк-гарант (який надає гарантії його платоспроможності);

3) експортер шукає банк, який погодиться здійснити операцію форфейтингу (форфейтера), і подає йому отримані боргові зобов'язання покупця для обліку;

4) банк-форфейтер переказує кошти експортеру;

5) покупець сплачує кредит у міру настання строків погашення векселів.

При такій угоді банк, що здійснює форфейтинг, втрачає право регресу до експортера; покупець отримує кредит строком на кілька років; експортер відразу отримує кошти від обліку векселів; форфейтер отримує вкладені кошти у міру погашення покупцем векселів. Оскільки договір про форфетування підписується задовго до фактичного відвантаження товару, між укладанням договору на купівлю векселів і фактичним здійсненням угоди може минути шість і більше місяців. Експортер виплачує форфейтеру в цей період комісійні за зобов'язання, які становлять певний процент від суми угоди (0,125–0,75% щомісячно). Щомісячно сплачуються авансом комісійні, що викликано необхідністю в цей період виконати форфейтером свої зобов'язання і неможливістю використати кошти на інші інвестування. Форфейтер несе також валютний і процентний ризики, бо повинен залучати кошти із грошового або валютного ринків для фактичного обліку векселів.

Для експортера форфейтинг має такі *переваги*: він звільняється від відповідальності за борги покупця та від

потенційних боргів, які мають бути сплачені іноземним покупцем протягом середньострокового періоду; поліпшується його ліквідність (оскільки він негайно отримує готівку); поліпшуються його шанси отримати позику (бо форфейтинг не впливає на ліміти експортера чи на інший кредит, що надається банком); він звільнюється від валютного ризику (який бере на себе форфейтер), від ризику неплатежу і від ризику потенційних ставок (оскільки облікова ставка відома з самого початку); він звільняється від адміністративних проблем і видатків за інкасування боргів.

*Вадами форфейтингу* є його вартість (дорожнеча впливає з ризикованості цієї операції для форфейтера), з будь-яких причин неможливість для експортера знайти банк-форфейтер (через незадовільну кредитоздатність покупця, обмеження уряду на платежі за кордон, нестачі резервів іноземної валюти, відмови покупця виконати авансовий платіж за товари тощо).

В Україні форфейтинг поки що не застосовується.

## 7.4. Операції страхування міжнародних економічних операцій

Інституція страхування виникла в середні віки спочатку у торговельному мореплавстві у зв'язку з притаманній йому небезпеці. Згодом воно поширилося на інші галузі економіки.

Воно є важливим інструментом підвищення надійності зовнішньоекономічних операцій, розвиток яких відбувається під впливом великих та малих ризиків.

Під *ризиком розуміють* несприятливі події, які при-

*Страховання* є системою заходів щодо створення грошового (страхового) фонду, із засобів якого відбувається відшкодування втрат та виплата інших грошових сум внаслідок стихійного лиха.

зводять до збитків або майнових втрат учасників економічних операцій.

Ризики можуть бути *загальними й операційними*, тобто такими, що належать до конкретного



виду операцій. Операційні ризики у міжнародній економічній діяльності класифікують на такі види [116]:

– ризики, пов'язані з умовами міжнародного економічного контракту, стосуються властивості товару (знижується якість, закінчується строк придатності), умов поставки (шторм, нельотна погода, природні чи технічні катастрофи на залізницях та автошляхах тощо), вибору валютних умов контракту (інфляція національної валюти, регіональна чи континентальна світова криза тощо), форс-мажорних обставин (непередбачені надзвичайні події), розірвання контракту;

– ризики відносно етапу угоди можуть виникнути при митному оформленні, сертифікації, транспортуванні;

– ризики відносно місцезнаходження поділяють на закордонні, прикордонні, ті, які виникли в країні партнера;

– зовнішні ризики відносно контракту поділяються на політичні, макроекономічні, юридичні (пов'язані з політико-правовою ситуацією в країні партнера);

– маркетингові ризики та такі, що пов'язані з надійністю партнера (відсутність, невизначеність чи недостовірність інформації щодо стану ринку товарів, на якому оперує партнер, щодо платоспроможності партнера тощо);

– ризики відносно можливості впливу на ринок бувають керованими партнерами (у внутрішньому середовищі фірми) та некерованими партнерами.

З боку українського партнера найзначнішими серед устанавлених є політичні та макроекономічні ризики, пов'язані з можливими змінами в політичному курсі конкретного національного уряду чи світового ринку в цілому. Це насамперед ризик націоналізації та експропріації приватної власності партнерів; ризик трансферту (пов'язаний з можливими обмеженнями на конвертування національної валюти), ризик розірвання контракту через діяльність тієї країни, де знаходиться компанія-контрагент, ризик громадських заворушень та військових дій, ризик збільшення внутрішньої та зовнішньої заборгованості держави.

Отримувати інформацію про національні ризики у конкретних країнах учасники міжнародної економічної діяльності можуть з публікацій відповідних консалтингових фірм (наприклад, *Business International Corporation*), які спеціалізуються на оцінках ризиків та розробляють прогнози щодо інвестиційного клімату в конкретних країнах (за рівнем індексів політичного ризику, поточної економічної ситуації, можливостей для переказу капіталу та прибутків).

Настання ризику конкретизується у так званих *ризикових випадках*, тобто ситуаціях, в результаті яких зменшилась ефективність здійснення угоди (не виправдано вкладені кошти), або підприємець зазнав великих збитків, чи повної втрати вкладених коштів.

Для зменшення ризиків при укладанні міжнародних економічних контрактів слід перевірити надійність партнера і виконати такі застережливі дії:

- проаналізувати ситуацію і визначити коло можливих ризиків;

- оцінити суму ймовірного збитку та прийняти конкретні рішення (заходи) щодо його запобігання;

- укласти попередній договір про наміри (де має бути застережено, протягом якого строку сторони можуть вносити зміни, матеріальна відповідальність за відмову від підписання контракту, процедура розгляду можливих суперечок через арбітражний суд, штрафні санкції за невиконання будь-якого пункту контракту, контрактні умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин);

- передбачити умову про чинність контракту після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця та про передачу права власності замовнику після стовідсоткової оплати вартості товару (послуги);

- використати послуги банку щодо акредитивної форми розрахунків та укласти з банком угоду на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості;

- впровадити дійову форму реалізації прийнятих рішень та контролю за виконанням власних накреслених конкретних антиризикових заходів.

Слід зауважити, що головною проблемою управління ризиками все ж є наявність таких ризиків, поява яких не залежить від зусиль партнерів.

*Страховання міжнародної економічної діяльності* (як один з напрямків страхування) є міжнародними економічними відносинами стосовно захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання різних форм власності протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються із сплачених ними внесків (страхових премій). У процесі страхування беруть участь два суб'єкти: страхувальник та страховик.

*Страховик* – це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка має державний дозвіл (ліцензію) на здійснення операції страхування. Він має право створювати і витратити кошти *страхового фонду*. Страховиками є державні страхові організації, акціонерні страхові товариства, товариства взаємного страхування і перестраховання.

*Страховальник* – юридична чи фізична особа, яка має *страховий інтерес* і вступає у взаємини із страховиком на підставі чинного законодавства або двосторонньої угоди про страхування.

Засвідчення укладеної угоди відбувається наданням страховиком страхувальнику *страхового свідоцтва (полісу)*, в якому вказано правила страхування, перелік страхових ризиків, розмір страхової суми і страхової премії (внеску), порядок зміни і припинення дії договору та інші умови, що регулюють відносини сторін.

Страховання міжнародної економічної діяльності (як і будь-якої іншої) включає особисте, майнове та страхування відповідальності.

*Об'єктом особистого страхування* є життя і здоров'я громадян (туристів, пасажирів при міжнародних переміщеннях тощо).

*Об'єктом майнового страхування* є товарно-матеріальні цінності і майнові інтереси страхувальників (перевезення вантажів різними видами транспорту, валютних ризиків, депозитів, інвестицій тощо).

*Об'єктом страхування відповідальності* є відповідальність перед третіми особами (фізичними або юридичними) внаслідок будь-якої діяльності або бездіяльності страхувальника (відповідальність власників транспортних засобів, відповідальність позивача за непогашення кредиту тощо).

У страхуванні застосовують *методи*, спрямовані на перешкоду збиткам: страхування як таке, перестраховування, хеджування, обліково-кредитні відносини. Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг у міжнародній економічній діяльності, взяти на страхову відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не в змозі вирішити страхова компанія. У зв'язку з цим доцільно застосувати перестраховування.

*Перестраховування* є системою економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (*перестраховикам*). Перестраховування прискорює концентрацію капіталу страхових фондів. Економічний зміст відносин між страховиком та перестраховиком полягає в зобов'язанні перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, які сталися у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Тобто, *по суті, це є перерозподіл між страховими організаціями первинного страхового фонду*. Прийняті в перестраховуванні ризики можуть передаватися *повторно*, продовжуючи ланцюг перестраховування. Таким чином, відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення страховика утворити збалансований стійкий власний страховий портфель.

*Хеджування* є особливою формою страхування ціни на товар і прибутку шляхом купівлі (продажу) на товарних біржах контрактів за угодами на певний строк – *ф'ючерсів*. Тобто це є оперативно скеровані програми суб'єктів міжнародної економічної діяльності щодо використання ф'ючерсів та опціонів у разі падіння цін на біржові товари чи падіння курсу валюти. У зв'язку з тим, що зміни ринко-

вих цін на товар та цін на ф'ючерси однакові за розмірами і спрямованістю, хеджування якоюсь мірою знижує ризик збитків, пов'язаних з коливанням цін на біржі.

Страховання у формі обліково-кредитних відносин є застосуванням безвідкличного підтвердження документарного акредитива в розрахунках на постачання товару та використання банківських гарантій.

При страхованні широко використовуються аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни), що полегшує вибір конкретної форми захисту від можливих збитків.

Страховики України співробітничать з міжнародними страховими фірмами в таких формах, як страхування, перестраховання, хеджування, починаючи з 1998 р. В Україні діє близько 300 страхових компаній. Ними охоплено всі види страхування: особисте (складає 8–9% від загальної суми надходжень), майнове (62–63%), добровільне страхування відповідальності (15–16%), обов'язкове страхування, крім державного (13–14%), державне страхування (1,5–2%), страхування життя (до 1%). Найбільше у міжнародній економічній діяльності послугами страхування користуються туристичні фірми під час організації закордонних подорожей та ті фірми, які за укладеними договорами залучають морський та повітряний транспорт для перевезення експортованих товарів [71].

У міжнародній практиці існують такі варіанти участі держави у страхованні експорту:

– страхування експортерів безпосередньо через підрозділ одного з міністерств та спрямування страхових премій безпосередньо до бюджету, і вже безпосередньо з бюджету сплата страхового відшкодування; така система має негативні наслідки (неефективна організація страхування і великі збитки для бюджету), тому країни від неї практично відмовилися;

– створення окремих установ, які працюють на самоопукній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від страхо-

вих премій; таким чином, здійснюється державне страхування експорту у переважній більшості країн.

Недосконалість ринку головним чином викликає необхідність державного забезпечення страхування експортних ризиків. Оскільки приватні страховики не бажають надавати страхове покриття для найбільш ризикових експортних регіонів, ринок страхування експорту буде неповним без урядового втручання. Державна політика страхування експортних ризиків дозволяє вітчизняним підприємствам експортувати товари у регіони з високим ризиком невиконання боргових зобов'язань для проникнення на ці ринки або закріплення на раніше здобутих ринкових позиціях національного товаровиробника. Страховики України нині вже спроможні надати досить великий обсяг покриття і тим самим скоротити потік коштів за кордон, тобто перестраховувати в іноземних перестраховиків ризики, які перевищують можливості активних страховиків у цілому. Це дає змогу задовольнити національні інтереси, сформувані резерви, інвестувати ці резерви в національну економіку, гарантувати клієнтам якісні страхові послуги.

#### 7.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Яких з перелічених суб'єктів економічних відносин визначають як резидентів, а яких – як нерезидентів міжнародної економічної діяльності:*

а) фізичні особи, які мають постійне місце перебування в Україні;

б) розташовані на території України іноземні дипломатичні консульства, торговельні та інші офіційні представництва;

в) міжнародні організації та їхні філії, що користуються імунітетом та дипломатичними привілеями;

г) юридичні особи та особи, що не мають такого статусу, але здійснюють свою діяльність відповідно до законів України;

д) офіційні представництва України за кордоном, які користуються імунітетом та дипломатичними привілеями;

е) фізичні особи, які мають постійне місце перебування за межами України;

е) юридичні особи та особи, що не мають такого статусу, знаходяться за межами України та здійснюють свою діяльність відповідно до вимог міжнародного права;

ж) представництва підприємств і організацій України за кордоном, які не здійснюють підприємницьку діяльність?

*2. Визначте, які з наведених тверджень розкривають зміст акредитивної форми розрахунків, а які – інкасової форми розрахунків при здійсненні розрахунків по міжнародних операціях:*

а) надійність та гарантованість платежу;

б) вигідна імпортеру;

в) вигідна експортеру;

г) захист прав власності до моменту оплати документів;

д) висока вартість;

е) тривалість у часі;

є) відносно низька вартість;

ж) право відмови від оплати наданих документів?

*3. Визначте учасників при здійсненні акредитивної форми розрахунків, інкасової форми розрахунків, операції факторингу та форфетуванні.*

а) постачальник товару (кредитор), покупець (позичальник), факторинговий відділ банку;

б) поручитель, платник, банк-ремітент, інкасуєчий банк;

в) експортер, імпортер, форфейтер, гарант;

г) бенефіціар, наказодавець, банк-емітент, авізуючий банк.

*4. Охарактеризуйте економічну сутність таких фінансових аспектів та форм розрахунків у здійсненні міжнародної економічної діяльності: I – акредитивна форма розрахунків; II – інкасова форма розрахунків; III – банківський переказ; IV – вексельна форма розрахунків; V – чекова форма розрахунків; VI – факторинг; VII – форфейтинг; VIII – страхування міжнародної діяльності.*

а) міжнародні економічні відносини із захисту майнових інтересів суб'єктів міжнародної діяльності всіх

форм власності протягом періоду, в якому відбуваються певні події, за рахунок коштів, що сплачуються ними як внески;

б) фінансові операції, при здійсненні яких одна сторона передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони, яка, у свою чергу, відступає або бере на себе зобов'язання відступити першій стороні ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка впливає з їх взаємовідносин;

в) грошове зобов'язання банку, що видається ним на основі доручення свого клієнта-імпортера на користь експортера;

г) форма короткострокового або середньострокового кредитування міжнародних операцій з купівлі-продажу у формі придбання банком платних зобов'язань, поданих у формі векселів без права зворотної вимоги до продавця;

д) фінансова операція, яка відображається у дорученні експортера своєму банку отримати від імпортера безпосередньо або через інші банки визначену суму чи підтвердження того, що зазначену суму буде сплачено у встановлений термін;

е) безумовна фінансова пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж вказаної в чекові грошової суми його держателю готівкою чи переказом грошей на рахунок власника чека в банку;

є) фінансова операція, яка є формою простого доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити визначену суму на прохання і за рахунок особи, що надає переказ іноземному одержувачу з вказівкою за собів відшкодування банку сплаченої ним суми;

ж) фінансова операція, яка засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця оплатити при настанні строку визначену суму грошей власнику векселя.



5. За наведеними характеристиками визначте, про який метод страхування, спрямований на запобігання збитків, йдеться: «система економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, що уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям».

- а) страхування у формі обліково-кредитних відносин;
- б) хеджування;
- в) перестраховування;
- г) безпосередньо страхування.

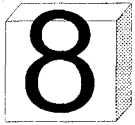
6. Які з визначених ризиків становлять найбільшу загрозу здійсненню успішної міжнародної діяльності вітчизняними підприємствами:

- а) ризик псування товару;
- б) ризик настання стихійних лих;
- в) ризик зростання інфляції;
- г) ризик настання непередбачених надзвичайних подій;
- д) загроза розірвання контракту;
- е) транспортні ризики;
- є) політичні ризики;
- ж) макроекономічні ризики;
- з) юридичні ризики;
- і) маркетингові ризики;
- к) ризики, пов'язані з надійністю партнера?

7. Який з наведених варіантів участі держави у страхуванні експорту є більш ефективним у міжнародній практиці страхування:

а) страхування експортерів безпосередньо через підрозділ одного з міністерств та спрямування страхових премій безпосередньо до бюджету;

б) створення окремих установ, які працюють на самокупній основі, тобто покривають адміністративні витрати та страхові відшкодування надходженням від страхових премій?



# ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## 8.1. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як складова національної міжнародної економічної політики обов'язково регулюється державою. Державне регулювання складається з митного і валютного регулювання, ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій, утворення мережі спеціальних економічних зон, застосування спеціальних санкцій за порушення зовнішньоекономічної діяльності.

За спрямованістю впливу на економічні процеси *засоби державного регулювання* поділяються на:

– *адміністративні*, до яких належать засоби прямого обмеження експорту або імпорту (впровадження квот, ліцензій, ембарго);

– *економічні*, до яких відносять заходи, що впливають на економічні процеси через економічні інтереси учасників зовнішньоекономічної діяльності (встановлення мита, акцизів, зборів, оподаткування, банківської облікової ставки, курсу валюти).

Вони, у свою чергу, поділяються на нетарифні та митно-тарифні.

*Нетарифне регулювання* є впровадженням державою обмежувальних заборонних засобів, які перешкоджають неконтрольованому проникненню імпортованих товарів на внутрішній ринок країни, з метою захисту інтересів вітчизняного виробника [67].

До *нетарифних заходів* відносять пряме обмеження (спрямоване на захист інтересів національної економіки за допомогою ліцензування і квотування), запровадження митних чи адміністративних зобов'язань (імпортні податки і депозити, сертифікація), валютне обмеження і валютний контроль, державну монополію на певні види зовнішньоекономічної діяльності.

*Квотування (контингентування)* являє собою обмеження в кількісному або вартісному вираженні обсягу продукції, дозволеної до ввозу в країну (*імпортна квота*) або вивезення з країни (*експортна квота*) за певний. Відтак квота виконує роль, подібну протекціоністському миту (тобто сприяє зниженню конкуренції на внутрішньому ринку). Квотування здійснюється шляхом ліцензування (коли держава видає ліцензії на імпорт або експорт обмеженого обсягу продукції й одночасно забороняє неліцензійну торгівлю).

В Україні вводяться такі види експортних (імпортних) квот: *глобальна* (встановлюється за товаром без визначення конкретних країн), *групова* (встановлюється за товаром з вказівкою групи країн), *індивідуальна* (встановлюється за товаром з визначенням конкретної країни); *антидемпінгова* (встановлюється граничний обсяг товару, який є об'єктом антидемпінгового розслідування або антидемпінгових процедур), *компенсаційна* (встановлюється граничний обсяг товару, який є об'єктом антисубсидійного розслідування, або компенсаційних заходів), *спеціальна* (встановлюється обсяг товару, який є об'єктом спеціального розслідування або спеціальних заходів).

*Ліцензування* може мати самостійне значення як інструмент зовнішньоторговельної політики. До нього відносять отримання генеральної ліцензії (коли держава надає право якомусь імпортеру ввозити товари без обмеження або тільки з певних країн), автоматичне ліцензування (коли для ввозу або вивозу визначених товарів надається ліцензія, яка дозволяє державі спостерігати за торгівлею певними товарами і в разі потреби швидко вводити обмежувальні заходи).

Існують також так звані *добровільні експортні обмеження*, коли підприємство-експортер встановлює квоту, а країни-експортери самі (звісно, під тиском країни-імпортера) беруть на себе зобов'язання щодо обмеження експорту у певну країну.

*Активний протекціонізм* як вид нетарифного регулювання застосовується державою для захисту національного виробника, обмежуючи імпорт та заохочуючи експорт, застосовуючи до експортоорієнтованих галузей *експортні субсидії* (завдяки яким експортери мають можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку). Коли ж експортер продає свій товар за кордоном за ціною, що нижча за нормальну, то, це є *демпінг*. Він може виникати внаслідок державних субсидій експортерам, монополістичної практики дискримінації в цінах на світовому ринку (якщо він сегментований, то відбувається ускладнене вирівнювання цін внутрішнього і зовнішнього ринків шляхом перепродажу товару через високі транспортні витрати або через державні обмеження).

*Економічною санкцією* державного обмеження зовнішньої торгівлі є ембарго – заборона ввозу до будь-якої країни або вивозу з неї товарів.

Встановлення *технічних бар'єрів* являє собою вид адміністративного державного регулювання, при якому відбувається дискримінація імпортних товарів на користь вітчизняних за допомогою встановлення специфічних стандартів якості, норм безпеки, стандартних обмежень.

*Режим митного оформлення* також можна віднести до методів нетарифного регулювання, бо за його допомогою непрямо впроваджуються певні обмеження на експорт (імпорт) товарів.

*Митне регулювання* складається з дії таких *митних режимів*, як випуск для вільного обігу, реімпорт, транзит, митний склад, магазин безмитної торгівлі, переробка на митній території, переробка під митним наглядом, тимчасове ввезення (вивезення), вільна митна зона, переробка поза митною територією, експорт, реекспорт, знищення, відмова на користь держави.

Поширеним є *мито на імпорт*, яке є державним грошовим збором із ввезених товарів, які перетинають кордон країни під контролем митного відомства. При введенні тарифу вітчизняна ціна товару піднімається вище світової ціни. Існують спеціальне й адвалорне мито.

*Спеціальне мито* визначається як фіксована сума з одиниці вимірювання (ваги, площини, об'єму).

*Адвалорні збори* (мити) визначаються у вигляді відсотка від митної вартості товару.

*Митний тариф* являє собою перелік товарів (які обкладаються митом, застосовуванним даною країною до імпортованих товарів), систематизований відповідно до Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД).

Збільшення митних зборів негативно впливає на попит споживачів, тому стримує збут, відтак використання цього торговельного інструменту потребує урахування його багатостороннього впливу на економічну ситуацію. За цільовою спрямованістю мито має протекціоністський або фіскальний характер. *Протекціоністський* характер тарифів використовується, якщо піднімаючи розмір мита, держава тим самим піднімає національні ціни на імпортований товар, знижує його конкурентоспроможність і захищає внутрішній ринок. *Метою фіскального мита* є забезпечення державного бюджету податковими надходженнями від національних товарів.

Митні тарифи містять три *види мита*: *максимальні* (використовуються в торгівлі з країнами, з котрими немає торговельних угод), *мінімальні* (використовуються для тих країн, з якими укладено торговельні договори за умови введення режиму найбільшого сприяння), *преференційні пільгові* (використовуються при імпорті товарів із країн, що розвиваються). У результаті багатосторонніх переговорів, проведених у межах міжнародної Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ), рівень митного обкладення в останні роки знижено більш ніж на 75%; середній рівень ставок тарифів розвинених країн складає близько 6%; країн, що розвиваються, – 30–40%.

Доцільним введення *митного тарифу на експорт* буде у тому випадку, коли ціна на конкретний продукт знаходиться під адміністративним контролем держави і утримується на рівні, нижчому за світовий за рахунок виплати субсидій виробнику. Обмеження такого експорту розглядається державою як необхідний захід для підтримки достатньої пропозиції на внутрішньому ринку і запобігання надлишкового експорту субсидованого продукту. Але держава може бути і зацікавленою у встановленні експортного тарифу для збільшення надходжень до бюджету. Експортні тарифи використовують в основному країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Промислово розвинені країни використовують їх рідко, а в США оподаткування експорту заборонено конституцією.

Координація митної політики між країнами відбувається шляхом створення *митних спілок* (зон вільної торгівлі), коли країни, що беруть у ній участь, ліквідують мито в торгівлі між собою, але зберігають кожна свій рівень митного захисту стосовно третіх країн чи встановлюють єдиний зовнішній митний тариф.

Для українських підприємств найчастіше застосовується митне регулювання: випуск товарів для вільного обігу, тобто митний режим, за яким товари, що ввозяться на митну територію України, залишаються тут постійно без зобов'язання про їх вивезення з цієї території.

*Митно-тарифне регулювання* – це перелік тарифних засобів, який є основною функцією митних органів держави, спрямований на регулювання і контроль зовнішнього ринку, стимулювання вітчизняного експорту. Це найважливіший механізм економічного державного регулювання (в першу чергу зовнішньої торгівлі). Його мета полягає в забезпеченні належного рівня надходжень до державного бюджету та створенні рівних умов конкуренції вітчизняних і іноземних виробників [53].

Митно-тарифна політика української держави спрямована на регулювання зовнішнього ринку і стимулювання експорту. Її основи закладено Законом України «Про

Єдиний митний тариф» від 05.02.1992 р. та розвинено у наступних законодавчих актах. Україна веде переговори щодо приєднання до міжнародної Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) і вступу до Світової організації торгівлі (СОТ). Національне законодавство поступово приводиться у відповідність до вимог ГАТТ і основних угод Уругвайського раунду (1994 р.), основним лейтмотивом яких виступає лібералізація міжнародної торгівлі і зняття будь-яких обмежень у цій сфері.

Кінцевою метою трансформації митного тарифу України є досягнення рівня середньої ставки ввізного мита не більше, ніж 14%. *Середня ставка ввізного мита* – це відношення ставки на певний товар, помноженої на обсяг імпорту цього товару, до загального обсягу імпорту всіх товарів. В Україні наявна тенденція до її зниження. Основу ставок ввізного мита складають *адвалорні ставки*. Специфічні й комбіновані ставки мита переважно встановлено на сільськогосподарську і харчову продукцію, лікєро-горілчані й тютюнові вироби, продукцію легкої промисловості, автомобілі, відеотехніку та інші високоліквідні товари, які є традиційними об'єктами зниження митної вартості.

Товарно-класифікаційна схема тарифу базується на гармонізованій системі опису і кодування товарів, об'єктом класифікації якої є всі товари, що обертаються у міжнародній торгівлі. На її основі і на основі комбінованої номенклатури Європейського співтовариства побудована Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД), в якій товари систематизовано в 21 розділ, 97 товарних груп, підгрупи, товарні позиції, субпозиції та підсубпозиції. У вантажній митній декларації товар кодується дев'ятизначним цифровим кодом відповідно до ТН ЗЕД, в якому перші дві цифри вказують на товарну групу, перші чотири – на товарну позицію, перші шість – на код товару згідно із системою, всі дев'ять цифр – на підсубпозицію товару.

На основі бази міжнародних договорів в Україні затверджено перелік країн, до яких застосовується *режим*

*найбільшого сприяння* (або національний режим, для 55 країн) та режим вільної торгівлі (13 країн), відповідно до яких застосовуються пільгові ставки ввізного мита; до товарів з інших країн застосовуються повні ставки ввізного мита. Від сплати ввізного мита звільняються товари, якщо це передбачено міжнародними угодами за участю України або іншими законодавчими актами.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні має форми стимулювання, підтримки експорту, які поділяються на такі напрямки: державна фінансова підтримка, податкове стимулювання, митно-тарифне стимулювання, спеціальні заходи, засоби загальноекономічного характеру. На регіональному рівні (24 області і Автономна Республіка Крим) регулювання ЗЕД здійснюється за державною схемою за напрямками: експорт, імпорт, іноземні інвестиції, власні інвестиції, забезпечення економічної безпеки, фінансово-економічні заходи стимулювання експорту, розвитку експортного потенціалу та імпортозамінних виробництв, удосконалення правової бази і системи інформаційного дипломатичного і організаційного забезпечення, розвиток інфраструктури ЗЕД, інші спеціальні заходи.

## 8.2. Укладання міжнародних зовнішньоекономічних договорів

Відповідно до державного законодавства підприємство є основною ланкою ЗЕД, яке укладає міжнародні зовнішньоекономічні договори (контракти) з іноземними партнерами. Договором вважають угоду двох чи кілька осіб, спрямовану на виникнення, зміну чи припинення прав і обов'язків. За господарським договором передаються товари, виконуються роботи чи надаються послуги з метою здійснення підприємницької діяльності чи іншої мети, не пов'язаної з особистим (сімейним, домашнім) споживанням. Всі ділові взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності регламентуються національним та міжнародним



законодавством і тими умовами, які сторонами передбачені в конкретному договорі. Договір забезпечує захищеність від несумлінних партнерів, регламентує взаємовідносини з податковими та іншими інституціями.

*Зовнішньоекономічний договір (контракт)* є матеріально оформленою угодою двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямованою на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Він укладається у письмовій формі (якщо інше не встановлено законом або застосованим правом). Договір може бути змінений або припинений шляхом простої угоди сторін.

Існують певні етапи складання такого договору [116]:

– *оферта* – пропозиція укласти договір (сторона, що зробила пропозицію, зветься *оферентом*);

– *акцепт* – прийняття пропозиції оферента (сторона, що прийняла пропозицію, зветься *акцептантом*).

Оферта містить вказівки щодо всіх суттєвих умов майбутнього договору і має бути зверненою до визначеної особи (в усній або письмовій формі із зазначенням строків для відповіді чи без неї).

При складанні *тексту договору* сторони мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів і організацій (якщо це не заборонено прямо або у винятковій формі законами про зовнішньоекономічну діяльність). Договір може бути визнаний недійсним у судовому або арбітражному порядку, якщо він не відповідає законодавству України (коли він укладається в Україні або сторони вказують, що їхні відносини регулюються матеріальним правом України). Угода, укладена за кордоном, не може бути визнана недійсною через недотримання її форми, якщо додержано вимоги законів України.

Підписання зовнішньоекономічного договору відбувається:

– якщо від фізичної особи – тільки одним підписом;

– якщо від імені інших суб'єктів ЗЕД (юридичних осіб)

– двома підписами (особою, яка має таке право за поса-

дою відповідно до установчих документів, і особою, яка уповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД особисто), якщо установчі документи не передбачають іншого.

Права й обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця його укладання, якщо сторони не узгодили інше, відображаються в умовах договору (контракту).

Зовнішньоекономічний договір містить такі *позиції* [20]:

1. *Умови, які повинні бути передбачені в договорі (контракті)*. Їх поділяють:

– на *істотні умови контракту* – це такі, без яких він не набуває юридичної чинності (умови про предмет договору; умови, що названі в законі або інших правових актах як істотні або необхідні для договорів даного виду; усі ті умови, щодо яких за заявою однієї із сторін потрібно досягти згоди);

– *несуттєві умови контракту* – це такі умови, при порушенні яких однією стороною інша сторона не вправі розірвати контракт, вона може тільки зажадати виконання зобов'язань і відшкодування збитків.

1.1. *Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладання.*

1.2. *Преамбула* визначає повне найменування сторін-учасниць зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (контракту) (статут підприємства, установчий договір тощо).

1.3. *Предмет договору (контракту)* як вид дії, що відбивається в його назві: при міжнародній купівлі-продажу товарів це є відвантаження вітчизняних товарів за кордон (*експорт*) чи постачання закордонних товарів в Україну (*імпорт*). У випадку *бартерного (товарообмінного)* договору (контракту) або контракту на *переробку давальниць-*

кої сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, який є кінцевою метою переробки). Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура досить велика, то це вказується у додатку (специфікації) до договору (про що робиться відповідна позначка у тексті договору). Для бартерного (товарообмінного) договору згаданий додаток, крім того, балансується за загальною вартістю експорту та імпорту. У додатку на переробку давальницької сировини вказується технологічна схема переробки.

*1.4. Кількість та якість товару* (обсяги виконання робіт, надання послуг) визначаються залежно від номенклатури. Встановлюється натуральна одиниця вимірювання товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах тощо), його загальна кількість та якісні характеристики. У тексті договору на виконання робіт (послуг) визначаються їхні конкретні обсяги та термін виконання.

*Якість товару* є показником сукупності властивостей (техніко-економічних та естетичних), що зумовлюють спроможність задовольняти визначені потреби, пов'язані з призначенням товару. Конкретні вимоги до якості товару може бути обумовлено у *стандарті* (нормативно-технологічний документ, що встановлює вимоги до якості товарів) чи в *технічних умовах* (нормативно-технічний документ, що встановлює вимоги до конкретної продукції). Якість товару, що продавець передає покупцю, повинна відповідати укладеному договору. За відсутністю вказаного обумовлення, продавець зобов'язаний передати покупцю товар, придатний для тих цілей, для яких він використовується. Якщо у встановленому законом порядку передбачено обов'язкові вимоги до якості товару, то продавець зобов'язаний передати покупцю товар, що відповідає цим обов'язковим вимогам. Якість товару в контрактах встановлюється за прийнятими міжнародними стандартами або передбачається в *специфікації* (нормативно-технічному документі, де зафіксовано індивідуальні властивості товару) і визначається

термінами «кондиція», «звичайна експортна якість». Якщо умовами контракту не обумовлено якість, то товар вважається відповідним для тих цілей, для яких аналогічний товар того ж ґатунку використовується. Якщо товар має складні технічні характеристики, слід зазначити в тесті контракту, що невід'ємною частиною угоди є відповідна технічна документація. Товар вважається невідповідним договору за якістю: якщо він непридатний для тих цілей, для яких зазвичай використовується; якщо непридатний для будь-якої конкретної мети, про яку продавець був сповіщений покупцем під час укладання договору; не має відповідної якості, яку було застережено під час демонстрації зразка або моделі.

*1.5. Базисні умови постачання* визначають обов'язки контрагентів щодо постачання товару і встановлюють *момент переходу ризиків* від однієї сторони до іншої, а також *конкретний строк* постачання товару (окремих його партій). При укладанні договору на виконання робіт (надання послуг) визначаються умови та строки їх виконання. У базисних умовах постачання обов'язково вказується *вид транспорту*, ризики випадкового знищення або псування товару, а також основа (базис) ціни залежно від того, включаються витрати з доставки в ціну товару чи ні. Узгодження цих умов є для контрагентів важливим чинником ефективності зовнішньоекономічної операції. При розбіжності змісту умов контракту і положень «Інкотермс» (в яких докладно охарактеризовано можливі базисні умови постачань товарів) пріоритет мають умови контракту.

*Термін постачання товару* згідно із загальним правилом визначається календарною датою або періодом часу, що обчислюється роками, місяцями, днями, годинами. Передача товарів продавцем (постачальником) покупцю повинна здійснюватися в обумовлений договором термін або терміни. Сторони можуть передбачити постачання товарів протягом терміну дії договору окремими партіями. У такому разі повинні бути визначені терміни постачань окремих партій. Якщо періоди постачань у договорі не обумовлені,

товари постачають рівномірними партіями щомісяця. У договорі може бути встановлено *графік постачання* (декадний, добовий, погодинний).

У договорі визначають *порядок виконання постачальником зобов'язань* щодо постачання товарів покупцю шляхом відвантаження. Може бути передбачене право покупця давати постачальнику вказівки про відвантаження товарів одержувачам (*рознарядки*), зміст яких визначається договором. Найчастіше це *дата перетинання кордону* документами (що підтверджують факт постачання: *залізнична накладна, авіанакладна, коносамент, поштова квитанція, акти приймання-передачі товару*).

Терміни відвантаження вказуються в такий спосіб:

– *негайно* – термін, необхідний для оформлення митних формальностей і транспортування (що фактично означає зобов'язання продавця поставити товар в будь-який день протягом двох тижнів);

– *якнайшвидше* – термін, протягом якого продавець зобов'язаний здійснити постачання товару в найкоротший термін;

– *у міру готовності, по відкритті навігації, по накопиченні партії* – терміни менш жорстокіші.

За згодою покупця може здійснюватись і дострокове постачання.

*Датою постачання* вважається дата товарно-транспортної накладної, виписаної на ім'я покупця, яка повинна містити: номер контракту, вартість вантажу, дату відправлення, адресу регіональної митниці, юридичну адресу покупця, номери його телефонів, інші координати. Якщо в контракті (додатку, специфікації) не встановлено дату постачання і не зроблено відповідних вказівок, то в даному випадку порядок передачі товарів покупцю визначається законами чи звичаями країни, право якої застосовується до чинного контракту. За порушення терміну постачання визначають умови про відповідальність.

*Визначення моменту переходу права власності* на товар від продавця до покупця є одночасно визначенням і

моменту переходу ризику його випадкової загибелі чи псування. Тому в комерційних операціях *франко-умови* є тими умовами постачання товарів, відповідно до яких покупець звільняється від витрат за доставку товару у зв'язку з їх включенням в його ціну. Тлумачення комерційних термінів постачання продукції наведено в правилах «Інкотермс», якими встановлено чотири групи термінів (див. дод.).

Перша група термінів складається з одного терміну, що описує ситуацію, коли *продавець передає товари покупцю безпосередньо у своїх приміщеннях* (терміни групи «Е» – відправлення вантажу Eterm – EX Works) – франко-підприємство.

Умова «*Франко-підприємство*» EXW (EX – Works) включає єдину умову – «*із заводу*». Нею обов'язки продавця зведено до мінімуму і ціна товару нижча, ніж при укладанні контракту за іншими базисними умовами. Продавець зобов'язаний у передбачений контрактом термін передати товар у розпорядження покупця на території (у приміщенні) підприємства-виробника. У цей момент на покупця переходить і ризик випадкової загибелі товару. Продавець не відповідає за завантаження товару, за надання покупцю транспортного засобу, якщо інше не вказано в контракті. Транспортування товару і укладання у зв'язку з ним договорів забезпечує покупець, він несе і всі витрати на страхування товару, його завантаження, перевезення, оплачує мито.

Друга група термінів застосовується до ситуації, коли *продавець зобов'язується надати товар у розпорядження перевізника, обраного покупцем* (терміни групи «F» – основний вид транспортування продавцем не оплачується: FCA, FAS, FOB). Ці умови означають, що продавець повинен передати товар перевізнику відповідно до інструкцій покупця, який, у свою чергу, укладає договір перевезення і обирає перевізника. «Перевізник» є юридичною або фізичною особою, відповідальною за договір перевезення.

Умова «*Франко-перевізник*» (FCA – free carrier) означає, що продавець виконав свої зобов'язання з постачання товару після передачі його перевізнику. В обов'яз-

ках продавця передбачено доставити товари (які пройшли митне очищення для ввозу) у розпорядження перевізника або особи, що діє від його імені, для перевезення наземним, водним чи повітряним транспортом. Ризик випадкової загибелі або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент передачі товару перевізнику (а не в момент перетинання товаром борту судна). При перевезенні залізницею (франко-вагон) місце передачі товару перевізнику повинно бути застережено в договорі покупцем (бо інакше його обирає продавець). Ризик випадкової загибелі або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент передачі товару перевізнику (якщо продавець певним чином індивідуалізував переданий перевізнику товар).

Умова *«Вільно уздовж борту»* (FAS – free along side ship) означає, що продавець виконав свої зобов'язання, коли товар розміщено уздовж борту судна на пристані. Право власності на товар переходить з продавця на покупця після того, як товар розміщено на пристані уздовж борту судна. Ризик випадкової загибелі або пошкодження товару і всі наступні витрати переходять на покупця з моменту переходу до нього права власності на товар. Покупець здійснює очищення товару від експортних мит.

Умова *«Вільно на борту»* (FOB – free on board) означає, що продавець зобов'язаний доставити товар на борт судна (зафрахтованого покупцем) в узгодженому порту завантаження у встановлений термін, очистити товар від експортних мит. Покупець фрахтує судно і своєчасно сповіщає продавця про термін, умови і місце завантаження товару, назву і час прибуття судна. Право власності і ризик випадкової загибелі або пошкодження товару і всі подальші витрати переходять від продавця на покупця в момент перенесення товару на борт судна.

Третя група термінів визначає випадки, коли *продавець зобов'язується укласти договір перевезення, проте без прийняття на себе ризику випадкової загибелі або пошкодження товару чи будь-яких додаткових витрат після*

*його відвантаження*. Продавець відповідає за перевезення вантажу, але не за його втрату, пошкодження і не приймає на себе додаткових витрат, що виникли після відправлення товару (терміни групи «С» – основний вид транспортування продавцем не оплачується: CFR, CIF, CPT, CIP). Ними передбачено, що продавець повинен укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій рахунок, і вказано пункт, до якого продавець оплачує перевезення (фрахт). *Фрахт* – це плата власнику транспортних засобів (в основному морських) за надані ним послуги по перевезенню вантажів, а також (залежно від умов договору) за завантаження і розвантаження вантажів. Продавець звільняється від будь-якого подальшого ризику випадкової загибелі або пошкодження товару і витрат після того, як він належним чином виконав свої зобов'язання (уклав договір перевезення, передав вантаж перевізнику і забезпечив страхування за умовами «Вартість, страхування і фрахт» і «Фрахт і страхування оплачені до ... »).

Умова «*Вартість і фрахт*» (CFR – cost and freight) означає, що ризик випадкової загибелі або пошкодження товару, а також ризик будь-якого збільшення витрат переходить від продавця на покупця в момент перенесення товару на судно в порту відвантаження. Продавець бере на себе зобов'язання оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в пункт призначення.

Умова «*Вартість, страхування, фрахт*» (CIF – cost, insurance, freight) покладає на продавця (крім обов'язків за умовою CFR) обов'язок забезпечити страхування від ризику випадкової загибелі або пошкодження товару під час перевезення. Продавець зобов'язаний зафрахтувати тоннаж і оплатити фрахт, доставити товар у порт і завантажити його на борт судна в узгоджений термін, передати покупцю коносамент, а також укласти договір із страховиком, сплатити страхову премію, виписати на покупця і вручити йому страховий поліс.

Четверта група термінів визначає умови проходження вантажу аж до його доставки в країну призначен-



ня, коли продавець несе усі витрати і приймає на себе всі ризики до моменту доставки товару в країну призначення (терміни групи «D» – прибуття вантажу: DAF, DES, DDU, DDQ, DDP). Продавець відповідає за прибуття товару в узгоджений пункт або порт призначення і несе всі ризики і всі витрати з доставки. Терміни четвертої групи поділяються на дві категорії:

- 1) DAF, DES, DDU;
- 2) DEQ, DDP.

За умовами «*Постачання франко-кордон*» (DAF – delivered at frontier), «*Постачання франко-судно*» (DES – delivered at ship), «*Постачання без сплати мит*» (DDU – delivered duty unpaid) продавець не зобов'язаний доставляти товар із здійсненням митного очищення для імпорту.

За умовами «*Постачання франко-причал*» (DEQ – delivered at quay) та «*Постачання з оплатою мит*» (DDP – delivered duty paid) продавець зобов'язаний доставити товар і здійснити його митне очищення.

Базисні умови постачання визначають зміст багатьох наступних умов контракту, бо часто витрати на перевезення досягають половини вартості товару.

*Обов'язки сторін* визначаються умовами контракту. Основний обов'язок продавця – доставити товар покупцю у встановлений термін і у встановлене місце (забезпечивши належну якість товару, упакування, маркування тощо). Основний обов'язок покупця – прийняти товар і оплатити його вартість за умовами контракту. У контракті можуть бути вказані і більш широкі переліки зобов'язань сторін.

### *1.6. Ціна і загальна вартість договору (контракту)*

Цей розділ містить визначення ціни одиниці виміру товару та загальну вартість товару, виконаних робіт (наданих послуг), що постачаються згідно з договором, а також *валюту платежів*. Якщо згідно з договором постачаються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо на одиницю товару кожного сорту, марки (що вказуються у додатках, специфікаціях), а окремим пунктом вказується його загальна вартість.

У договорі на переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її застава вартість. У бартерному (товарообмінному) договорі загальна вартість як імпортованих, так і експортованих товарів вказується в іноземній валюті партнера, крім того, – в доларах США.

На вивезення товарів походженням з України і (або) вивезення товарів в межах операцій з давальницькою сировиною поширюються індикативні ціни. *Індикативними* називають ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту (імпорту) на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов постачання та умов здійснення розрахунків, визначених законодавством України, а також якісних показників товару, затверджених Міністерством економіки та з питань Європейської інтеграції України. Для цього використовується інформація про біржові котирування, ціни спеціалізованих аукціонів з торгів окремими видами продукції, довідкові ціни спеціалізованих комерційних видань та публікацій, статистичні дані митних, фінансових, банківських, інформаційних та інших органів України, комерційні пропозиції, листи, протоколи намірів, преїскуранти та каталоги на продукцію відомих фірм, підприємств, порівняльні індекси цін, звіти та довідки торговельно-економічних місій у складі посольств України тощо. Відхилення ціни угоди від індикативної ціни може бути наслідком дії факторів, що безпосередньо впливають на ціну товару (вид угоди, умови постачання, умови оплати, відхилення показників якості від стандарту України, інші фактори, що мають істотний вплив на умови здійснення операцій).

При встановленні ціни товару в контракті визначаються одиниці виміру, за якими встановлюються ціна, базис ціни, валюта ціни, засіб визначення і фіксація ціни, рівень ціни. *Ціна товару* – це кількість грошових одиниць визначеної валютної системи, яку повинен заплатити покупець продавцю в тій чи іншій валюті за загальну кількість товару (партію) або за одиницю товару, доставленого продавцем на базисних умовах у зазначений в кон-

тракті географічний пункт. Під *визначеною ціною* розуміють пряме встановлення ціни у вигляді твердої суми. Під *ціною, що визначається*, розуміють непряме посилання на умову обчислення ціни до моменту платежу (вказівкою на довідкові ціни, що публікуються в періодичних виданнях, біржові котирування в центрах міжнародної торгівлі, ціни аукціонів).

Ціни вирізняють за засобом фіксації. *Тверда ціна* встановлюється в момент підписання контракту і не підлягає зміні протягом всього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товару (проте включає можливість наступного урахування коливань економічної кон'юнктури, що може обернутися збитками для однієї із сторін); застосовується в угодах із негайним постачанням товару або при постачаннях у короткі терміни. *Періодично тверді ціни* припускають визначену фіксовану суму, дійсну на визначений період часу, вони не фіксуються в момент підписання контракту, а визначаються перед постачанням кожної партії чи на початку кожного року. *Рухлива ціна* – це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться; вона фіксується в контракті та до нього вноситься відповідне цінове застереження, яким припускається перегляд сторонами цін при їх істотній зміні на ринку на визначений відсоток, а також вказується джерело, котрим будуть керуватися сторони при визначенні індексу ціни. *Плаваюча ціна* – це ціна, обчислена в момент виконання контракту шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбувається в період виконання контракту; застосовується на товари тривалого циклу виготовлення.

За відправну точку для проведення переговорів про ціну використовують *базисну ціну*, що приймається вихідною при визначенні зовнішньоторговельної ціни даної продукції (товару), а також індексу цін у міжнародній торгівлі в цілому і за окремими видами товарів. Вона регулярно переглядається з урахуванням змін асортименту.

У міжнародній торгівлі широко застосовується *система знижок*, тому умови про знижки з ціни включають в контракт. *Бонусні знижки* надаються значним оптовим покупцям за заздальгідь узгоджений річний обсяг обороту (не за окрему партію), складають 7–8% вартості обороту. *Сезонні знижки* застосовуються при торгівлі товарами масового попиту з урахуванням сезонів року. *Дилерські знижки* надаються оптовим і роздрібним торговцям, агентам і посередникам (на покриття їх витрат на продаж і сервіс та отримання прибутку), досягають 30% (залежно від товару та обсягу послуг). *Закриті знижки* використовуються в замкнутому економічному просторі і надаються на продукцію (товари) при постачаннях усередині фірми або у внутрішній торгівлі міжнародних об'єднань і груп чи за деякими міжнародними угодами.

*Знижки з ціни* можуть пропонуватись покупцю при збільшенні обсягу замовлення (на товари масового попиту), вони складають 10–15% вартості угоди. *Прогресивними* називають знижки, надані при кількаразовому збільшенні обсягу замовлення. *Знижки «сконто»* застосовуються, коли платежі за контрактом здійснюються раніше терміну, зазначеного в контракті і притому оплачуються готівкою; складають 3–5% вартості угоди. *Спеціальні знижки* мають конфіденційний характер, є комерційною таємницею і надаються партнеру, з котрим фірма має особливі тривалі відносини. Існують *знижки за постачання до визначеного терміну, за поліпшену якість, за серійність товару, за пробну партію*. При продажу унікального товару, який важко порівняти з аналогами, застосовується *розрахункова ціна постачальника*.

При встановленні ціни в контракті роблять посилення на конкретний банк, місце його знаходження (оскільки курси іноземної валюти у кожному банку свої) та валютні застереження щодо захисного засобу від знецінення валюти (індексне застереження).

### *1.7. Умови платежу*

Цей розділ містить спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взає-

мних платіжних зобов'язань. Залежно від них вказуються конкретні умови банківського переказу до авансового платежу та/або після відвантаження товару, або умови документарного акредитива чи інкасо (з гарантією), умови чи гарантія (якщо вона є або необхідна: вид гарантії (на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору без зміни гарантій).

*Умови платежу* можуть бути: *попередня оплата* – коли покупець оплачує всю вартість товару до його постачання, оплата частини вартості визначається як завдаток; *відстрочення платежу* – засіб погашення заборгованості, при якому її внесення в повній сумі переноситься на якийсь термін, ніж той, що передбачений договором; *оплата на виплат* – платіж здійснюється не в повній сумі вартості товарів, а вроздріб.

*Термін платежу* встановлюється чітко. Коли він не встановлений прямо, то платіж здійснюється через визначене число днів після повідомлення продавцем покупця про те, що товар надається в його розпорядження чи товар готовий до відвантаження.

*Засіб платежу* визначає, коли повинна здійснитися оплата товару стосовно фактичного його постачання. *Наявний платіж* означає повну або часткову оплату товару достроково або в момент переходу товару чи товаросупровідних документів у розпорядження покупця. *Платіж з авансом* передбачає виплату покупцем постачальнику узгоджених в контракті сум у рахунок належних за контрактом платежів до передачі товару в його розпорядження (найчастіше – до початку виконання замовлення); при відмові покупця прийняти замовлений товар постачальник має право повернути аванс на відшкодування збитків. *Платіж у кредит* передбачає розрахунок за угодою на основі наданого експортером (продавцем) імпортеру (покупцю) *фірмового кредиту*.

При укладанні контракту обов'язково вказуються валютні атрибути: *валюта контракту* – грошова одиниця, в якій здійснюються розрахунки (може бути валюта країни-імпортера чи експортера, або третьої країни, а також штучна лічильна одиниця, припускається також застосування одночасно

різної валюти); *валютне застереження* – умова, що включається в договір міжнародної купівлі-продажу з метою страхування експортера від ризику зниження курсу валюти між моментом укладання угоди і фактичним моментом оплати; *захисні застереження*, – умова, спрямована на усунення або обмеження валютного ризику; може бути двосторонньою (що поширюються на експортера і імпортера) і односторонньою.

До цього розділу можуть бути включені й інші умови, пов'язані з взаємними зобов'язаннями і порядком здійснення розрахунків.

*1.8. Умови здавання-приймання товару (робіт, послуг)* визначають строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання здійснюється за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю – відповідно до документів, що її засвідчують.

*Здаванням товару* є передача товару продавцем у володіння покупцю відповідно до умов контракту купівлі-продажу, в результаті якої до покупця переходить повний контроль над товаром. Вона називається постачанням, відбувається за рахунок продавця, супроводжується наданням документів, що включають контроль продавця над товаром. Існують попереднє, остаточне здавання-приймання, а також за кількістю і якістю.

*Приймання товару* є перевіркою покупцем відповідності, якості, кількості і комплектності товару його характеристик і технічним умовам, зазначеним у контракті. Якість товару приймальник може визначити такими методами: *за попереднім оглядом* («оглянуто-схвалено» – в торгівлі зі складу товарами, що мають індивідуальні ознаки), *за стандартом* (при наявності відповідного стандарту – порівняння з ним), *за технічними умовами* (при постачанні одиничної продукції), *за зразком* (для товарів, що мають специфічні ознаки, але недостатньо уніфіковані, щоб стати предметом продажу за стандартом).

*Термін здавання-приймання* є періодом часу, протягом якого покупець зобов'язаний зробити перевірку

кількості товару відразу ж по його одержанні, а якість перевіряється протягом більш тривалого терміну.

При виявленні в пункті прибуття товару недостачі покупець вправі виставити перевізнику претензії.

*1.9. Упакування та маркування.* У розділі містяться відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування, нанесене на неї (найменування продавця та покупця, номер договору, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше, а при необхідності – також умови її повернення).

*Упаковка товару* – це відповідним чином оформлена емність, в якій транспортується товар. Вона повинна слугувати носієм інформації (реклами і маркування), забезпечувати зручність при складанні і збереженні, розвантаженні-завантаженні, митних оглядах і продажу. Зовнішнє упакування – це тара (контейнер, брезент, ящик), внутрішнє упакування – невіддільне від товару.

*Маркуванням* є необхідні написи, зображення, умовні позначки, що розміщують на упаковці або на відвантаженому товарі.

У договорі є умова, за якою продавець несе відповідальність за якість товару протягом таких гарантійних термінів: *гарантійного терміну експлуатації*, який є періодом часу, протягом якого виробник гарантує стабільність показників якості товару у процесі його експлуатації за умов дотримання споживачем правил експлуатації; *гарантійного терміну збереження* – періоду часу, протягом якого виробник гарантує цілісність усіх встановлених стандартами експлуатаційних показників і споживчих властивостей товару за умов дотримання споживачем правил збереження; *терміну придатності товару* – періоду часу, протягом якого виробник гарантує усі встановлені стандартами експлуатаційні показники і споживчі властивості товару за умов дотримання споживачем правил експлуатації і збереження.

Більшість контрактів містить *комерційні гарантії якості*, що являють собою зобов'язання продавця поста-

вити покупцю товар, який має протягом установленого (гарантійного) терміну визначені властивості.

Виявивши протягом гарантійного терміну невідповідність товару гарантованим характеристикам, покупець має право виставити продавцю претензію. *Претензією* є вимога кредитора до боржника про сплату боргу, відшкодування збитків, оплату штрафів, усунення недоліків у продукції, що постачається. У претензії необхідно вказати повне найменування, поштові реквізити заявника, номер претензії і дату пред'явлення, викласти обставини, які спричинили дію претензії, навести відповідні докази та законодавчі акти і чітко сформулювати вимоги та суму претензії, здійснивши її розрахунок, щоб відновити порушення прав і врегулювати розбіжності за контрактом.

### *1.10. Обставини форс-мажору*

У цьому розділі контракту визначається, в яких випадках умови договору можуть бути невиконаними сторонами (стихійні лиха, військові дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин, що називаються форс-мажором, або можуть відмовитися від виконання договору частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажору підтверджується Торгово-промисловою палатою відповідної країни. Відповідно в договір купівлі-продажу включають умови про страхування товарів.

*Договір страхування* є окремим договором про забезпечення інтересів продавця і покупця на різних стадіях товароруку і розподілу витрат зі страхування між ними. Страховий поліс – це посвідчення або сертифікат, тобто документ, що видається страховиком як посвідчення договору страхування, який містить *умови страхування* і типові чи спеціальні застереження.

Наданий страховиком обсяг страхового забезпечення пов'язаний з його основним зобов'язанням відшкодувати збитки, які можуть відбутися внаслідок страхового випадку, визначається в першу чергу страховим ризиком, обумов-



леним у договорі, і тим, у якому розмірі відшкодуються збитки. У міжнародній торгівлі розрізняють такі види збитків: *номінальні* (які надаються для відшкодування потерпілій стороні, коли вона, будучи правою, не може навести достатні обґрунтування через порушення партнером умов контракту), *прямі збитки* (які підлягають відшкодуванню і виникли через порушення умов контракту); збитки, понесені внаслідок *зроблених навмисно* надзвичайних витрат або пожертвувань; *аварій*; *транспортні збитки* (які залежно від засобу перевезення потребують морського, авіаційного або наземного страхування). Товар може бути застрахований від інших видів ризику тільки за вказівкою покупця.

Відповідальність за договором страхування починається з моменту, коли вантаж взято зі складу в пункті відправлення для перевезення, і триває протягом усього перевезення, включаючи перевезення, перевантаження і перевалювання, а також збереження на складах у пунктах перевантажень і перевалок доки, поки вантаж не буде доставлений на склад вантажоодержувача або інший кінцевий склад у пункті призначення, зазначеному в полісі (але не пізніше 60 днів після розвантаження).

Необхідність включення до договору умов про страхування обумовлена забезпеченням захисту від фінансових втрат, що можуть виникнути через псування вантажу (крадіжку, зруйнування) під час транзитного перевезення, та захисту від фінансових претензій, які можуть бути висунуті проти власника товару на борту судна у випадку задекларованої загальної аварії, коли самому товару не заподіяно шкоди.

При виконанні договору купівлі-продажу можуть виникати такі надзвичайні обставини, які дають *підстави звільнення від відповідальності*, бо перешкоджають належному виконанню зобов'язань. Сторона не несе відповідальності за невиконання будь-яких із своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем. Такі обставини є *непередбачуваними* або *форс-ма-*

*жором*. Відповідні умови в контракті називають: *застереженням про непереборну силу, форс-мажор*. Вона дозволяє перенести термін виконання контракту або взагалі звільняє сторони від повного або часткового виконання зобов'язань за ним. До форс-мажору відносять: обставини, які мають об'єктивний і абсолютний характер; юридичний форс-мажор (рішення вищих державних органів, заборона імпорту або експорту, валютні обмеження тощо). Не визнаються форс-мажором обставини звичайного комерційного ризику (труднощі через несприятливу кон'юнктуру ринку, зміна цін, банкрутство підприємства тощо). В інтересах обох сторін необхідно заздалегідь обумовити в контракті, які обставини сторони відносять до форс-мажору, інакше їх можна тлумачити відповідно до торговельних порядків країни виконання контракту.

Розрізняють часткову і повну неможливість виконання зобов'язань для обох сторін. Форс-мажор зазвичай складається з двох частин: переліку різноманітних надзвичайних обставин і положення про загальний страховий випадок та іншу подію, не включену в перелік. Якщо сторони не включили в контракт умови про форс-мажор, але визначили застосовне право до виникаючих із даного контракту прав і обов'язків, то умову про форс-мажор буде регламентовано застосовним правом.

### *1.11. Санкції і рекламації*

Цим розділом встановлюються порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням, або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у процентах від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору при цьому, способи врегулювання рекламацій. *Порушенням контракту* визнається невиконання зобов'язань, або неналежне його виконання, при яко-

му виникає відповідальність сторони, що спричинила його і яка зобов'язана відшкодувати іншій стороні весь збиток.

Відповідальність за порушення контракту може мати компенсаційний або штрафний характер і слугувати важелем, який дозволяє одному контрагенту впливати економічними методами на іншого. Правові основи відповідальності за порушення контрактних зобов'язань регулюються національним законодавством (застосованим правом, міжнародними угодами). Відповідальність за невиконання зобов'язання за контрактом відтворюється в сплаті кредитору певної грошової суми.

Найбільш поширеним засобом забезпечення виконання зобов'язань за контрактом є *штраф*. Його сплата не залежить від того, чи зазнав партнер фактичних збитків. Потерпіла сторона не повинна доводити наявність збитків, заподіяних порушенням, і їх розмір. Важливо в умовах контракту визначити розмір штрафних санкцій і засіб визначення збитків, що належать стягненню. Штрафи обчислюють як у твердій грошовій сумі, так і у відсотках від загальної вартості. Збитки повинні бути невідворотними, непередбачуваними і достовірними.

Потерпіла сторона повинна розумними засобами спробувати зменшити несприятливі наслідки, викликані порушенням контракту. При встановленні збитків іноді приймається ринкова вартість, а не договірна ціна товару. При укладанні договору сторони повинні спеціально застережити, що вони будуть розуміти під збитками.

### *1.12. Арбітраж*

Цим розділом визначаються умови та порядок арбітражного вирішення суперечок щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору із визначенням назви арбітражного суду або чітких критеріїв визначення арбітражного суду будь-якою із сторін залежно від предмета та характеру суперечки, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватись цим судом, та правил процедури арбітражу. У договорі повинен бути встановлений порядок вирі-

шення суперечки (що не може бути врегульована шляхом переговорів) і зроблене відповідне застереження.

*Арбітражне застереження* є арбітражною угодою з приводу виниклої суперечки або арбітражною угодою щодо спорів, що можуть виникнути у майбутньому. Вона повинна містити визначення кола суперечок, що підлягають розгляду в арбітражному суді, третейському суді; вказівку на те, чому саме суд компетентний розглядати спір. *Арбітражний суд* є державним органом, що здійснює судову владу при вирішенні виникаючих в процесі господарської діяльності спорів, які випливають із цивільних правовідносин (економічні спори) або з правовідносин у сфері управління. *Третейський суд* обирається самими сторонами для вирішення спору між ними; такі суди бувають постійно діючими для вирішення конкретного спору, і можуть створюватися торговельними палатами, біржами, іншими організаціями та їх об'єднаннями.

До арбітражного (третейського) суду подається *позов* з вимогою задовольнити скаргу позивача щодо неналежного виконання партнером своїх зобов'язань за міжнародним договором. До позову додаються документи, що підтверджують статус суб'єкта підприємницької діяльності; ціну позову (якщо він підлягає грошовій оцінці); вимоги позивача з посиланням на закони та інші нормативно-правові акти; обставини, на яких ґрунтується позов і доводи, що підтверджують позов; обґрунтований розрахунок сум, які відшкодовуються; перелік законодавчих актів, на основі яких надається позов; відомості про вжиття заходів до арбітражного врегулювання спору з відповідачем; перелік додаткових документів. При зверненні до суду з позовом майнового характеру сплачується державне мито в розмірі 5% ціни позову, а немайнового характеру – у розмірі 5 неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

Не пізніше 3 днів після отримання позову відповідач повинен відіслати вмотивовану відповідь з поданням усіх документів (що підтверджують заперечення проти позову) арбітражному суду, позивачу та іншим відповідачам, що беруть участь у процесі.

Спiр вирішується судом в строк, не бiльший двох місяців з моменту подання позову до суду. Рішення суду набирають чинності після їх ухвалення і підлягають обов'язковому виконанню. У випадку незгоди з цим рішенням будь-яка зі сторiн (позивач чи відповідач) може оскаржити його в установленому порядку і строки, передбачені Кодексом про адміністративні правопорушення.

*1.13. Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторiн.* У цьому розділі вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунка, назва банку) контрагентів договору (контракту).

## *2. Додаткові умови*

За домовленістю сторiн у договорі можуть визначатися такі *додаткові умови*: страхування, гарантії якості, залучення субвиконавців договору, агентів, перевізників, визначення норм завантаження (розвантаження), передачі технічної документації на товар, збереження торговельних марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, момент початку дії договору, кількість підписаних примірників договору, можливість та порядок внесення доповнень і змін до договору та інші.

Як правило, міжнародний договір купівлі-продажу складається *двома мовами* (продавця і покупця) і обумовлюється, що обидва тексти мають однакову юридичну чинність.

## *3. Реєстрація зовнішньоекономічного договору*

Для реєстрації у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції України до договору додаються: *заявка* на офіційному бланку суб'єкта підприємницької діяльності (заявника), *інформаційна картка* міжнародного договору, *оригінал* договору з усіма додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є його невід'ємною частиною, що діють на дату подання, *документ про оплату послуг за реєстрацію договору*.

Подані на реєстрацію документи розглядаються лише на предмет відповідності даних договору даним інформаційної картки договору, відповідності контрактних цін інди-

кативним і на предмет відсутності на момент подання документів спеціальних санкцій. Картка реєстрації (обліку) міжнародного економічного договору дійсна для митного оформлення товарів протягом 12 календарних місяців. Потім підлягає переоформленню.

В завершальній статті договору вказують умови про порядок внесення змін і доповнень в договір (контракт). Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з усіх суттєвих умов.

### 8.3. Формування підприємствами ефективною зовнішньоекономічною діяльністю

Вихід підприємств на зовнішні ринки пов'язаний з опануванням певного виду міжнародної економічної діяльності, вибір якої підлягає всебічному обґрунтуванню та регулюванню. Ці регулятори можуть бути як економічними, так і організаційно-розпорядничими.

До *економічних регуляторів*, що об'єктивно впливають на виникнення і здійснення зовнішньоекономічної діяльності, належать співвідношення на національному та світовому ринках попиту та пропозиції, цін, тарифів, курсів валюти, процентних ставок; розвиток виробництва за номенклатурою, якістю, ефективністю; наявність сталих програм, обґрунтованих прогнозів, глибоких досліджень кон'юнктури ринку.

До *організаційно-розпорядничих регуляторів* належать використання державного прямого цілеспрямованого впливу на вітчизняних товаровиробників через впровадження квотування і ліцензування експорту та імпорту, ліцензування окремих видів діяльності, митне оформлення ввезення-вивезення товарів, експортно-імпортний, валютний і митний контроль.

Підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність в конкретному економічному і організаційно-розпорядничому просторі власної держави та тих держав, на ринки яких воно виходить з пропозицією. Тому забезпечення успішної зовнішньоекономічної діяльності

вимагає формування ефективної зовнішньоекономічної стратегії на підставі аналізу та розрахунку показників конкретних ефектів та загальної ефективності.

*Показники ефекту* визначаються як абсолютні значення підвищення (приросту) конкретних результатів зовнішньоекономічної діяльності та зменшення витрат на її здійснення (в грошових одиницях). *Показники ефективності* визначаються як співвідношення результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства та витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами (відсотками, частками одиниці).

Забезпечення об'єктивності у розрахунках показників вимагає дотримання певних принципових методологічних положень (принципів) [71]:

– *принцип всебічного обліку всіх складових елементів витрат та результатів* припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

– *принцип зведення витрат і результатів для зіставлення* передбачає, що показники, які порівнюються, повинні відтворюватися однаковими кількісними одиницями і мати антонімічний характер в економічному розумінні;

– *принцип зведення різнотермінових витрат і результатів до одного моменту часу* вимагає урахування за допомогою дисконтування впливу на вартісні показники фактора часу;

– *принцип зіставлення з базовим варіантом* відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводять не тільки з метою опису поточного стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а й з метою опрацювання пропозицій щодо наступного поліпшення економічної ситуації порівняно з тією, що склалася.

Базою для прийняття управлінських рішень за напрямком розвитку зовнішньоекономічної діяльності є техніко-економічний аналіз, який полягає у вивченні поточного стану, його відхилень від запланованого рівня та виявленні причин (факторів), які спричинили ці відхилення.

*Техніко-економічний аналіз* має за мету оцінити діяльність підприємства та його підрозділів у цьому напрямку, виявити можливі резерви та чітко сформулювати проблему (проблеми), які слід вирішити для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. *Оцінка діяльності* здійснюється шляхом зіставлення фактичних результатів із запланованими або за попередній період (можливою виявляється оцінка відносно нормативних показників або показників аналогічних підприємств); результати оцінки є базою для стимулювання цієї діяльності, коригування планів тощо.

*Виявлення резервів* необхідне для подальшої розробки планових організаційно-технічних заходів щодо підвищення ефективного функціонування підприємства; обізнаність щодо величини і місць виникнення резервів дає змогу угрупувати їх за ступенем важливості, рівнем управління, часом використання тощо.

*Формулювання проблем*, які виникають під час діяльності підприємства, здійснюється на основі вивчення чинників будь-яких відхилень, є важливим аспектом подальшого їх розв'язання, що дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ. Організація аналізу пов'язана з вирішенням низки питань методологічного характеру: обрання мети і визначення завдань аналізу, встановлення часу і послідовності його проведення, визначення методики обробки інформації, джерел інформації та її вірогідності, обрання методики здійснення аналізу, визначення конкретних осіб, служб, відповідальних за аналіз на підприємстві, чи залучення для його виконання консалтингової чи іншої спеціалізованої фірми.

Критерієм ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства може бути співвідношення сумарних результатів від проведення зовнішньоекономічних операцій та сумарних витрат, пов'язаних з їх здійсненням, відтворене формулою:

$$E_{зед} = \frac{\sum P_{e-i}}{\sum B_{e-i}} \cdot 100\% , \quad (8.1)$$



де  $E_{ЗЕД}$  – критерій ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, %,  $\sum P_{e-i}$  – сумарні результати від проведення експортно-імпортних операцій, тис. грн / рік,  $\sum B_{e-i}$  – сумарні витрати на проведення експортно-імпортних операцій, тис. грн / рік.

У зв'язку з тим, що підприємство може мати ефективну діяльність з експорту своєї продукції, але неефективний імпорт сировини та інших ресурсів для виробництва, чи ввезення іноземних товарів, вузлів для подальшої торгівлі ними на внутрішньому ринку, а також враховуючи обставини коливання ефективності у різні роки, доцільним буде визначити окремо ефективність експорту ( $E_{ЕКС}$ ) та ефективність імпорту ( $E_{ІМП}$ ) за окремі роки  $t$  за формулами

$$E_{екс_t} = \frac{\sum_{i=1}^t P_{e_i}}{\sum_{i=1}^t B_{e_i}} \cdot 100 \% \quad (8.2)$$

$$E_{імт_t} = \frac{\sum_{i=1}^t P_{i_t}}{\sum_{i=1}^t B_{i_t}} \cdot 100 \% \quad (8.3)$$

де  $t$  – рік, в якому здійснювалися експортні та імпортні операції і визначається їхня ефективність;  $P_{e_t}$  та  $P_{i_t}$  – результати, під якими найчастіше виступає прибуток відповідно від експортної та імпортної діяльності протягом того ж року  $t$ ;  $B_{e_t}$  та  $B_{i_t}$  – витрати на здійснення відповідно експортних та імпортних операцій протягом того ж року  $t$ .

Як похідні показники для розрахунків слід використовувати контрактну вартість імпортної сировини, суму акцизних зборів, мит та митних зборів, транспортні та вантажно-розвантажувальні витрати, складські витрати, експедиторські, страхові та інші витрати, виробничу собівартість продукції та позавиробничі витрати, ціну імпор-

ту, кількість імпорту, коефіцієнт кредитного впливу, експортну виручку за умов надання комерційного кредиту.

Для аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності за цими показниками розраховуються наступні прибутки від експортних та прибутки від імпортованих операцій, експортні та імпортовані витрати, виручка від експорту за готівку, виручка від імпорту, коефіцієнт кредитного впливу, виручка від експорту умов надання комерційного кредиту, тощо. Слід також розглянути, наскільки вигідно підприємству реалізувати товар з відстроченням платежу, чи надавати перевагу здійсненню експортної угоди із наданням комерційного кредиту, чи укласти угоду на умовах повної попередньої оплати. Логічно це впливає із специфіки товару, який виробляє підприємство (чи швидкий його оборот, чи еластичний попит на нього).

Після здійснення аналізу та визначення ефективності експортної та імпортованої діяльності підприємства слід оцінити виявлені резерви. Під *резервами* розуміють можливі поліпшення, що характеризують ефективність діяльності підприємства. Резерви можна класифікувати за такими ознаками:

- *за змістом* – техніко-технологічні, економічні, соціальні, організаційні резерви;

- *за обсягом поширення* – загальні та часткові (специфічні) резерви;

- *за важливістю результатів* – основні та другорядні резерви;

- *за місцем виникнення* – народногосподарські, галузеві, внутрішньовиробничі резерви;

- *за структурним складом* – складні (багатофакторні) та прості (однофакторні) резерви;

- *за часом дії* – постійні та тимчасові резерви.

Підприємство являє собою цілісну систему, яка завжди має наявні поточні *організаційні резерви* виробництва, до яких належать втрати, зумовлені відхиленням від нормального перебігу виробничої діяльності (що було відтворено в планових показниках). Щоб віднайти ці ре-

верви, слід вивчити відхилення, що виникли під впливом окремих факторів; поділити їх на керовані та некеровані з погляду менеджменту, визначити втрати, до яких призвели некеровані фактори впливу. Для опрацювання оперативних дій щодо розвитку підприємства та обґрунтування його маркетингової стратегії необхідно віднайти *потенційні резерви*, до яких відносять можливе поліпшення показників до максимального рівня (згідно з потенціалом підприємства). Максимально залучити цей резерв в практиці діяльності конкретних підприємств дуже складно, але він може слугувати надійною базою для розробки середньострокової стратегії розвитку підприємства. До *перспективних резервів* відносять можливе поліпшення показників до рівня, який відповідає всебічному впровадженню науково-технічного прогресу у виробництво; їх реалізація є основою довгострокової стратегії розвитку підприємства.

На основі всебічної оцінки діяльності підприємства, виявлення резервів, формулюються конкретні проблеми, що потребують невідкладного вирішення для підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. Вони складають основу формування підприємством ефективної зовнішньоекономічної діяльності як на поточний час, так і на перспективу.

Політика розширення експортно-імпоротної діяльності за ринкових умов господарювання вимагає від підприємств налагодження сталих інтеграційних зв'язків з іноземними партнерами, що має забезпечити міцне підґрунтя подальшої інтеграції вітчизняних товаровиробників у міжнародну економічну діяльність.

#### 8.4. Тестові завдання для самоперевірки

*1. Які з перелічених нижче засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств відносять до нетарифних заходів, а які – до митно-тарифних:*

- а) ліцензування;
- б) квотування;
- в) субсидування;

- г) встановлення митних режимів;
- д) введення митних тарифів;
- е) встановлення технічних бар'єрів;
- є) антидемпінгові процедури;
- ж) встановлення цінових преференцій?

*2. Пропозиція укласти міжнародний договір (контракт) купівлі-продажу називається...*

- а) інформаційним повідомленням;
- б) офіційним зверненням;
- в) офертою;
- г) акцептом;
- д) зовнішньоекономічним договором (контрактом).

*3. В якому розділі контракту міжнародної купівлі-продажу товару (послуги) є посилання на індикативні ціни:*

- а) базисні умови постачання;
- б) предмет договору (контракту);
- в) ціна і загальна вартість договору (контракту);
- г) умови платежів?

*4. В якому розділі міжнародного договору (контракту) купівлі-продажу міститься посилання на Міжнародні правила тлумачення комерційних термінів «Incoterms-2000»:*

- а) предмет контракту;
- б) базисні умови постачання;
- в) упаковка та маркування;
- г) ціна і загальна вартість договору (контракту);
- д) умови здавання-приймання товару (робіт, послуг)?

*5. До якої групи термінів згідно з «Incoterms-2000» можна віднести ситуацію, коли продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження перевізника, обраного покупцем:*

- а) група «Е»;
- б) група «F»;
- в) група «С»;
- г) група «D»?

*6. Які з названих нижче розділів міжнародного контракту купівлі-продажу є обов'язковими (основними), а які – необов'язковими (додатковими):*

- а) умови платежів;
- б) умови страхування;
- в) форс-мажор;
- г) гарантії якості та комплектності постачання;
- д) мова контракту (договору);
- е) порядок сплати податків;
- с) санкції та рекламації;
- ж) момент початку дії договору;
- з) арбітраж?

*7. Визначте, про який принцип, покладений в основу конструювання критерію ефективності функціонування підприємства в зовнішньому економічному просторі йдеться, якщо показники результатів і витрат, які порівнюються, повинні відтворюватися однаковими кількісними одиницями і мати антонімічний характер:*

- а) принцип всебічного обліку витрат і результатів;
- б) принцип зведення витрат і результатів для зіставлення;
- в) принцип зведення різнотермінових результатів до одного моменту часу;
- г) принцип зіставлення з базовим варіантом.

*8. До якого резерву підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна віднести розрахований можливий рівень поліпшення показників до такого значення, яке відтворює найкращий, найрезультативніший рівень діяльності підприємства на міжнародній арені:*

- а) організаційний резерв;
- б) потенційний резерв;
- в) перспективний резерв;
- г) постійний резерв;
- д) техніко-технологічний резерв;
- е) другорядний резерв;
- є) частковий резерв;
- ж) простий (однофакторний) резерв?

# ЗАКІНЧЕННЯ

Протягом першого десятиліття існування незалежної України визначення власного місця у світі і формування структури національних інтересів і пріоритетів у зовнішніх відносинах були доволі складними. Дискусії того часу щодо орієнтирів зовнішніх відносин України можна звести до дилеми «Захід – Росія», коли були спроби обіграти *концепцію так званого «геополітичного кола»*, згідно з якою все, що навколо України (Захід, Схід, Південь, Північ), є пріоритетами її зовнішньої політики й економіки. Але саме геополітичне становище України вимагає економічного і політичного врівноваження в зовнішньому просторі, причому стратегічний вибір приєднання до Європейських інтеграційних процесів жодною мірою не повинен позначитися на забезпеченні інтересів України.

Країною вже пройдено перший етап ідентифікації у світовому співтоваристві як незалежного, суверенного суб'єкта міжнародного права. Численні зовнішньоекономічні зв'язки показали, що євразійський напрямок – нині головний шлях експорту української продукції, яка здебільшого не відповідає європейським стандартам, і в той же час – це напрямок позбавлення ролі сировинного і аграрного придатку розвинених країн.

Вагомим аргументом для України є сучасна Європа, яка становить інтерес як стратегічного, так і тактичного змісту. До стратегічних інтересів України в Європі належить необхідність технологічної модернізації вітчизняного виробництва, можливість оволодіння наукомісткими технологіями, потреба у залученні західних інвестицій та фінансовому співробітництві. Для Заходу Україна становить безпосередній інтерес як великий споживчий ринок, джерело відносно дешевої кваліфікованої робочої сили і як країна з невикористаним промисловим потенціалом підприємств, що стали на шлях конверсії.

Також перспективним є розвиток взаємовідносин з республіками Середньої Азії і Закавказзя в межах СНД на засадах великомасштабної господарської кооперації.

Економічна вразливість, залежність України від надходжень російських енергоносіїв набула з самого початку зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного змісту у взаємовідносинах країн. Але поступово визначалися інші потужні напрямки взаємовигідного співробітництва у промисловій та сільськогосподарській галузях, у спільному здійсненні космічних та інформаційних програм, у відстоюванні спільних економічних інтересів на міжнародних ринках. Тому Росія стає важливим геостратегічним партнером України. Цьому сприяє культурна та історична близькість співіснування, яке перетворюється на добросусідські відносини.

Таким чином, нині склалася тривимірна модель зовнішньоекономічних відносин України: «Захід – Росія – південно-східні країни». Південно-східний напрям (тобто країни Причорномор'я, Центральної Азії та Південно-східної Азії, Близького Сходу, Північної Африки) дозволяє суттєво змінити вплив історичного досвіду минулого, оскільки з переважною більшістю цих регіонів Україна не мала самостійних відносин. Це збільшує свободу і вибір держави в системі зовнішніх пріоритетів та компенсує економічний дисбаланс, який існує в системі Росія – Захід.

Необхідність активного просування України в ці регіони зумовлена як найбільшими обсягами цих ринків (Китай, Індія, Пакистан, Індонезія, В'єтнам, Єгипет, Нігерія), так і відносною невибагливістю, що дуже важливо з огляду на недостатню конкурентоспроможність українських товарів. Водночас країни з високими технологіями та значними обсягами вільних фінансових ресурсів (Японія, країни Перської затоки, Ізраїль) можуть бути залучені до інвестування в українську економіку відповідно налаштованим законодавством та сприятливим соціально-економічним кліматом.

Через Південно-Східний напрям проходять важливі транспортні комунікації глобального та регіонального рівнів, які мають життєве значення для України (наприклад, чорноморські протоки, Дунай), а також можливість транспор-

тування через Україну нафти, газу, електроенергії для країн Європи.

Важливим завданням для України є необхідність створення зовнішніх умов для здійснення структурних і технологічних реформ у базових, орієнтованих на експорт, виробництвах за максимальною участю іноземного капіталу, здійснення заходів щодо виходу на ринки не лише Європи та країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а й країн Північної і Південної Америки та Африки.

Таким чином, перед Україною відкриваються різні шляхи входження до світового економічного простору. Тому становлення її у світовому співтоваристві як незалежної європейської держави потребує подальшого удосконалення внутрішньої і зовнішньої економічної політики. Цьому сприяють сучасні господарські реформи, завдяки яким відбувається помітне пожвавлення як виробництва, так і невиробничих галузей.

Прискорення процесу інтеграції України у міжнародну економічну діяльність пов'язане із забезпеченням таких пріоритетів, як:

- остаточне затвердження відкритості національної економіки;
- ліквідація платіжного дефіциту;
- удосконалення правових основ залучення іноземних інвестицій;
- повернення українських капіталів до національної економіки;
- формування ефективної експортоорієнтованої стратегії розвитку галузей господарства;
- лібералізація сфери зовнішньоекономічних зв'язків;
- удосконалення регіонального спрямування зовнішньоекономічної діяльності на засадах вигідного географічного розташування.

У контексті цієї стратегії особливої уваги набуває проблема кінцевої орієнтації політики регулювання економічного зростання. Тому зрозумілою є безперспективність суто зовнішньої спрямованості розвитку з переважною орієнта-



цією на сировинну складову. Україна має об'єктивні за-  
сади входження у світову економіку та формування ши-  
рокого внутрішнього ринку. У цьому виявиться одна з її  
конкурентних переваг у світовому співтоваристві, в якій  
йдеться, по суті, про реалізацію комбінованої моделі роз-  
витку національної економіки, яка матиме як внутріш-  
ню, так і зовнішню спрямованість.

# ЛІТЕРАТУРА

1. Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку: Закон Верховної Ради України від 07. 02. 2002 № 3036 - III.

2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16. 04. 1991 № 959 - XII, зі змінами і доповненнями.

3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560 - XII, зі змінами і доповненнями.

4. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 № 185/94-ВР, зі змінами і доповненнями.

5. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23. 12. 1998 № 351-XIV.

6. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19. 03. 1996 № 93 / 96-ВР.

7. Інструкція про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті, затверджена постановою Правління Національного банку України від 18. 12. 1998 № 527, зі змінами і доповненнями.

8. Інструкція про порядок здійснення контролю й отримання ліцензій за експортними, імпортними та лізинговими операціями, затверджена постановою Правління Національного банку України від 24. 03. 1999 № 136, зі змінами.

9. Щодо врегулювання питання документообігу при здійсненні операцій з зовнішньоекономічної діяльності в частині підтвердження права підприємства на отримання експортного відшкодування ПДВ: Лист ДПА України, 29. 06. 2001 № 273/4/16-1110.

10. Щодо здійснення розрахунків в іноземній валюті: Лист Національного банку України, 12. 03. 2002 № 13-111/ 948-1807.

11. Щодо митного оформлення вантажів: Лист Держмитслужби України, 29. 01. 2002 № 11/3 - 10 - 878 - ЕП.

12. Щодо митно-тарифного регулювання: Лист Держмитслужби України, 27. 06. 2001 № 3 / 14 - 3227 - ЕП.

13. Щодо роз'яснень про укладення зовнішньоекономічних договорів: Лист Мін'юсту України, 17. 07. 2001 № 21-41-864.

14. Щодо уточнення реквізитів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності: Лист Держмитслужби України, 27. 03. 2002 № 16 / 16 - 994 - ЕП.

15. Митний кодекс України від 12. 12. 1991 № 1970 - XII, зі змінами і доповненнями.

16. Цивільний кодекс Української РСР від 18. 07. 1963 № 1540-06, зі змінами і доповненнями.

17. Про єдиний порядок застосування індикативних цін до всіх товарів українського походження: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08. 08. 1996 № 507.

18. Про забезпечення виконання плану дій щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського союзу в 2002 році: Наказ Мінекономіки, європ. інтеграції, 01. 04. 2002 № 90.

19. Про затвердження переліку мінімальних рівнів індикативних цін на деякі види продукції, що експортується з України у лютому 2002 року: Наказ Мінекономіки, європ. інтеграції, 05. 02. 2002 № 34.

20. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Мінекономіки, європ. інтеграції, 06. 09. 2001 № 201, зареєстрований Мін'юстом України, 21. 09. 2001 за № 833 / 6024.

21. Про порядок ліцензування експорту, імпорту товарів у 2002 році: Наказ Мінекономіки, європ. інтеграції, 01. 02. 2002 № 33, зареєстрований Мін'юстом України, 12. 02. 2002 за № 132 / 6420.

22. Про розроблення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2003 рік: Наказ Мінекономіки, європ. інтеграції, 06. 03. 2002 № 65.

23. Положення Міжнародної ради адаптації законодавства щодо стану роботи з адаптації законодавства України до законодавства Європейського союзу, 28. 09. 2001 № 6.

24. Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 07. 08. 1996 № 928.

25. Положення про порядок застосування ст. 16 Декрету Кабінету Міністрів України від 19. 02. 1993 № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», затверджене постановою Правління Національного банку України від 04. 07. 1997 № 212, у редакції постанови Правління Національного банку України від 20. 07. 1998 № 280.

26. Порядок переміщення валюти через митний кордон України, затверджений Національним банком України та Митним комітетом України від 14. 03. 1993 № 19029 / 381, зі змінами і доповненнями.

27. Порядок установа і використання офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют, затверджений постановою Правління Національного банку України від 18. 03. 1999 № 129, зі змінами і доповненнями.

28. Про врегулювання порядку здійснення іноземними інвесторами інвестицій в Україну: Постанова Правління Національного банку України від 20. 07. 1999 № 356.

29. Про затвердження Класифікатора іноземних валют: Постанова Правління Національного банку України від 04. 02. 1998 № 34.

30. Про затвердження Порядку віднесення операцій резидентів у разі провадження ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного та фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України, 30. 03. 2002 № 445.

31. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки: Постанова, Кабінет Міністрів України, 28. 12. 2001 № 1801.

32. Про схвалення проекту Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2002 рік: Постанова Кабінету Міністрів України, 05. 09. 2001 № 1197.

33. Про схвалення проекту Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2001 рік: Постанова Кабінет Міністрів України, 27. 03. 2001 № 279.

34. Про підготовку проекту Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Розпорядження Президента України, 21. 12. 2001 № 372 / 2001.

35. Про Програму заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі: Указ Президента України, 05. 02. 2002 № 104 / 2002.

36. Про особливе партнерство між Україною та Організацією Північноатлантичного договору: Хартія від 09. 07. 1997 № 994-002.

37. Про громадянство: Конвенція від 06. 11. 1997 № 994-004.

38. Про заснування Європейського економічного співтовариства: Договір від 25. 03. 1989 № 994-017.

39. Про взаєморозуміння щодо Місії ОБСЄ в Україні між Урядом України та Організацією з безпеки та співробітництва в Європі: Меморандум від 24. 01. 1995 № 994-024.

40. Про Європейський союз: Договір від 17. 02. 1992 № 994-029.

41. Про європейську політику в галузі нових інформаційних технологій: Декларація від 06. 05. 1999 № 994-040.

42. Про найважливіші лінії міжнародних комбінованих перевезень та відповідні об'єкти (УЛКП): Угода від 01. 02. 1991 № 994-054.

43. Щодо моделі загальної та всеосяжної безпеки для Європи ХХІ століття: Декларація від 01. 01. 1996 № 994-087.

44. Про взаєморозуміння між Урядом України і Організацією з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ) щодо створення нової форми співробітництва: Меморандум від 13. 07. 1999 № 994-309.

45. Європейський кодекс соціального забезпечення: Кодекс від 16. 04. 1964 № 994-329.

46. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособ. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997. – 196 с.

47. Андрощук Г., Денисюк В. Франчайзинг: определения, преимущества, перспективы // Бизнес-Информ. – 1997. – № 9. – С. 34–36.
48. Андрощук Г., Денисюк В. Франчайзинг: организационные формы, поиск и выбор партнеров // Бизнес-Информ. – 1997. – № 10. – С. 32–37.
49. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
50. Бастун Л., Троїцька О. Стан платіжного балансу України за 1999 рік // Вісник НБУ. – 2000. – № 7. – С. 26–35.
51. Боринець С.Я., Чухно А.А. Регулювання ринкового господарства в країнах Західної Європи. – К.: УкрІНТЕЛ, 1992. – 46 с.
52. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 426 с.
53. Ващенко В.В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. – 2000. – № 3. – С. 40–47.
54. Введение в информационный бизнес: Учеб. пособ. / О.В. Голосов, С.А. Охрименко, А.В. Хорошилов и др.; Под ред. В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 240 с.: ил.
55. Вільні економічні зони: Міжнародні аспекти / За ред. І. Розпутенка. – К.: Основи, 1993. – 447 с.
56. Власюк В.Є. Основні засади розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на етапі трансформації економіки України у систему ринкових відносин // Донецьк: ІЕП НАН України. – 1999. – 72 с.
57. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. Л.Е. Стровского, С.К. Казанцева, Е.А. Парашина и др. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
58. Внукова Н. Факторинг: проблеми та шляхи розвитку в Україні // Банківська справа. – 1998. – № 3. – С. 36–39.

59. Гаврилук О.В., Румянцев А. Економічна інтеграція в сучасному світі. – К.: Наук. думка, 1991. – 125 с.

60. Гетьман О.О. Інтеграція України у світогосподарську систему: політичні та економічні аспекти // Вісник Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту: Економічні науки. – 1999. – № 2. – С. 5–9.

61. Гетьман О.О. Проблеми удосконалення зовнішньоекономічної політики України в межах концепції міжнародного маркетингу // Проблеми трансформації економіки України: Зб. наук. пр. – Д.: Вид-во Дніпропетр. ун-ту, 2000. – С. 120–124.

62. Гнатишин І.М. Половець П. Зовнішньоекономічні відносини: Регіональний аспект. – Чернівці: Вид-во «Прут», 1992. – 49 с.

63. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Держ. торг.-екоп. ун-т, 1996. – 76 с.

64. Губський Б. Проблеми міжнародного інвестування в Україні // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 51–57.

65. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособ. / Рос. экон. академия им. Г.В. Плеханова. – М.: ИНФРА. – М., 1998. – 168 с.

66. Довгань Л., Годима О. Український консалтинг – проблеми росту // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – №10. – С. 17–19.

67. Додин Е.В. Нетарифное регулирование в таможенной практике Украины / Митна справа. – 1999. – № 2. – С. 29–35.

68. Дріскал Девід Д. МВФ та Світовий банк: чим відрізняються ці організації? // Фондовый рынок. – 1999. – № 16. – С. 34–39.

69. Дубинец В. Имя напрокат: сущность франчайзинга и перспективы его развития в Украине // Персонал. – 2000. – № 2. – С. 70–72.

70. Жуковська Н. Методичні підходи до розробки стратегії розвитку спільних підприємств (СП) // Регіональна економіка. – 1999. – № 4. – С. 112–117.

71. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підруч. для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. І.В. Багрової – Д.: Вид-во ДДФЕІ, 2002. – 585 с.

72. Ивашковская И.В. Обмен технологий: зависимость или сотрудничество? – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 93 с.

73. Кандыба А.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация, экономика, информация и маркетинг. – К.: Урожай, 1994. – 199 с.

74. Кандыба А.Н. Мировая экономика, международные отношения и внешнеэкономическая деятельность. – К.: Аграрная наука, 1996. – 213 с.

75. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч. I: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособ. для вузов. – М.: 1997. – 416 с.

76. Кирнас О., Яценко І. Проблеми експорту в сучасних умовах господарювання // Статистика України. – 2000. – № 2. – С. 41–42.

77. Коломойцев В.Є. Сучасний етап економічного розвитку країн та світовий досвід структурних зрушень – К.: Укр. енцикл. ім. М.П. Бажана, 1997.

78. Комаров В. Межгосударственный лизинг в СНГ // Бизнес-Информ. – 1998. – № 12. – С. 60–63.

79. Кононенко І. Метод експрес-аналізу рівня конкурентоспроможності продукції // Економіка України – 1998. – № 2. – С. 80–83.

80. Конченко К.О. Основні напрями стимулювання ефективної структури експорту // Фінансова консультація. – 2000. – № 39–40. – С. 38–45.

81. Коробов М. Внешний долг Украины: структура, тенденции, перспективы // Підтекст. – 1998. – № 9. – С. 11–14.

82. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практ. пособ. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.

83. Лисюк Д. Географические аспекты международной торговли лицензиями и ноу-хау // Бизнес-Информ. – 1999. – № 9-10. – С. 82–84.



84. Майкл М., Майкл А., Франклин Х. Основи менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 700 с.

85. Макуха С.М. Зовнішньоекономічні зв'язки. Економіка України у світовому господарстві: Конспект лекцій. – Х.: Укр. юрид. акад., 1994. – 23 с.

86. Малярчук І. Конкурентоспроможність експортної продукції: поняття, оцінка та шляхи підвищення // Економіст. – 2000. – № 4. – С. 56–58.

87. Маштабей В.Я. Экспортный маркетинг. – К.: Хвиля-прес, 1995. – 224 с.

88. Международный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Мейзнля. – С.Пб.: Питер, 2000.

89. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю України в умовах економічної самостійності / Підгот. Т.О. Шапелюк, Н.І. Шульга. – К.: Знання, 1991. – 22 с.

90. Мізюк Б.М., Шевчук В.О. Зовнішні запозичення: вплив на економічну політику // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 82–90.

91. Новак І. Проблеми становлення і розвитку вільних економічних зон в Україні // Україна-Business. – 2000. – № 6. – С. 11; № 8. – С. 10.

92. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. – К.: Лібра, 1994. – 190 с.

93. Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения. – М.: ЮНИТИ, 1995.

94. Основи світогосподарських зв'язків: Навч. посіб. для екон. спец. вузів / Н.В. Афанасьев та ін. – Х.: Основа, 1993. – 188 с.

95. Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. для экономического образования / Под ред. И.П.Фоминского. – М.: Международные отношения, 1990. – 560 с.

96. Осташ С.І. Форфейтинг як перспективний вид кредитування зовнішньоторговельних угод // Фінанси України. – 1999. – № 4. – С. 121–126.

97. Пащенко Ю., Давиденко А. Розвиток міжнародного транспортного сполучення України // Економіка України. – 2000. – №1. – С. 47–55.

98. Пищейко В.О. Перспективи взаємодії України з міжнародними фінансовими організаціями // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 1998. – № 2. – С. 46–47.

99. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1995.

100. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство: К.: Гос. экон. ун-т, 1994. – 129 с.

101. Рапп А. Доступ к ресурсам ЕБРР ограничен // Рынок капитала. – 1999. – № 9-10. – С. 11–14.

102. Самохвалов В. Жесткие реалии на мировом рынке: Формирование экспортного потенциала Украины // Персонал. – 1998. – № 5. – С. 29–31.

103. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.

104. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 356 с.

105. Сорока О. Вихід України на ринки міжнародних облігацій: проблеми і перспективи // Банківська справа. – 1997. – № 6. – С. 23–27.

106. Спиваковский С. Позиции Украины на международном рынке транспортно-экспедиционных услуг // Экономика Украины. – 1999. – № 5. – С. 74–76.

107. Статистичний щорічник України / За ред. О.Г. Осауленка – К.: Техніка, 2001. – 598 с.

108. Стрежнева М. Особенности институционального развития ЕС // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 3. – С. 16–23.

109. Узлюк Т. Проблемы государственного регулирования внешнеэкономического сектора в Украине // Персонал. – 1999. – № 5. – С. 22–27.

110. Україна – Європейський союз: проблеми зовнішньоекономічної діяльності та перспективи співробітництва: Тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. 22–23 листопада 1995 року, м. Київ. – К.: КДТЕУ, 1995. – 229 с.

111. Україна і ринок в контексті міжнародного досвіду. – К.: Т-во «Знання», 1991. – 48 с.

112. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А.І. Кредісова: Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К., 1999. – 448 с.

113. Федорова Е.А., Савенков В.А., Белоцерковский В.И. Организация ВЭД на предприятии: Учеб. пособ. – Тула, 1997. – 492 с.

114. Финансы / В.М.Родионова, Ю.Я.Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.; Под ред. В.М.Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

115. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учеб. для вузов / Л.А.Дробозина, Л.П.Окунева, Л.Д.Андросова и др.; Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 479 с.

116. Хом'як С. Зовнішньоекономічний контракт // Баланс. – 2000. – № 4 (285). – С. 60–62; № 5 (286). – С. 60–62; № 8 (289). – С. 57–62.

117. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 120 с.

118. Цхеведиани В. Телекоммуникации Украины – перспективы развития и основные проблемы // Фондовый рынок. – 2000. – № 16. – С. 46–47.

119. Цыганков П.Л. Международные отношения: Учебное пособ. – М.: Новая шк., 1996. – 320 с.

120. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Учеб.: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.

121. Шинкаренко Д. Международный лизинг: о чем следует знать резиденту // Бизнес. – 2000. – № 34 (397). – С. 103–105; № 36 (399). – С. 101–102.

122. Яковлев А.І. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 28–34.

123. Яновский А. Современные формы международной торговли // Бизнес-Информ. – 1996. – № 20. – С. 23–29.

# ДОДАТОК

## МІЖНАРОДНІ ПРАВИЛА ТЛУМАЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТЕРМІНІВ INCOTERMS-2000

### ВСТУП

#### 1. Мета і сфера застосування інкотермс

Метою Інкотермс є забезпечення комплекту міжнародних правил тлумаченням найбільш широко використовуваних торговельних термінів в галузі зовнішньої торгівлі, завдяки чому можна уникнути або принаймні значно скоротити невизначеність найрізноманітнішої інтерпретації таких термінів у різних країнах.

Найчастіше сторони, що укладають контракт, не знайомі з практикою здійснення торгівлі у відповідних країнах. Це може стати причиною непорозумінь, розбіжностей і судових розглядів із непотрібною витратою часу і грошей. Для вирішення всіх цих проблем Міжнародна торговельна палата вперше опублікувала в 1936 р. збірку міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила були відомі як «Інкотермс-1936». Поправки і доповнення були пізніше внесені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і в 2000 рр. для приведення цих правил у відповідність до сучасної практики міжнародної торгівлі.

Варто підкреслити, що сфера дії Інкотермс обмежена питаннями, пов'язаними з правами й обов'язками сторін договору купівлі-продажу щодо постачання проданих товарів (під словом товари тут слід розуміти «матеріальні товари», виключаючи «нематеріальні товари», такі як комп'ютерне програмне забезпечення).

Найчастіше в практиці зустрічаються два варіанти неправильного розуміння Інкотермс. Першим є неправильне розуміння Інкотермс як договору перевезення, а не догово-

ру купівлі-продажу. Другим є неправильне уявлення про те, що правила повинні охоплювати всі обов'язки, які сторони хотіли б включити в договір.

Як неодноразово підкреслювалося Міжнародною торговельною палатою, Інкотермс мають *справу тільки з відносинами між продавцями і покупцями* в межах договорів купівлі-продажу і тільки у визначених аспектах.

Проте договір сторін про використання певного терміна має значення і для всіх інших договорів. Наведемо характерний приклад: погодившись на умови CFR або CIF, продавець не може виконати цей договір будь-яким іншим видом транспорту, крім морського, тому що за цими умовами він повинен пред'явити покупцю коносамент або інший морський транспортний документ, що стає неможливим при використанні інших видів транспорту, оскільки вид документа буде обов'язково залежати від використання тих чи інших засобів транспортування.

Інкотермс мають справу з певними обов'язками сторін, такими як обов'язок продавця поставити товар у розпорядження покупця, передати його для перевезення або доставити його в пункт призначення та з розподілом ризику між сторонами в цих випадках. Ризики пов'язані з зобов'язанням очистити товар для експорту й імпорту, упакуванням товару, обов'язком покупця прийняти постачання та з обов'язком надати підтвердження того, що відповідні зобов'язання були належним чином виконані. Хоча Інкотермс вкрай важливі для здійснення договору купівлі-продажу, велика кількість проблем, що можуть виникнути в такому договорі, взагалі не розглядаються, наприклад передача права володіння, інші права власності, порушення домовленості і наслідки таких порушень, а також звільнення від відповідальності у певних ситуаціях.

Варто підкреслити, що Інкотермс не призначені для зміни умов договору, необхідних для його повного здійснення, за допомогою включення нормативних умов або індивідуально обговорених умов.

Інкотермс взагалі не мають справи з наслідками порушення договору і звільненням від відповідальності внас-

лідок різноманітних перешкод. Ці питання повинні вирішуватися іншими умовами договору купівлі-продажу і відповідати чинному законодавству.

Інкотермс завжди призначалися для використання в тих випадках, коли товари продавалися для постачання через державні кордони, бо це міжнародні торговельні терміни. Проте Інкотермс на практиці найчастіше включаються в договори для продажу товарів винятково в межах внутрішніх ринків. У тих випадках, коли Інкотермс використовуються таким чином, статті А.2 і Б.2 і будь-які інші умови інших статей, що стосуються експорту й імпорту, стають зайвими.

## 2. Чому Інкотермс переглядаються?

Основною причиною послідовних редакцій Інкотермс була необхідність адаптувати їх до сучасної комерційної практики. Так, при перегляді в 1980 році був введений термін «Франко-перевізник» (тепер FCA) для розгляду частих випадків, коли пунктом одержання товару при залученні морського транспорту більше не був традиційний пункт FOB (проходження через поруччя судна), ним став пункт на суші перед завантаженням на борт судна, де товар було складено в контейнер для наступного транспортування морем або комбінацією різноманітних транспортних засобів (так звані змішані або мультимодальні перевезення).

При перегляді Інкотермс у 1990 році статті, що стосуються обов'язків продавця надати підтвердження постачання, дозволили замінити паперову документацію EDI-повідомленнями за умови, що сторони заздалегідь домовилися здійснювати спілкування за допомогою електронної пошти.

Немає необхідності говорити, що постійно докладаються зусилля для удосконалення, упорядкування й представлення Інкотермс із метою полегшення їхнього практичного застосування.

## 3. Інкотермс-2000

Протягом процесу редагування, що зайняв приблизно два роки, Міжнародна торговельна палата намагалася залучити широке коло працівників світової торгівлі, пред-

ставлених різними секторами в національних комітетах, за посередництвом яких працює Міжнародна торговельна палата, до висвітлення своїх поглядів і відгуків про подальші проекти. Результатом цього стало створення редакції Інкотермс-2000, до якої, порівняно з Інкотермс-1990, була внесена незначна кількість змін. Значні зміни були внесені лише у дві сфери:

- митне очищення і здійснення митних платежів за термінами FAS і DEQ;
- обов'язок по завантаженню і розвантаженню за терміном FCA.

Усі зміни були внесені на основі ретельних досліджень користувачів Інкотермс. Особлива увага була приділена запитам, отриманим після 1990 року Групою експертів, спеціально організованою в якості додаткової служби для користувачів Інкотермс.

У зв'язку з тим, що Інкотермс тепер визнані у всьому світі, Міжнародна торговельна палата вирішила закріпити це визнання й уникати подальших змін заради самих змін.

#### 4. Внесення Інкотермс у договір купівлі-продажу

З урахуванням тих змін, які час від часу вносяться в Інкотермс, важливо, щоб у кожному випадку, коли сторони мають намір включити Інкотермс у свій договір купівлі-продажу, завжди зазначалось чітко посилення на чинний в даний час варіант Інкотермс. Торговці, які бажають використовувати Інкотермс-2000, повинні чітко зазначити, що вони в договорі купівлі-продажу керуються Інкотермс-2000.

#### 5. Структура Інкотермс

В Інкотермс 1990 року для полегшення розуміння умови передачі товару були згруповані в чотири категорії, що відрізняються між собою сутністю. Вони залишилися і в редакції Інкотермс-2000:

- «Е» – термін – EX Works (продавець тільки надає товар покупцю на своїй території);
- «F» – терміни – FCA, FAS і FOB (продавець зобов'язаний поставити товар перевізнику, визначеному покупцем);

– «С» – терміни – CFR, CIF, CPT і CIP (продавець повинен укласти контракт на перевезення без прийняття на себе ризиків втрати або ушкодження товару або додаткових витрат внаслідок подій, що мають місце після відвантаження і відправлення);

– «D» – терміни – DAF, DES, DEQ, DDU і DDP (продавець повинен нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення, (див. табл. класифікації торговельних термінів)).

ІНКОТЕРМС-2000	
<b>Група Е</b>	EXW відправлення Франко-завод (... назва місця)
	<b>Основне перевезення не оплачене</b>
<b>Група F</b>	FCA Франко-перевізник (... назва місця призначення) FAS Франко уздовж борту судна (... назва порту відвантаження) FOB Франко-борт (... назва порту відвантаження)
	<b>Основне перевезення оплачене</b>
<b>Група С</b>	CFR Вартість і фрахт (... назва порту призначення) CIF Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення) CPT Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення) CIP Фрахт / перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
	<b>Прибуття</b>
<b>Група D</b>	DAF Постачання до кордону (... назва місця доставки) DES Постачання із судна (... назва порту призначення) DEQ Постачання з пристані (... назва порту призначення) DDU Постачання без оплати мита (... назва місця призначення) DDP Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

## 6. Термінологія

При розробці Інкотермс-2000 були докладені значні зусилля для досягнення максимально можливої і бажаної узгодженості щодо виразів, використовуваних у тринадцятьох термінах. Вдалося уникнути використання різних формулювань для вираження того самого значення. Крім того, по можливості використовувалися вирази, уживані в Конвенції ООН про договори з міжнародного продажу товарів. А саме:

«вантажовідправник»

У деяких випадках було необхідно використовувати один термін для передачі двох різних значень, тому що не було



альтернативи. Працівники торгівлі знайомі з цими труднощами як щодо договорів купівлі-продажу, так і до договорів перевезення. Так, наприклад, термін «вантажовідправник» (*shipper*) означає як людину, що передає товар для перевезення, так і людину, яка укладає договір із перевізником. Проте ці два «вантажовідправники» можуть бути різними людьми, наприклад, за договором згідно із терміном FOB, де продавець передає товар для перевезення, а покупець укладає контракт із перевізником.

#### «постачання»

Важливо зазначити, що термін «постачання» використовується в Інкотермс у різних ситуаціях. По-перше, він використовується для визначення моменту, коли продавець виконав свої зобов'язання із постачання, зазначені в статтях А.4 Інкотермс. По-друге, він також використовується щодо обов'язку покупця одержати або прийняти товар (обов'язок, що з'являється в статтях Б.4 збірки Інкотермс). При використанні в цьому випадку термін «постачання» означає, що покупець приймає саму природу «С»-термінів, тобто продавець виконує свої обов'язки по відвантаженню товарів, а також, що покупець зобов'язаний прийняти товар. Цей останній обов'язок важливий для того, щоб уникнути непотрібних платежів за збереження товару до того моменту, як покупець його забере. Таким чином, відповідно до термінів CFR і CIF покупець зобов'язаний прийняти товар від перевізника. Якщо покупець не виконає цього зобов'язання, він може стати зобов'язаним відшкодувати збитки продавцю, що уклав договір перевезення з перевізником. Якщо ж після прийняття товару в пункті призначення покупець виявить, що товар не задовольняє умовам договору купівлі-продажу, він зможе використати будь-які права, що йому надані договором купівлі-продажу, і відповідний закон проти дій продавця. Але, як уже зазначалось, ці питання знаходяться поза зоною дії Інкотермс.

В Інкотермс-2000 застосовується вираз «надавати товар у розпорядження покупця у зазначеному місці». Цей вираз має те ж саме значення, що і «передати товар», використовуваний у Конвенції ООН щодо договорів про міжнародний продаж товарів.

## «звичайний»

Слово «звичайний» присутнє в декількох термінах, наприклад, у терміні Франко-завод щодо часу доставки (А.4) і в «С»-термінах щодо документів, які продавець зобов'язаний надати, у договорах перевезення, які продавець повинен забезпечити (А.8, А.3). Іноді важко точно сказати, що означає слово «звичайний», проте в багатьох випадках відомо, що працівники торгівлі зазвичай роблять, і тоді ця практика може стати орієнтиром. У цьому розумінні слово «звичайний» є більш доцільним, ніж слово «розумний», яке потребує оцінки не з огляду світової практики, а з точки зору принципу сумлінності і чесності. Тому в Інкотермс має перевагу термін «звичайний».

## «збори»

Щодо обов'язку очистити товари для імпорту необхідно визначити, що саме мають на увазі під «зборами», які повинні бути оплачені. Відповідно до терміна DDP у статті А.6 Інкотермс-1990 використовувався вираз «офіційні збори, оплачувані при експорті й імпорті товару». Відповідно до терміна DDP у статті А.6 Інкотермс-2000 слово «офіційні» було опущене через те, що воно викликало непевність при визначенні того, чи були збори «офіційними», чи ні. При виключенні цього слова не передбачалася суттєва зміна значення. «Збори», що повинні бути оплачені, стосуються тільки тих зборів, які є необхідним наслідком імпорту як такого і які повинні бути сплачені згідно з правилами імпорту. Сюди не включаються будь-які додаткові збори, стягнуті приватними сторонами у зв'язку з імпортом, такі як збори за збереження, не пов'язані з обов'язком очищення товарів. Проте результатом виконання цього зобов'язання цілком можуть виявитися деякі витрати митних брокерів або експедиторів вантажів, якщо сторона, що несе це зобов'язання, не виконує сама цієї роботи.

## «порти», «місця», «пункти» і «місцеперебування»

Щодо вказівки місця, куди повинні бути доставлені товари, в Інкотермс використовуються різні терміни. У

термінах, призначених для використання винятково при перевезеннях товарів морським шляхом, таких як FAS, FOB, CFR, CIF, DES і DEQ, використовувалися вирази «порт відвантаження» і «порт призначення». В усіх інших випадках використовувалося слово «місце». У деяких випадках рекомендується також вказувати «пункт» усередині порту або міста, тому що продавцю потрібно знати не тільки те, що товар повинен бути доставлений у зазначений район, але і де саме товар буде наданий у розпорядження покупця. У договорах продажу така інформація часто відсутня, тому Інкотермс передбачають таке: якщо не був обговорений конкретний пункт доставки усередині узгодженого міста (при наявності декількох таких пунктів), продавець може вибрати пункт, який його найбільше задовольняє. Там, де пунктом доставки є «місце» продавця, використовувався вираз «місцеперебування продавця» (термін FCA стаття А.4).

«корабель» і «судно»

У термінах, призначених для використання при перевезеннях товарів морським шляхом, вираз «судно» і «корабель» використовуються як синоніми. Немає необхідності говорити, що слово «судно» повинне бути використане, коли воно входить до назви торговельних термінів, таких як «франко уздовж борту судна» (FAS) і «доставка із судна» (DES). Також з урахуванням традиційного вживання виразу «перехід за поруччя судна» у терміні FOB слово «судно» повинно бути ужите в цьому зв'язку.

«перевірка» і «огляд»

У статтях А.9 і Б.9 збірки Інкотермс заголовки «перевірка, упакування і маркування» та «огляд товару» використовуються відповідно до їх призначення. Хоча слова «перевірка» й «огляд» майже синоніми, вважається доцільним використовувати перше слово щодо зобов'язання продавця з доставки згідно зі статтею А.4 і лишити друге слово для конкретного випадку, коли виконується «огляд перед відвантаженням», тому що такий огляд зазвичай необхідний тільки у разі, коли покупець або органи влади країни експорту чи імпорту хочуть переконатися

в тому, що товар відповідає умовам договору або офіційним умовам, перед тим, як його відвантажити.

## 7. Зобов'язання продавця з постачання

Інкотермс зосереджені на зобов'язаннях продавця з постачання. Точний розподіл функцій і витрат у зв'язку з постачанням товару продавцем зазвичай не викликає проблем, якщо сторони мають тривалі торговельні відносини. При цьому вони встановлюють між собою практику відносин (лінію торговельних відносин). Проте при встановленні нових комерційних відносин за допомогою брокерів (що дуже поширено при продажу товарів) варто керуватися умовами договору купівлі-продажу, а у випадку включення в цей договір Інкотермс-2000 використовувати розподіл функцій, витрат і ризиків, які впливають з них.

Бажано, щоб Інкотермс могли якнайдетальніше визначати обов'язки сторін у зв'язку з доставкою товару. Тому в Інкотермс-2000 опрацьовано термін FCA (стаття А.4). Але було неможливо уникнути посилань на звичаї в торгівлі в статтях А.4 термінів FAS і FOB («відповідно до звичаїв порту») через те, що, наприклад, в торгівлі штучним товаром точний засіб доставки товару для перевезення в договорах відповідно до цих термінів відрізняється у різних морських портах.

## 8. Перехід ризиків і витрат, пов'язаних з товаром

Ризик втрати або пошкодження товару, а також зобов'язання нести витрати, пов'язані з товаром, переходить від продавця до покупця, коли продавець виконав свої зобов'язання щодо постачання товару. Через те, що покупець не має права відкладати перехід ризиків і витрат, усі умови передбачають, що перехід ризиків і витрат може мати місце навіть до постачання, якщо покупець не приймає доставку згідно з домовленістю або не дає таких інструкцій (щодо часу відвантаження і/або місця постачання), що можуть знадобитися продавцю для виконання своїх зобов'язань з постачання товару. Необхідною умовою для переходу ри-

зиків і витрат є визначення товару як ідентифікованого для покупця або, як передбачено в умовах, точно призначеного для нього (відповідність договору).

Ця вимога є особливо важливою для терміну EXW, тому що за всіх інших умов товар визнається як ідентифікований для покупця у разі, коли було вжито заходів для відвантаження або відправлення товару (терміни «F» і «C») або доставки товару в місце призначення (терміни «D»). Проте у виняткових випадках товар може бути відправлений від продавця без упаковки і без точного визначення кількості для кожного покупця. У такому разі передача ризику і витрат не буде мати місце доти, доки товар не ідентифіковано.

## 9. Терміни

9.1. «E»-термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише передати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці – зазвичай у місцезнаходженні продавця. З іншого боку, як часто буває на практиці, продавець нерідко допомагає покупцю завантажити товар у транспортний засіб, наданий покупцем. Проте було прийняте рішення зберегти традиційний принцип мінімальних зобов'язань продавця відповідно до умов терміна EXW, щоб їх можна було використовувати у випадках, коли продавець не хоче брати на себе ніяких зобов'язань щодо завантаження товару. Якщо покупець хоче, щоб продавець мав більше зобов'язань, це повинно бути обумовлене в договорі купівлі-продажу.

9.2. «F»-терміни передбачають, щоб продавець доставив товар для перевезення згідно з інструкціями покупця. Пункт, у який сторони домовилися здійснити постачання відповідно до терміна FCA, викликав ускладнення через широке розмаїття обставин, які можуть зустрічатися в договорах, укладених згідно з цим терміном. Так, товар може бути завантажений на транспортний засіб, надісланий покупцем, щоб забрати товар із приміщень продавця; в іншому випадку товар може потребувати розвантаження з

транспортного засобу, надісланого продавцем для доставки товару на термін, названий покупцем. Інкотермс-2000 враховують ці варіанти, оговорюючи, що у випадку, коли місцем, названим у договорі як місце доставки, є приміщення продавця, постачання завершено, якщо товар завантажено на транспортний засіб покупця, а в інших випадках постачання завершено, коли товар надано у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця. Варіанти, що згадуються для різних видів транспорту в терміні FCA статті A.4 Інкотермс-1990, не повторюються в Інкотермс-2000.

Пункт постачання відповідно до терміна FOB, що збігається з пунктом постачання по термінах CFR і CIF, залишився без змін у Інкотермс-2000, незважаючи на значні суперечки. Хоча поняття «доставити товар за поруччя судна» по терміну FOB зараз може здаватися в багатьох випадках недоречним, воно розуміється торговцями і застосовується з урахуванням виду товару і наявних завантажувальних пристроїв. Передбачалося, що зміна пункту постачання відповідно до терміна FOB може створити непотрібну плутанину, особливо щодо продажу товарів, перевезених морським шляхом чартер-партіями.

На жаль, термін FOB використовується деякими торговцями просто для позначення будь-якого пункту постачання, наприклад, «FOB-фабрика», «FOB-завод» або інших внутрішніх пунктів. При цьому не беруть до уваги значення аббревіатури: Франко-борт. Зберігається ситуація, коли таке використання «FOB» може створювати плутанину, а цього варто уникати.

Важлива зміна сталася в терміні FAS щодо обов'язку очистити товар для експорту, тому що найчастіше прийнято покладати ці обов'язки на продавця, а не на покупця. Щоб забезпечити належну увагу цій зміні, вона була виділена великими буквами в передмові до терміна FAS.

9.3. «С»-терміни покладають на продавця обов'язок укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій рахунок. Тому пункт, до якого продавець повинен оплачу-

вати транспортні витрати, обов'язково повинен бути зазначений після відповідного терміна. Відповідно до термінів CIF і CIP продавець повинен застрахувати товар і нести витрати зі страхування. Через те, що точка поділу витрат фіксується в країні призначення, «С»-терміни часто помилково вважаються договорами прибуття, при яких продавець бере на себе всі ризики і витрати, доки товар не був фактично в узгоджений пункт. Проте варто підкреслити, що ці терміни мають ту ж природу, що і «F»-терміни: продавець виконує договір у країні відвантаження або відправлення. Таким чином, договори купівлі-продажу відповідно до групи термінів «С», подібно договорам за «F»-термінами, потрапляють до категорії договорів відвантаження.

У природі договорів відвантаження закладено, що тоді, як звичайні транспортні витрати за перевезення товару за звичайним маршрутом і звичайним засобом до узгодженого місця повинні оплачуватися продавцем, покупець несе ризики втрати або ушкодження товару, а також додаткові витрати, які виникають внаслідок подій, що мають місце після того, як товар був належним чином доставлений для перевезення. Таким чином, «С»-терміни відрізняються від усіх інших термінів тим, що вони містять дві критичні точки. Одна вказує на точку, до якої продавець повинний організувати транспорт і нести витрати відповідно до договору перевезення, а інша визначає перехід ризиків. З цієї причини максимальна обережність повинна бути дотримана при додаванні продавцю зобов'язань, що покладаються на нього після переходу ризику за межі вищевказаної критичної точки. Сутністю «С»-термінів є звільнення продавця від будь-яких подальших ризиків і витрат після того, як він належним чином виконав договір купівлі-продажу, уклавши договір перевезення, передавши товар перевізнику і забезпечивши страхування відповідно до термінів CIF і CIP.

Сутність «С»-термінів як договорів відвантаження також може бути проілюстрована поширеним використанням документарних кредитів як найкращого засобу оплати, ви-

користовуваного в таких умовах. У випадках, коли сторони договору купівлі-продажу домовилися, що продавець одержить оплату при наданні в банк узгоджених вантажних документів за документарним кредитом, головній меті документарного кредиту цілком суперечило б, якби продавець ніс подальші ризики і витрати після моменту одержання оплати за документарним кредитом або після відвантаження і відправлення товару. Продавцю прийдесться нести всі витрати за договором перевезення, незалежно від того, чи оплачений вантаж попередньо, чи після відвантаження, чи його необхідно буде оплатити у місці призначення (фрахт підлягає сплаті вантажоодержувачем у порту призначення); проте додаткові витрати, що можуть виникнути в результаті подій після відвантаження і відправлення товару, обов'язково оплачуються за рахунок покупця.

Якщо продавець повинен забезпечити договір перевезення, що містить оплату мит, податків та інших зборів, такі витрати зазвичай покладаються на продавця у тому ступені, в якому вони приписані йому відповідно до договору. Тепер це чітко сформульовано в статті А.6 усіх «С»-термінів.

Якщо укладають декілька договорів перевезення, пов'язаних із перевантаженням товару в проміжних пунктах для досягнення узгодженого місця призначення, продавець повинен оплачувати всі ці витрати, включаючи будь-які витрати, що можуть виникати при перевантаженні товару з одного транспортного засобу на інший. Проте якщо перевізник використовував свої права відповідно до договору перевезення для уникнення непередбачених перешкод (наприклад, страйків, трудових порушень, війн або військових дій), всі додаткові витрати, що випливають із цього, будуть віднесені на рахунок покупця, тому що зобов'язання продавця обмежене забезпеченням звичайного договору перевезення.

Часто трапляється, що сторони договору купівлі-продажу вважають за потрібне чітко визначити, до якого ступеня продавець повинен забезпечувати договір перевезення,



включаючи витрати з розвантаження. Через те, що подібні витрати зазвичай покриваються фрахтом, коли товар перевозиться по звичайних судноплавних лініях, договір купівлі-продажу повинен передбачати умову про таке перевезення або принаймні відповідати умовам перевезення вантажів рейсовими судами. В інших випадках після термінів CFR і CIF додаються слова «включаючи розвантаження». Не рекомендується додавати аббревіатуру після «С»-термінів, якщо у відповідній сфері торгівлі значення аббревіатури не розуміється чітко, не має чіткого тлумачення і не приймається сторонами при відповідному законі чи звичай торгівлі.

Зокрема, продавець не мусить брати на себе будь-яких зобов'язань щодо прибуття товару в місце призначення, тому що ризик затримки під час перевезення несе покупець. Таким чином, будь-яке зобов'язання щодо часу повинно обов'язково вказуватися до місця відвантаження або відправлення у фразі «відвантаження (відправлення) не пізніше ...».

У торгівлі товарами трапляється, що товар купують, коли він знаходиться на судні в морі. У таких випадках після умов купівлі додається слово «на плаву». Через те, що в цих випадках відповідно до термінів CFR і CIF ризик втрати або пошкодження товару вже перейшов від продавця до покупця, можуть виникнути труднощі тлумачення. Однією з можливостей запобігання різночитанням є збереження звичайного значення термінів CFR і CIF щодо розподілу ризику між продавцем і покупцем, як-от: ризик переходить після відвантаження. Це означало б, що покупець змушений прийняти на себе наслідки подій, що вже мали місце на той момент, коли договір купівлі-продажу набрав чинності. Іншою можливістю уточнити момент переходу ризику є час вступу в дію нового договору купівлі-продажу. Перший варіант подій більш реальний, тому що часто неможливо встановити стан товару під час перевезення. З цієї причини стаття 68 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної торгівлі товарами (CISG) передбачає,

що «якщо на те вказують обставини, ризик приймається покупцем із моменту передачі товару продавцем перевізнику, який надав документи, включені в договір перевезення». Проте це правило має виняток, коли продавець «знав або повинен був знати, що товар був втрачений або ушкоджений, і не сповістив про це покупця». Таким чином, тлумачення термінів CFR і CIF із додаванням слова «на плаву» буде залежати від чинного закону. Сторонам рекомендується переконатися в застосовному праві. У випадку сумнівів необхідно чітко прояснити це питання у договорі.

Терміни CFR і CIF у статтях А.8 збірки Інкотермс-1990 зобов'язували продавця надавати копію чартер-партії в усіх випадках, коли його транспортний документ (коносамент) містив посилання на чартер-партію, наприклад, за допомогою приватної вказівки «всі інші умови як для чартер-партії». Як правило, сторона, що домовляється, повинна завжди мати можливість точно встановити всі умови договору (переважно під час вступу в дію договору купівлі-продажу). Проте вважається, що практика надання чартер-партії відповідно до зазначеного вище створює проблеми в зв'язку з операціями документарного кредиту, тому обов'язок продавця надавати відповідно до термінів CFR і CIF копію чартер-партії разом з іншими транспортними документами був опущений в Інкотермс-2000.

Хоча статті А.8 збірки Інкотермс мають тенденцію забезпечити надання продавцем покупцю доказу поставання, варто підкреслити, що продавець виконує цю вимогу, надаючи звичайні докази. Відповідно до термінів СРТ і СІР – це буде звичайний транспортний документ, а, відповідно до термінів CFR і CIF, – це буде коносамент або морська накладна. Транспортні документи повинні бути «чистими», що означає, що вони не повинні містити застережень або вказівок, які констатують поганий стан товару або упаковок. Якщо такі застереження або вказівки з'являються в документі, він вважається «нечистим» і не приймається банками в операціях документарного кредиту. Проте слід зазначити, що транспортний документ,

який навіть не містить таких застережень або вказівок, не надає покупцю беззаперечного доказу про те, що товар був відвантажений відповідно до умов договору купівлі-продажу. Зазвичай перевізник у стандартному тексті на першій сторінці транспортного документа відмовляється брати відповідальність за інформацію щодо товару, вказуючи, що подробиці, включені в транспортний документ, являють собою лише заяви вантажовідправника. Відповідно до більшості застосовуваних законів і принципів, перевізник повинен принаймні використовувати розумні засоби перевірки достовірності інформації, а його нездатність до цього може зробити його відповідальним перед вантажоодержувачем. Проте у контейнерній торгівлі перевізник не має засобів перевірити вміст контейнера, якщо тільки він сам не відповідав за його завантаження.

Існують тільки два терміни, пов'язані зі страхуванням: CIF і CIP. Відповідно до цих термінів продавець зобов'язаний забезпечити страхування на користь покупця. У деяких випадках сторони самі вирішують, чи бажають вони застрахувати себе й у якій мірі. Через те, що продавець укладає страховку на користь покупця, він може не знати його точних вимог. Відповідно до умов страхування вантажів Об'єднання лондонських страховиків здійснює страхування з «мінімальним покриттям» за Умовою «С», із «середнім покриттям» за умовою «В», із «найбільш широким покриттям» за Умовою «А». Через те, що при продажу товарів по терміну CIF покупець може захотіти продати його під час транспортування іншому покупцю, який, у свою чергу, також може захотіти знову перепродати товар, неможливо знати розмір страхування, що влаштовує наступних покупців, тому традиційно обирається мінімальне страхування по CIF. Це, у разі потреби, дозволяє покупцю зажадати від продавця додаткового страхування. Проте мінімальне страхування не підходить для продажу промислових товарів, де ризик крадіжки або неправильної транспортної доставки чи збереження товару вимагає більше, ніж страхування за Умовою «С». Через

те, що термін СІР, на відміну від терміна СІF, традиційно використовується для продажу промислових товарів, було б доцільніше затвердити найбільш широке покриття страхування по СІР, ніж мінімальне страхування по СІF. Але зміна обов'язку страхування продавцем по термінах СІF і СІР призведе до плутанини, отже, обидві умови зведуть обов'язок страхування товару продавцем до мінімуму. Покупцю за терміном СІР особливо важливо знати, що при необхідності додаткового страхування він повинен домовитися з продавцем про те, що останній надасть додаткове страхування або ж візьме на себе розширену страховку. Існують також випадки, коли покупець може захотіти одержати більший захист, чим той, що надається відповідно до Умови «А» названого вище Об'єднання, наприклад, страхування від війн, заворушень, страйків тощо. Якщо він бажає, щоб продавець забезпечив подібне страхування, покупець повинен надати йому відповідні інструкції, а продавець повинен при можливості забезпечити таке страхування.

9.4. «D»-терміни за своєю природою відмінні від «C»-термінів, тому що по «D»-термінах продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце або пункт призначення на кордоні чи в країні імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики і витрати з доставки товарів до цього місця. Тобто «D»-терміни означають договори прибуття, у той час як «C»-терміни ототожнюють з договорами відвантаження.

Відповідно до «D»-термінів, за винятком DDP, продавець не зобов'язаний доставляти товар, очищений для імпорту в країні призначення.

Традиційно відповідно до терміна DEQ продавець був зобов'язаний очистити товар, який повинен бути вивантажений на пристань, а потім завезений у країну імпорту. Але, внаслідок змін у процедурах митного очищення в більшості країн, зараз є більш доречним, щоб сторона, постійне місцеперебування якої знаходиться в зацікавленій країні, здійснювала очищення і сплачувала мита й інші збори самостійно. Тому, зміна в термін DEQ була внесена з

тієї ж причини, що й зміна в терміні FAS, про який йшлося вище. Як і в терміні FAS, зміна в терміні DEQ також виділена у вступі великими буквами.

Вважається, що в багатьох країнах торговельні терміни, не включені в Інкотермс, використовуються в основному при залізничних перевезеннях («франко-кордон»). Проте за таких умов не допускається, щоб продавець брав на себе ризик втрати або ушкодження товару під час перевезення до кордону. За таких обставин було б краще використовувати термін CPT із вказівкою кордону. З іншого боку, якщо сторони згодні, щоб продавець ніс ризик під час перевезення, варто використовувати термін DAF із вказівкою кордону.

Термін DDU був доданий у версію Інкотермс-1990 року. Термін виконує важливу функцію у випадках, коли продавець готовий доставити товар у країну призначення без очищення його для імпорту й оплати мита. У країнах, де митне очищення може бути ускладнене і займати багато часу, для продавця буде ризиковано брати на себе зобов'язання з доставки товару за межі пункту митного очищення. Хоча, згідно зі статтями Б.5 і Б.6 терміна DDU, покупець повинен нести додаткові ризики і витрати, що можуть впливати з неможливості для нього виконати свої зобов'язання щодо очищення товару для імпорту. Тому продавцю рекомендується не використовувати термін DDU у країнах, де можливо очікувати ускладнень при очищенні товару для імпорту.

## 10. Вираз «немає зобов'язань»

Як очевидно з виразів «продавець зобов'язаний» і «покупець зобов'язаний», терміни Інкотермс мають справу тільки з зобов'язаннями, які сторони несуть одна перед одною. Слова «немає зобов'язань» були вставлені тому в усіх випадках, коли одна сторона не несе зобов'язань перед іншою стороною. Таким чином, якщо, наприклад, згідно зі статтею А.3 певного терміна продавець зобов'язаний забезпечити й оплатити договір перевезення, ми зустрічаємося зі словами «немає зобов'язань» під заголовком «договір перевезення» у статті Б.3а), що формулює позицію покупця.

Коли жодна зі сторін не несе зобов'язань перед іншою стороною, слова «немає зобов'язань» стосуються обох сторін, наприклад, щодо страхування.

В обох випадках важливо підкреслити, що навіть якщо одна сторона може «не мати зобов'язань» щодо іншої сторони при виконанні певного завдання, це ще не означає, що виконання цього завдання не стосується її інтересів. Так, наприклад, тільки тому, що покупець відповідно до терміна CFR не несе перед своїм продавцем зобов'язань по договору страхування згідно зі статтею Б.4, зрозуміло, що саме в його інтересах укласти такий договір, тому що по статті А.4 продавець не несе таких зобов'язань по забезпеченню страхування.

## 11. Варіанти Інкотермс

На практиці часто має місце ситуація, коли сторони самі хочуть домогтися більшої точності терміна, додаючи слова в терміні Інкотермс. Варто підкреслити, що Інкотермс не дають ніяких вказівок до таких дій. Так, якщо сторони не можуть послатися на встановлену традицію торгівлі щодо тлумачення таких доповнень, вони можуть зіткнутися із серйозними проблемами, коли неможливо забезпечити узгоджене розуміння доповнень.

Наприклад, при використанні загальних виразів «Франко-борт завантажений» або «Франко-завод, включаючи завантаження» неможливо домогтися єдиного розуміння з тим, щоб зобов'язання продавця були розширені не тільки щодо вартості фактичного завантаження товару на судно або транспортний засіб, але і включали ризик випадкової втрати або ушкодження товару в процесі завантаження. З цих причин сторонам рекомендується точно пояснити, чи мають вони на увазі тільки те, що обов'язки або вартість операцій по завантаженню повинні лежати на продавцях, або й те, що останні повинні також нести ризики до фактичного завершення завантаження. На це питання Інкотермс не дають відповіді: отже, якщо договір чітко не описує наміри сторін, останні можуть зіткнутися з непотрібними труднощами і витратами.

Хоча Інкотермс-2000 не передбачають традиційно використовуваних варіантів, проте передумови до деяких торговельних термінів попереджають сторони про необхідність спеціальних умов договору, якщо вони бажають вийти за межі дії умов Інкотермс:

EXW – Додається обов'язок продавця завантажити товар на транспортний засіб покупця.

CIF/CIP – Покупець потребує додаткового страхування.

DEQ – Додається обов'язок продавця оплатити витрати після розвантаження.

У деяких випадках продавці і покупці посилаються на комерційну практику контейнерної торгівлі і торгівлі чартер-партіями. За цих обставин необхідно чітко розрізняти обов'язки сторін відповідно до договору перевезення і їхні обов'язки відносно один одного за договором купівлі-продажу. На жаль, немає авторитетних визначень таких виразів, як «контейнерні умови» і «збори за транспортне обслуговування на терміналі». Розподіл витрат відповідно до цих умов може бути різним у різних місцях і періодично змінюватися. Сторонам рекомендується пояснити в договорі купівлі-продажу, як ці витрати повинні бути розподілені між ними.

Вирази, часто використовувані в чартер-партіях, такі як «Франко-борт завантажений», «Франко-борт завантажено і приведено в стан готовності», іноді використовуються в договорах купівлі-продажу для точного пояснення того, якою мірою продавець згідно з терміном FOB повинен виконати укладку і приведення товару в стан готовності на борту судна. У тому випадку, коли додаються ці слова, необхідно пояснити в договорі продажу, чи стосуються додані обов'язки тільки до витрат, чи і до витрат і до ризиків.

Як уже зазначалося, було докладено зусиль, щоб терміни Інкотермс відбивали найпоширенішу комерційну практику. Проте в деяких випадках – особливо там, де Інкотермс-2000 відрізняються від Інкотермс-1990 – сторони можуть захотіти, щоб торговельні умови працювали по-різному. Їм нагадують про такі варіанти у вступі до термінів, вказуючи на це словом «Проте».

## 12. Звичаї порту або конкретна торгівля

Через те, що Інкотермс пропонують комплект термінів для використання в різних сферах торгівлі і регіонах, неможливо завжди точно сформулювати обов'язки сторін. Тому деякою мірою необхідно посилатися на звичаї порту або конкретної торгівлі, чи практики, які сторони могли самі встановити в попередніх операціях. Бажано, щоб продавці і покупці постійно належним чином інформували один одного про такі звичаї під час обговорення своїх договорів, а при виникненні непорозумінь пояснювали свою законну позицію відповідними статтями у договорах купівлі-продажу. Такі спеціальні умови конкретного договору будуть замінити або змінювати все, що було сформульовано як правило тлумачення різних термінів Інкотермс.

## 13. Можливості покупця відносно місця відвантаження

У деяких ситуаціях неможливо на момент укладання контракту купівлі-продажу прийняти точне рішення щодо конкретного пункту або місця, куди продавець повинен доставити товар для перевезення. Наприклад, на цей момент могла бути просто зазначена територія або велике місто, чи морський порт. При цьому повинно обумовлюватися, що покупець має право або зобов'язаний пізніше назвати більш конкретний пункт на цій території. Якщо покупець зобов'язаний назвати конкретний пункт відповідно до вищевикладеного, результатом невиконання ним цього обов'язку може виявитися відповідальність за ризики і додаткові витрати (статті Б.5 і Б.7 усіх термінів). Крім того, відмова покупця визначити конкретний пункт може надати право продавцю обрати найбільш прийнятний для нього пункт (FCA стаття А.4).

## 14. Митне очищення

Термін «митне очищення» викликав різночитання. Тому при кожному посиланні на обов'язок продавця або покупця взяти на себе зобов'язання, пов'язані з проходженням товару через митницю країни експорту або імпорту, тепер існує



роз'яснення, що цей обов'язок містить у собі не тільки оплату мита та всіх інших зборів, але також виконання й оплату всіх адміністративних дій, пов'язаних із проходженням товару через митницю й інформуванням влади у цьому зв'язку. Далі в деяких випадках вважалося, хоча і цілком неправомірно, непотрібним використовувати терміни, пов'язані з обов'язком митного очищення, коли (подібно до ситуації в країнах-членах Європейської торговельної спілки або інших зон вільної торгівлі) відсутній обов'язок оплачувати мито і відсутні обмеження щодо імпорту або експорту. Для уточнення цих ситуацій у статтях А.2 і Б.2, А.6 і Б.6 відповідних термінів Інкотермс були додані слова «у разі потреби», щоб терміни використовувалися без будь-якої двозначності у випадках, коли митні процедури не потрібні.

Бажано, щоб митне очищення було організоване стороною, місцеперебування якої є постійним в країні, де повинно відбуватися це очищення, або принаймні будь-ким іншим, хто діє від імені цієї сторони. Отже, експортер зазвичай проводить митне очищення для експорту, у той час як імпортер повинен очищати товар для імпорту.

Інкотермс-1990 відрізнялися від цього принципу по торговельних термінах EXW і FAS (обов'язок митного очищення лежав на покупцеві) і DEQ (обов'язок митного очищення лежав на продавцеві), але в редакції Інкотермс-2000 терміни FAS і DEQ покладають обов'язок митного очищення товару для експорту на продавця, а товару для імпорту, відповідно, на покупця, у той час як термін EXW, що являє собою мінімальні обов'язки продавця, був залишений без змін (обов'язок за митне очищення для експорту покладається на покупця). Відповідно до терміна DDP продавець окремо погоджується зробити те, що впливає із самої назви терміна – «Доставлено», «Мито оплачене», як-от очистити товар для імпорту й оплатити будь-які мита, що впливають із цього.

## 15. Упакування

У більшості випадків сторони заздалегідь знають, яке упакування необхідне для надійного перевезення товару

в місце призначення. Проте через те що обов'язок продавця упакувати товар може значно змінюватися залежно від засобу і тривалості транспортування, необхідно до укладання договору продажу передбачити обов'язок продавця упакувати товар відповідно до умов транспортування, але тільки в тій мірі, у якій йому відомі обставини, пов'язані з транспортуванням.

## 16. Огляд товару

У багатьох випадках покупцю можна рекомендувати домовитися про огляд товару до або в момент його передачі продавцем для перевезення (так званий огляд перед відправленням або PSI). Якщо договір не передбачає іншого, покупець сам оплачує вартість такого огляду, який здійснюється в його власних інтересах. Якщо ж огляд здійснювався для того, щоб дати продавцю можливість виконати обов'язкові правила, застосовні до експорту товару в його власній країні, він повинен сам оплатити такий огляд, якщо не використовується термін EXW, тому що при використанні цього терміна витрати з попереднього огляду лежать на покупцеві.

## 17. Вид транспортування і відповідний термін Інкотермс-2000

<b>Будь-який вид транспортування</b>	
Група E	EXW Франко-завод (... назва місця)
Група F	FCA Франко-перевізник (... назва місця призначення)
Група C	CPT Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення) CIP Фрахт / перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D	DAF Постачання до кордону (... назва місця доставки) DDU Постачання без оплати мита (... назва місця призначення) DDP Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)
<b>Тільки морський і внутрішній водний транспорт</b>	
Група F	FAS Франко уздовж борту судна (... назва порту відвантаження) FOB Франко-борг (... назва порту відвантаження)
Група C	CFR Вартість і фрахт (... назва порту призначення) CIF Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
Група D	DES Постачання із судна (... назва порту призначення) DEQ Постачання з пристані (... назва порту призначення)

## 18. Рекомендації щодо використання

У деяких випадках у вступі рекомендують використовувати або не використовувати той або інший термін. Це особливо важливо щодо вибору між термінами FCA і FOB. На жаль, працівники торгівлі продовжують використовувати термін FOB там, де він є недоречним, при цьому покладають на продавця ризики внаслідок передачі товару перевізнику, названому покупцем. FOB можна використовувати тільки там, де товар призначений для постачання «через поруччя судна» або у крайньому випадку на судно, а не тоді, коли товар передається перевізнику для подальшого завантаження на судно, наприклад, завантажений у контейнери або на вантажівки, чи у вагони. Таким чином, у вступі до терміна FOB було зроблено попередження про те, що цей термін не варто використовувати, якщо сторони не мають наміру поставляти товар через поруччя судна.

Трапляється, що сторони помилково використовують терміни, призначені для перевезення товарів морем, коли передбачається інший вид транспорту. Цього може вимагати ситуація, коли продавець не може виконати своє зобов'язання представити покупцю відповідний документ (наприклад, коносамент, морську накладну або електронний еквівалент). Таблиця, наведена вище у розділі 17, показує, який термін варто використовувати для кожного виду транспорту. Крім того, у вступі до кожного терміна вказується, чи можна використовувати його для усіх видів транспорту, чи тільки для перевезення морем.

## 19. Коносамент і електронна торгівля

Традиційно бортовий коносамент є єдиним прийнятним документом, який продавець може надати відповідно до термінів CFR і CIF. Коносамент виконує три важливі функції, він є:

- доказом постачання товару на борт судна;
- свідченням договору перевезення;
- засобом передачі прав на транзитний товар іншій стороні за допомогою надання їй документа.

Транспортні документи, крім коносаменту, виконуватимуть перші дві зазначені функції, але не будуть контролювати доставку транзитного товару в місце призначення або надавати можливість покупцю продати транзитний товар за допомогою передачі документів іншому покупцю. Замість цього транспортні документи визначатимуть сторону, яка має право на одержання товару в місці призначення. Той факт, що володіння коносаментом є необхідним для одержання товарів від перевізника в місці призначення, особливо ускладнює його заміну електронним документом.

Зазвичай видається декілька оригіналів коносаменту, але дуже важливо, щоб покупець або банк, який діє згідно з його інструкціями, при оплаті продавцю вартості поставлених товарів забезпечив безумовну передачу продавцем всіх оригіналів (так званий «повний комплект»). Це також є вимогою Правил для документарних кредитів Міжнародної торговельної палати (*ICC Rules for Documentary Credits*) (так звані Єдині традиції і практика Міжнародної торговельної палати (*ICC Uniform Customs and Practice, «UCP»*)).

Транспортні документи повинні свідчити не тільки про доставку товару перевізнику, але й про те, що товар, наскільки перевізник може це підтвердити, був отриманий у повній справності і належному стані. Будь-який запис у транспортних документах, який би вказував на те, що товар був отриманий не в належному стані, зробить документ «нечистим» і, таким чином, неприйнятним відповідно до UCP.

Незважаючи на особливу юридичну природу коносаменту, передбачається, що в найближчому майбутньому він буде замінений електронним документом. Уже версія Інкотермс 1990 року належним чином врахувала це очікуване удосконалення. Згідно зі статтями А.8 термінів, паперові документи можуть бути замінені електронною інформацією за умов, якщо сторони домовилися здійснювати електронний зв'язок. Така інформація може передаватися безпосередньо зацікавленій стороні або через третю сторону, яка забезпечує додаткові послуги. Однією з таких послуг, яка за відповідну винагороду може бути надана третьою стороною, є реєстр послідов-

них власників коносаментів. Системи, що надають подібні послуги (такі як послуга БОЛЕРО), можуть зажадати подальшої підтримки відповідними юридичними нормами і принципами, як підтверджують це Правила електронних коносаментів (*CMI 1990 Rules for Electronic Bills of Lading*) і статті 16-17 UNCITRAL Модельного закону з електронної торгівлі (*UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce*).

## 20. Непередавані транспортні документи замість коносаментів

В останні роки документарна практика значно спростилася. Коносаменти часто замінюються непередаваними документами, подібними використовуваним для всіх видів транспорту, крім морських перевезень. Ці документи називаються «морськими накладними», «контейнерними накладними», «вантажними розписками» або є їх варіантами. Непередавані документи можуть цілком задовільно використовуватися, за винятком випадків, коли покупець хоче продати транзитні товари за допомогою передачі паперового документа новому покупцю. Щоб це стало можливим, обов'язково треба зберегти обов'язок продавця надавати коносамент відповідно до CFR і CIF. Проте, якщо сторони знають, що покупець не допускає продажу транзитного товару, вони можуть спеціально домовитися про звільнення продавця від обов'язку надати коносамент, або вони можуть використовувати терміни CPT і CIP, де немає вимоги про надання коносаментів.

## 21. Право надавати інструкції перевізнику

Покупець, що оплачує товар відповідно до «С»-термінів, зобов'язаний забезпечити ситуацію, щоб після одержання оплати продавець не розпорядився товаром за допомогою видачі нових інструкцій перевізнику. Деякі транспортні документи, використовувані для певних видів транспорту (повітряного, автомобільного або залізничного) надають сторонам можливість перешкоджати продавцю у видачі нових інструкцій перевізнику, забезпечуючи покупця оригіналом або дублікатом накладної. Проте документи, використовувані замість

коносаментів у морських перевезеннях, зазвичай не містять такої «перешкоджаючої» функції. Морський Міжнародний комітет виправив цю похибку вищевказаних документів, ввівши в 1990 році «Єдині правила морських накладних» (*Uniform Rules for Sea Waybills*), які дозволяють сторонам додати умову «без розпорядження», згідно з якою продавець за допомогою інструкцій передає перевізнику право розпоряджатися товаром щодо його доставки будь-якій іншій особі або в інше місце, відмінне від зазначеного в накладній.

## 22. Арбітраж міжнародної торговельної палати

Сторона, яка хоче звернутися до Арбітражу Міжнародної торговельної палати у випадку розбіжностей із її партнером за договором купівлі-продажу, повинна спеціально і чітко вказати про Арбітраж Міжнародної торговельної палати у тексті договору купівлі-продажу. У випадку відсутності єдиного договірної документа це вказується при обміні кореспонденцією, що являє собою договір між партнерами. Факт включення одного або декількох варіантів Інкотермс у договір або пов'язану з цим кореспонденцію сам по собі **НЕ** є домовленістю про можливість звернутися до Арбітражу.

Міжнародна торговельна палата рекомендує таку стандартну умову про арбітраж: «Всі розбіжності, що впливають із/або у зв'язку з цим договором, повинні остаточно вирішуватися відповідно до Правил Арбітражу Міжнародної торговельної палати одним або кількома арбітрами, призначеними відповідно до зазначених Правил».

EXW

EX Works ( ... назва місця)

Франко-завод ( ...назва місця)

Термін «Франко-завод» означає, що продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки з постачання, якщо він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві або в іншому вказаному місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає за завантаження товару на транспортний засіб, а також за його митне очищення для експорту.

Даний термін покладає, таким чином, мінімальні обов'язки на продавця. Покупець повинен нести всі витрати і ризики пов'язані з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення. Проте, якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе обов'язки по завантаженню товару на місці відправлення і ніс усі ризики і витрати за таке відвантаження, це повинно бути чітко обумовлене у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу (див. вступ п.11). Цей термін не може застосовуватися, коли покупець не в змозі виконати прямо експортні формальності. У цьому випадку повинен використовуватися термін FCA за умови, що продавець погодиться нести витрати і ризики за відвантаження товару.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця за його рахунок і на його ризик сприяти останньому в одержанні будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного документа, необхідного для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну чи імпорتنу ліцензію, або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для експорту товару.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).  
Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

#### А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний в обумовлену дату або в межах обумовленого терміну надати невідвантажений товар у розпорядження покупця у вказаному в договорі місці постачання. При відсутності в договорі таких вказівок продавець зобов'язаний здійснити його у визначені для постачання аналогічних товарів місце і терміни. Якщо сторони не домовилися про конкретний пункт у вказаному місці і якщо таких пунктів декілька, то продавець може обрати найбільш прийнятний для нього пункт у місці постачання.

#### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки товар буде наданий у його розпорядження згідно зі статтями А.4 і А.7 / Б.7.

#### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару:

– з моменту, коли товар поставлений йому згідно зі статтею А.4;

– з узгодженої дати або з моменту закінчення узгодженого терміну для прийняття поставки, що викликано невиконанням ним обов'язку сповістити продавця згідно зі статтею Б.7. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відособлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.



Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6 нести всі витрати, пов'язані з товаром до моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести всі витрати, пов'язані з товаром з моменту надходження товару в його розпорядження згідно зі статтею А.4;

– нести всі додаткові витрати, що виникли внаслідок невиконання ним обов'язку прийняти товар після того, як той був наданий у його розпорядження, або невиконання вимоги про сповіщення згідно зі статтею Б.7. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відособлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– сплатити, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при експорті. Покупець зобов'язаний відшкодувати всі витрати і збори, завдані продавцю при наданні допомоги згідно зі статтею А.2.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний належним чином сповістити покупця про дату і місце, коли і де товар буде наданий у його розпорядження.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

Якщо покупець вправі визначити протягом узгодженого періоду дату і/або місце прийняття товару, то він повинен направити продавцю необхідне сповіщення про це.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення. Покупець зобов'язаний направити продавцю відповідні докази про прийняття поставок.

#### А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний взяти на себе витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості,

розмірів, ваги, кількості), необхідною для надання його в розпорядження покупця.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок оплатити витрати, пов'язані з упакуванням, необхідним для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється в тій мірі, у якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були відомі продавцю до укладання договору купівлі-продажу. Упакування повинне бути марковане належним чином.

#### **Б.9. Огляд товару.**

Покупець зобов'язаний нести, якщо не обговорене інше, витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд необхідний владі країни експорту.

#### **А.10. Інші обов'язки.**

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються або використовуються в країні постачання і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для експорту товару і/або імпорту або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### **Б.10. Інші обов'язки.**

Покупець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

#### **FCA**

Free Carrier (...named place)

Франко-перевізник (...назва місця)

Термін «Франко-перевізник» означає, що продавець доставить очищений від мита товар зазначеному покуп-

цем перевізнику до вказаного місця. Слід підкреслити, що вибір місця постачання впливатиме на зобов'язання по завантаженню і розвантаженню товару в обумовленому місці. Якщо постачання здійснюється в місцеперебуванні продавця, то продавець відповідає за відвантаження. Якщо ж постачання здійснюється в інше місце, продавець за відвантаження товару відповідальності не несе.

Даний термін може бути використаний під час перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

Під словом «Перевізник» розуміють будь-яку особу, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським чи внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

Якщо покупець довіряє прийняти товар іншій особі, що не є перевізником, то продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки з постачання товару від моменту передачі його даній особі.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця за його рахунок і на його ризик сприяти останньому, в одержанні будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного документа, необхідного для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорту ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для імпорту товару і/або його транзитного перевезення через треті країни.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10). Однак або на прохання покупця або на підставі комерційної практики, якщо покупець завчасно не дав інших вказівок, продавець вправі укласти договір перевезення на звичайних умовах за рахунок покупця і на його ризик. Продавець може також відмовитися від укладання такого договору. У такому випадку він повинен негайно сповістити про це покупця.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Покупець зобов'язаний за свій рахунок укласти договір перевезення товару від названого місця, за винятком випадку, коли договір перевезення укладений продавцем відповідно до статті А.3а).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати товар перевізнику або іншій особі, вказаній покупцем або продавцем згідно зі статтею А.3а), у зазначеному місці у встановлену дату або в обумовлений термін.

Постачання вважається здійсненим якщо: а) назване місце постачання знаходиться в місцеперебуванні продавця, коли товар завантажений у транспортний засіб перевізника, вказаного покупцем або іншою особою, що діє від його імені; б) назване місце перебуває за межами місцеперебування продавця, коли невідвантажений із транспортного засобу продавця товар переданий у розпорядження перевізника або іншої особи, вказаної покупцем або продавцем відповідно до статті А.3а).

Якщо сторони не домовилися про конкретний пункт у вказаному місці постачання і якщо таких пунктів декілька, то продавець може обрати найбільш прийнятний для нього пункт.

Якщо в продавця немає точних інструкцій від покупця, він може поставити товар для подальшого транспортування таким засобом, який припускає даний вид транспорту і/або кількість, і/або характер товару.

#### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, коли воно здійснене згідно зі статтею А.4.

#### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару:

– з моменту, коли товар поставлений йому згідно зі статтею А.4;

– з узгодженої дати або з моменту закінчення узгодженого терміну для постачання, що виникають у разі невиконання ним обов'язку вказати перевізника чи іншу особу згідно зі статтею А.4, або тому, що вказаний ним перевізник чи інша особа не могла прийняти товар у своє розпорядження в узгоджений термін, або він сам не міг дати сповіщення згідно зі статтею Б.7. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відособлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– нести всі витрати, пов'язані з товаром до моменту його постачання відповідно до пункту А.4;

– оплатити всі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при експорті, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

## Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести всі витрати, пов'язані з товаром, від моменту постачання товару згідно зі статтею А.4;

– нести всі додаткові витрати і, при невиконанні ним зобов'язання вказати перевізника чи іншу особу згідно зі статтею А.4, або дати пояснення, чому вказаний ним перевізник або інша особа не могла прийняти товар у своє розпорядження в узгоджений термін, або чому він сам не міг дати сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відособлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити у разі потреби (див. вступ п.14) усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що виникають при імпорті товару, і/або для його транзитного перевезення через треті країни.

## А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця про поставки товару згідно зі статтею А.4. У випадку, якщо перевізник не може прийняти товар в узгоджений термін згідно зі статтею А.4, продавець зобов'язаний сповістити про це покупця.

## Б.7. Сповіщення продавця.

Покупець зобов'язаний сповістити продавця про назву перевізника або іншої особи, визначеної в статті А.4, і у разі необхідності зазначити засіб транспортування, а також дату або термін постачання йому товару, пункт у місці, де товар повинен бути переданий перевізнику або іншій особі.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок як доказ постачання товару звичайні транспортні документи згідно зі статтею А.4.

У випадку, якщо доказ не є транспортним документом, продавець зобов'язаний сприяти покупцю на його прохання за його рахунок та на його ризик в одержанні

транспортного документа для укладання договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, доказу про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряної накладної, накладної залізничного або автотранспортного повідомлення або накладної змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

**Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.**

Покупець зобов'язаний прийняти докази постачання згідно зі статтею А.8.

**А.9. Перевірка – упакування – маркування.**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідної для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок оплатити витрати, пов'язані з упакуванням, необхідним для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були відомі продавцю до укладання договору купівлі-продажу. Упакування повинне бути марковане належним чином.

**Б.9. Огляд товару.**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

**А.10. Інші обов'язки.**

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм елект-

ронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються у країні постачання і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю при оформленні договору перевезення відповідно до статті А.3.

Покупець зобов'язаний дати продавцю необхідні інструкції в тих випадках, коли буде потрібне сприяння продавця під час укладання договору перевезення згідно зі статтею А. 3а.

#### FAS

Free Alongside Ship (... named port of shipment)

Франко уздовж борта судна (... назва порту відвантаження)

Термін «Франко уздовж борту судна» означає, що продавець поставив товар, коли він був розміщений уздовж борту судна на причалі або на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати і ризики втрати або ушкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FAS, **ОБОВ'ЯЗОК МИТНОГО ОЧИЩЕННЯ ТОВАРУ ДЛЯ ЕКСПОРТУ ПОКЛАДАЄТЬСЯ НА ПРОДАВЦЯ.** Цим дане видання відрізняється від попередніх видань Інкотермс, в яких обов'язок митного очищення для експорту покладался на покупця. Проте якщо сторони бажають, щоб обов'язки митного очищення товару для експорту взяв на себе покупець, то це повинно бути чітко обумовлене у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу (див. вступ п.11).

Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.



А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності, необхідні для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати у разі потреби (див. вступ п.14) усі митні формальності для імпорту товару і/або його транзитного перевезення через треті країни.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Покупець зобов'язаний за свій рахунок укласти договір перевезення товару від указанного порту відвантаження.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний поставити товар уздовж борту зазначеного судна в названому покупцем місці вказаного ним порту відвантаження і відповідно до звичаїв порту у встановлену дату або обумовлений термін.

#### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, якщо вони здійснені згідно зі статтею А.4.

#### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару:

– з моменту, коли товар поставлений йому згідно зі статтею А.4;

– з узгодженої дати або по закінченні узгодженого терміну для постачання, що виникають через невиконання ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7, або у випадку, якщо вказане ним судно не змогло прибути своєчасно або не змогло прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до встановленого в статті Б.7 часу.

Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– нести усі витрати, пов'язані з товаром до моменту його доставки згідно зі статтею А.4;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, що підлягають оплаті при експорті товару.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, від моменту доставки товару згідно зі статтею А.4;

– нести всі додаткові витрати, що виникли або внаслідок того, що призначене ним судно не змогло прибути своєчасно, або не змогло прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до встановленого згідно зі стат-

тею Б.7 часу, або ж унаслідок невиконання ним обов'язку дати належне сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару і/або для його транзитного перевезення через треті країни.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця про те, що товар поставлений уздовж борту зазначеного судна.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

Покупець зобов'язаний сповістити продавця про назву судна, пункт у місці завантаження і час відправлення.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок як доказ постачання товару звичайні транспортні документи згідно зі статтею А.4.

У випадку, якщо такий доказ не є транспортним документом, продавець зобов'язаний сприяти покупцю (на його прохання, за його рахунок і на його ризик) в одержанні транспортного документа для укладання договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, доказу про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладної змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Покупець зобов'язаний прийняти докази постачання згідно зі статтею А.8.

#### А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок оплатити витрати, пов'язані з упакуванням, необхідним для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній сфері торгівлі прийнято відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були відомі продавцю до моменту укладання договору купівлі-продажу. Упаковки повинні бути марковані належним чином.

#### Б.9. Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

#### А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються у країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

#### FOB

Free On Board (... named port of shipment)

Франко-борт (... назва порту відвантаження)

Термін «Франко-борт» означає, що продавець виконав обов'язки постачання, коли товар перейшов через поруччя

судна у визначеному порту відвантаження. З цього моменту усі витрати і ризики втрати або ушкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB, обов'язок по митному очищенню товару для експорту покладається на продавця. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поруччя судна, варто застосовувати термін FCA.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності, необхідні для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати у разі потреби (див. вступ п.14) усі митні формальності, необхідні для імпорту товару і/або його транзитного перевезення через треті країни.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Покупець зобов'язаний за свій рахунок укласти договір перевезення товару від указанного порту відвантаження.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).  
А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний завантажити товар на борт судна, визначеного покупцем, в узгоджену дату або в межах обумовленого терміну в указаному порту відвантаження відповідно до звичаїв порту.

Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, якщо вони здійснені згідно зі статтею А.4.

А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту переходу товару через поруччя судна в указаному порту відвантаження.

Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару:

– з моменту переходу товару через поруччя судна в указаному порту відвантаження;

– з узгодженої дати або після закінчення узгодженого терміну для постачання, що виникають при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7, або у випадку, якщо призначене ним судно не змогло прибути своєчасно, або не могло прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до встановленого згідно зі статтею Б.7 часу. Умовсю є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його переходу через поруччя судна в указаному порту відвантаження згідно зі статтею А.4;

– оплатити у разі потреби (див. вступ п.14) усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для

експорту, як і інші мита, податки, збори, що підлягають оплаті при експорті товару.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту переходу товару через поруччя судна в названому порту відвантаження;

– нести всі додаткові витрати, що виникли внаслідок того, що зазначене ним судно не змогло прибути своєчасно, або не могло прийняти товар вчасно, або припинило прийняття вантажу до встановленої згідно зі статтею Б.7 дати, або ж унаслідок невиконання ним обов'язку дати належне сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити у разі потреби (див. вступ п.14) усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару і/або для його транзитного перевезення через треті країни.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця достатньою мірою про те, що товар поставлений згідно зі статтею А.4.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

Покупець зобов'язаний сповістити продавця достатньою мірою про назву судна, місце завантаження і час відправлення.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок як доказ постачання товару звичайні транспортні документи згідно зі статтею А.4.

У випадку, якщо такий доказ не є транспортним документом, продавець зобов'язаний сприяти покупцю (на його прохання, за його рахунок і на його ризик) в одержанні транспортного документа для укладання договору перевезення (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської

накладної, доказу про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладної змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

**Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.**

Покупець зобов'язаний прийняти докази постачання згідно зі статтею А.8.

**А.9. Перевірка – упакування – маркування.**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідної для його постачання товару згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок оплатити витрати, пов'язані з упакуванням, необхідним для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Останнє здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були відомі продавцю до укладання договору купівлі-продажу. Упаковки повинні бути марковані належним чином.

**Б.9. Огляд товару.**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

**А.10. Інші обов'язки.**

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.



Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

### CFR

Cost and Freight (... named port of destination)

Вартість і фрахт (... назва порту призначення)

Термін «Вартість і фрахт» означає, що продавець здійснив постачання, коли товар перейшов через поруччя судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в названий порт призначення, проте ризик втрати або ушкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що виникають після його відвантаження, переходять від продавця на покупця.

За умовами терміна CFR обов'язок митного очищення товару для експорту покладається на продавця.

Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поруччя судна, варто застосовувати термін СРТ.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

#### А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

#### Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності, необхідні для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності, необхідні для імпорту товару і/або його транзитного перевезення через треті країни.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок на звичайних умовах договір перевезення товару до вказаного порту призначення за звичайним судноплавним маршрутом на морському (або на придатному для внутрішнього водного транспорту) судні такого типу, що зазвичай використовується для перевезення товарів, аналогічних товарам, зазначеним в договорі купівлі-продажу.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний завантажити товар на борт судна в порту відвантаження у встановлену дату або в межах узгодженого терміну.

Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, якщо вони здійснені згідно зі статтею А.4, й одержати товар від перевізника в указаному порту призначення.

А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту переходу товару через поруччя судна в порту відвантаження.

### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту переходу товару через поруччя судна в порту відвантаження.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або дати закінчення зафіксованого терміну відвантаження. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його постачання згідно зі статтею А.4;

- оплатити фрахт і усі відповідні до статті А.3а) витрати, включаючи витрати із завантаження товару на борт судна і будь-які витрати по його розвантаженню в узгодженому порту призначення, що покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

- оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і мита, податки та інші збори, що підлягають оплаті при експорті товару, а також витрати, пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни у випадках, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення.

### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний з урахуванням застережень статті А.3а):

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, з моменту його постачання згідно зі статтею А.4;

- нести усі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в порт при-

значення, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– оплатити витрати по розвантаженню товару, включаючи витрати по оплаті ліхтерних і причальних зборів, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– нести всі додаткові витрати внаслідок невиконання ним обов'язку дати належне сповіщення згідно зі статтею Б.7 з моменту закінчення узгодженої дати або узгодженого терміну постачання. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п. 14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару і/або для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не покладаються на продавця при оформленні договору перевезення.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений згідно зі статтею А.4, а також направити покупцю будь-яке інше сповіщення, потрібне для здійснення необхідних заходів для одержання товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити термін відправлення товару і/або порт призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний негайно надати покупцю за свій рахунок звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.

Даний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом) повинен поширювати свою

дію на проданий товар, бути датованим у межах терміну, узгодженого для відвантаження товару, і надавати покупцю можливість одержати товар від перевізника в порту призначення, або, якщо не обумовлене інше, дати покупцю можливість продати товар третій особі під час транзитного перевезення шляхом напису, який передається, (оборотний коносамент) або шляхом сповіщення перевізника.

Якщо оформляється декілька оригіналів транспортного документа, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

**Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.**

Покупець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.

**А.9. Перевірка – упакування – маркування.**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято зазвичай відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

**Б.9. Огляд товару.**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

**А.10. Інші обов'язки.**

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм елект-

ронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

### CIF

Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)

Вартість, страхування і фрахт

(...назва порту призначення)

Термін «Вартість, страхування і фрахт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поруччя судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, але ризик втрати або ушкодження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після його відвантаження, переходять від продавця на покупця.

Проте, за умовами терміна CIF, на продавця покладається також обов'язок здійснення морського страхування на користь покупця від ризику втрати й ушкодження товару під час перевезення.

Продавець зобов'язаний укласти договір страхування й оплатити страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що, відповідно до умов терміна CIF, від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям (див. вступ п.9.3).

У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або спеціально домовити-

ся про це з продавцем, або самостійно вжити заходів щодо укладання додаткового договору страхування.

За умовами терміна CIF, обов'язок по митному очищенню товару для експорту покладається на продавця.

Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються постачати товар через поруччя судна, варто застосовувати термін CIP.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для імпорту товару і/або його транзитного перевезення через треті країни.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок на звичайних умовах договір перевезення товару до вказаного порту призначення за звичайним судноплавним маршрутом на морському (або на придатному для внутрішнього водного транспорту) судні тако-

го типу, що зазвичай використовується для перевезення товарів, аналогічних товарам, зазначеним в договорі купівлі-продажу.

б) Договір страхування. Продавець зобов'язаний забезпечити за свій рахунок (як це узгоджено в договорі купівлі-продажу) страхування вантажу на умовах, що дозволяють покупцю або іншій особі, що має страховий інтерес, звернутися безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Страхування повинно бути здійснене у страховика або в страховій компанії, яка має хорошу репутацію, і, якщо немає спеціальних угод про протилежне, то страхування повинно бути здійснене відповідно до мінімального покриття згідно з Умовами Інституту по розробці вантажних термінів (*Institute Cargo Clauses*) Об'єднання лондонських страховиків (*Institute of London Underwriters*) або будь-якого подібного збірника договірних статей. Тривалість страхового покриття повинна відповідати статтям Б.4 і Б.5. на вимогу покупця і за його рахунок продавець зобов'язаний забезпечити страхування від воєнних ризиків, страйків, цивільних заворушень, якщо це можливо. Страхування повинно покривати як мінімум передбачену в договорі купівлі-продажу ціну плюс 10% (тобто 110%) і укладатися у валюті договору купівлі-продажу.

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний завантажити товар на борт судна в порту відвантаження у встановлену дату або в межах узгодженого терміну.

Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару згідно зі статтею А.4 і одержати товар від перевізника в указаному порту призначення.

А.5. Перехід ризиків.



Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його переходу через поруччя судна в порту відвантаження.

#### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту переходу товару через поруччя судна в порту відвантаження.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або дати закінчення зафіксованого терміну відвантаження. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його постачання згідно зі статтею А.4;

– оплатити фрахт і усі відповідні до статті А.3а) витрати, включаючи витрати по завантаженню товару на борт судна;

– нести витрати, пов'язані з придбанням страхування згідно зі статтею А.3б);

– оплатити будь-які витрати по розвантаженню товару в узгодженему порту призначення, що покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і інші мита, податки та збори, що підлягають оплаті при експорті товару і/або пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни у випадках, коли витрати відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний з урахуванням застережень статті А.3а):

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його постачання згідно зі статтею А.4;

– нести усі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– оплатити витрати по розвантаженню товару, включаючи витрати по оплаті ліхтерних і причальних зборів, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– нести всі додаткові витрати внаслідок невиконання ним обов'язку дати належне сповіщення згідно зі статтею Б.7 з узгодженої дати або по закінченні узгодженого терміну для постачання. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару, і/або для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не покладаються на продавця при оформленні договорів перевезення.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений згідно зі статтею А.4, а також направити покупцю будь-яке інше сповіщення, потрібне для здійснення необхідних заходів для одержання товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити термін відправлення товару і/або порт призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний негайно надати покупцю за свій рахунок звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.

Даний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом) повинен поширювати свою дію на проданий товар, бути датованим у межах терміну, узгодженого для відвантаження товару, і надавати покупцю можливість одержати товар від перевізника в порту призначення, або, якщо не обумовлене інше, продати товар третій особі під час транзитного перевезення шляхом передатного напису (оборотний конссамент) або шляхом сповіщення перевізника.

Якщо оформляється декілька оригіналів транспортного документа, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Почувець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.

А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято зазвичай відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

### Б.9. Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

### А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому унаслідок надання ним допомоги покупцю.

Покупець зобов'язаний забезпечити продавця на його вимогу всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

### СРТ

Carriage Paid To (... named place of destination).

Фрахт / перевезення оплачені до

(...назва місця призначення)

Термін «Фрахт / перевезення оплачені до» означає, що продавець доставить товар названому ним перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару, до вказаного пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики втрати або ушкодження товару, як й інші витрати після передачі товару перевізнику.

Під словом «Перевізник» розуміють будь-яку особу, що на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самостійно або організувати перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським чи внутрішнім водним транспортом, або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення кількома перевізниками, перехід ризику відбудеться в момент передачі товару першому перевізнику.

За умовами терміна СРТ, обов'язок по митному очищенню товару для експорту покладається на продавця.

Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для імпорту товару і/або для його транзитного перевезення через треті країни.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в указаному місці призначення за звичайним маршрутом і звичайно прийнятим способом. Якщо такий пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду постачань, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт у вказаному місці призначення.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати товар перевізнику, з яким укладений договір перевезення згідно зі статтею А.3а), а при наявності декількох перевізників – першому з них для транспортування в узгоджений пункт у вказаному місці призначення у встановлену дату або в межах узгодженого терміну.

Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару відразу після його доставки згідно зі статтею А.4 і одержати товар від перевізника в указаному місці призначення.

А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання у відповідності зі статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або дати закінчення зафіксованого терміну

постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

- нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його постачання згідно зі статтею А.4, а також оплатити фрахт і усі відповідні до статті А.3а) витрати, включаючи витрати по завантаженню товару і розвантаженню його в місці призначення, що покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

- оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, як і інші мита, податки та збори, що підлягають оплаті при експорті товару, і витрати, пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни, у випадках, коли вони покладаються на продавця, відповідно до договору перевезення.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний відповідно до положень статті А.3а):

- нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його постачання згідно зі статтею А.4;

- нести усі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком випадків, коли вони перевезення покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

- оплатити витрати по розвантаженню товару, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

- нести всі додаткові витрати, спричинені невиконанням ним обов'язку дати належне сповіщення згідно зі статтею Б.7, з моменту узгодженої дати або по закінченні узгодженого терміну для постачання. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це оз-

начає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару і для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не включені у витрати договору перевезення.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений згідно зі статтею А.4, а також направити покупцю будь-яке інше сповіщення, потрібне для здійснення необхідних заходів для одержання товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити термін відправлення товару і/або пункт призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок звичайний транспортний документ або транспортні документи (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного чи автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення) згідно зі статтею А.3.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Покупець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.

#### А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з пе-



ревіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упаковання, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній сфері торгівлі прийнято зазвичай відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

#### Б.9. Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

#### А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

#### CIP

Carriage and Insurance Paid To

(... named place of destination)

Фрахт / перевезення і страхування оплачені до  
(...назва місця призначення)

Термін «Фрахт / перевезення і страхування оплачені до...» означає, що продавець доставить товар вказаному ним пере-

візнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до вказаного пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати з доставки товару в такий спосіб. Проте, за умовами СІР, на продавця також покладається обов'язок забезпечення страхування від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення на користь покупця. Отже, продавець укладає договір страхування й оплачує страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що відповідно до умов терміна СІР від продавця потрібне забезпечення страхування з мінімальним покриттям (див. вступ п.9.3).

У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або спеціально домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів щодо укладення додаткового договору страхування.

Під словом «Перевізник» розуміють будь-яку особу, що на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самостійно або організувати перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським чи внутрішнім водним транспортом, або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення кількома перевізниками перехід ризику відбудеться в момент передачі товару першому перевізнику.

За умовами терміна СІР обов'язок по митному очищенню товару для експорту покладається на продавця.

Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

### Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

### А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності для експорту товару, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

### Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для імпорту товару і/або для його транзитного перевезення через треті країни.

### А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в указаному місці призначення за звичайним маршрутом і звичайно прийнятним способом. Якщо такий пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду постачань, продавець може обрати найбільш прийнятний для нього пункт у вказаному місці призначення.

б) Договір страхування. Продавець зобов'язаний забезпечити за свій рахунок (як це узгоджено в договорі купівлі-продажу) страхування вантажу на умовах, що дозволяють покупцю або іншій особі, що має страховий інтерес, звернутися безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Страхування повинно бути здійснене у страховика або в страховій компанії, яка має хорошу репутацію, і, якщо немає спеціальних угод про протилежне, то страхування повинно бути здійснене відповідно до мінімального покриття згідно з Умовами Інституту по розробці вантажних термінів (*Institute Cargo Clauses*) Об'єднання лондонських страховиків (*Institute of London Underwriters*) або будь-якого подібного збірника договірних статей. Тривалість страхового покриття повинна відповідати статтям

Б.4 і Б.5. На вимогу покупця і за його рахунок продавець зобов'язаний забезпечити страхування від воєнних ризиків, страйків, цивільних заворушень, якщо це можливо. Страхування повинно покривати як мінімум передбачену в договорі купівлі-продажу ціну плюс 10% (тобто 110%) і укладати у валюті договору купівлі-продажу.

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати товар перевізнику, з яким укладений договір перевезення згідно зі статтею А.3а), а при наявності декількох перевізників – першому з них для транспортування в узгоджений пункт у вказаному місці призначення у встановлену дату або в межах узгодженого терміну.

Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару відразу після його доставки згідно зі статтею А.4 і одержати товар від перевізника в указаному місці призначення.

А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання відповідно до статті А.4.

Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або дати закінчення зафіксованого терміну постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

## А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його постачання згідно зі статтею А.4, а також оплатити фрахт і всі відповідні до статті А.3а) витрати, включаючи витрати по завантаженню товару і розвантаженню його в місці призначення, що покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– оплатити витрати по страхуванню, що впливають із статті А.3б);

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, а також інші мита, податки та інші збори, що підлягають оплаті при експорті товару, і витрати, пов'язані з його транзитним перевезенням через треті країни, у випадках, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення.

## Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний з урахуванням застережень статті А.3а):

– нести всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його доставки згідно зі статтею А.4;

– нести усі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його транзитного перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– оплатити витрати по розвантаженню товару, за винятком випадків, коли вони покладаються на продавця відповідно до договору перевезення;

– нести всі додаткові витрати, спричинені невиконанням ним обов'язку, дати належне сповіщення згідно зі статтею Б.7, з моменту узгодженої дати або по закінченні узгодженого терміну для відвантаження. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару, і для його транзитного перевезення через треті країни, якщо вони не включені у витрати договору перевезення.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити покупця належним чином про те, що товар поставлений згідно зі статтею А.4, а також направити покупцю будь-яке інше сповіщення, потрібне для здійснення необхідних заходів для одержання товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити термін відправлення товару і/або пункт призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок звичайний транспортний документ або транспортні документи (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного чи автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення) згідно зі статтею А.3.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Покупець зобов'язаний прийняти передбачений статтею А.8 транспортний документ, якщо він відповідає умовам контракту купівлі-продажу.

#### А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упа-

кування, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято зазвичай відправляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

#### Б.9. Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

#### А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються у країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу і за його рахунок всією інформацією, необхідною для здійснення будь-якого додаткового страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

Покупець зобов'язаний забезпечити продавця на його вимогу всією інформацією, необхідною для здійснення додаткового страхування.

DAF

Delivered At Frontier (... named place)

Постачання до кордону (... назва місця постачання)

Термін «Постачання до кордону» означає, що продавець виконав постачання, коли надав нерозвантажений товар, що пройшов митне очищення для експорту, але ще не для імпорту на транспортному засобі, який прибув у розпорядження покупця в указаному пункті або місці на

кордоні, до моменту надходження товару на митний кордон суміжної країни. Під терміном «кордон» розуміють будь-яку межу, включаючи кордон країни експорту. Тому дуже важливим є точне визначення кордону шляхом вказівки на конкретний пункт або місце.

Проте за бажанням сторін, щоб продавець узяв на себе обов'язки по розвантаженню товару з прибулого транспортного засобу і ніс усі ризики й витрати за таке розвантаження, це необхідно чітко обумовити у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу (див. вступ п.11).

Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, коли товар поставляється до сухопутного кордону.

Якщо постачання буде мати місце в порту призначення, на борту судна або на пристані, то варто застосовувати терміни DES або DEQ.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне посвідчення, необхідне для надання товару в розпорядження покупця.

Продавець зобов'язаний виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для експорту товару в указане місце постачання на кордоні і для його транзитного перевезення через треті країни.

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ри-



зик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності, необхідні для імпорту товару і/або його наступного перевезення.

#### А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок на звичайних умовах договір перевезення товару в указаний пункт, якщо такий є в місці постачання на кордоні. Якщо такий пункт у названому місці постачання не узгоджений або не визначений практикою подібного роду постачань, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт у вказаному місці постачання.

Однак продавець може на прохання покупця та на його ризик і за його рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення про подальше транспортування товару з зазначеного місця на кордоні до кінцевого пункту призначення, вказаного покупцем у країні імпорту.

Продавець може також відмовитися від укладання такого договору, тоді він зобов'язаний сповістити покупця про це належним чином.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

#### Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

#### А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати невідвантажений товар у розпорядження покупця, що прибув на транспортному засобі, в зазначене місце постачання на кордоні в узгоджену дату або термін.

#### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, коли вони здійснені згідно зі статтею А.4.

#### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.5 нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту, якщо він поставлений згідно зі статтею А.4.

### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або дати закінчення узгодженого терміну постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– на додаток до витрат, що впливають із статті А.3а), нести усі витрати, пов'язані з товаром до моменту, коли він поставлений згідно зі статтею А.4;

– у разі потреби (див. вступ п.14), оплатити усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей, як і інші мита, податки та збори, що підлягають оплаті при експорті товару і його транзитному перевезенні через треті країни до постачання згідно зі статтею А.4.

### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його доставки згідно зі статтею А.4, включаючи витрати по розвантаженню товару, необхідні для прийняття його постачання з транспортного засобу в указаному місці на кордоні;

– нести всі додаткові витрати, спричинені невиконанням ним обов'язку прийняти товар після його доставки згідно зі статтею А.4, або дати сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару і для його наступного перевезення.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити належним чином покупця про те, що товар відправлений у зазначене місце на кордоні, а також направити покупцю інші сповіщення, потрібні йому для прийняття поставок.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити час у рамках обумовленого терміну і/або пункт прийняття поставок у вказаному місці, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок надати покупцю звичайний документ або інший доказ постачання товару в указане місце на кордоні згідно зі статтею А.3а).

Продавець зобов'язаний (якщо сторони домовилися про подальше транспортування товару з указаного місця на кордоні згідно зі статтею А.3а) надати покупцю за його рахунок і на його ризик звичайно одержуваний у країні відправлення транзитний транспортний документ на перевезення товару на звичайних умовах від пункту відправлення в країні експорту до вказаного покупцем місця кінцевого призначення в країні імпорту.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Почувець зобов'язаний прийняти транспортний документ і/або інший доказ постачання згідно зі статтею А.8.

#### А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з пе-

ревіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для перевезення товару до кордону (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі узгоджено або прийнято поставляти обумовлений контрактом товар без упаковки).

Упакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (засоби перевезення, місце призначення), відомі продавцю до укладання договору купівлі-продажу. Упаковки повинні бути марковані належним чином.

#### Б.9. Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

#### А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару і/або транзитного перевезення через треті країни.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення додаткового страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю. У разі потреби, згідно зі статтею А.3а), надати продавцю на його прохання, але за рахунок і на ризик покупця, валютний та інші дозволи і документи або їхні засвідчені копії, а також адресу кінцевого пункту призначення товару в країні імпорту для одержання транзитного транспортного або будь-якого іншого документа, передбаченого статтею А.8.

## DES

Delivered Ex Ship (... named port of destination)

Постачання із судна (... назва порту призначення)

Термін «Постачання із судна» означає, що продавець виконав постачання, коли він надав товар, який не пройшов митне очищення для імпорту, у розпорядження покупця на борту судна в указаному порту призначення. Усі витрати і ризики по доставці товару в названий порт призначення до моменту його розвантаження повинен нести продавець. Якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе витрати і ризики по розвантаженню товару, необхідно застосовуватися термін DEQ.

Термін DES можна застосовувати тільки під час перевезення морським або внутрішнім водним транспортом або в змішаних перевезеннях, коли товар прибуває в порт призначення на судні.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію, чи інше офіційне посвідчення, або інші документи, а також виконати усі митні формальності, необхідні для експорту товару на кордоні, і, у разі потреби, для його транзитного перевезення через треті країни (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне по-

свідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

### А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок договір перевезення товару до вказаного пункту, якщо такий є, у названому порту призначення. Якщо такий пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду постачань, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт у вказаному порту призначення.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

### Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

### А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на борту судна в пункті розвантаження згідно зі статтею А.3а) у вказаному порту призначення в узгоджену дату або в межах узгодженого терміну таким чином, щоб була можливість відправити товар із судна розвантажувальними засобами, що відповідають характеру товару.

### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти постачання товару, коли воно здійснене згідно зі статтею А.4.

### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний, з урахуванням застережень статті Б.5, нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту, коли він поставлений згідно зі статтею А.4.

### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики

втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або дати закінчення узгодженого терміну постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– на додаток до витрат, що випливають із статті А.3а), нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту, коли він поставлений згідно зі статтею А.4;

– у разі потреби (див. вступ п.14), оплатити всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей, як і інші мита, податки та збори, що підлягають оплаті при експорті товару і його транзитному перевезенні через треті країни до постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його постачання згідно зі статтею А.4, включаючи витрати по розвантаженню товару із судна, необхідні для прийняття постачання;

– нести всі додаткові витрати, спричинені невиконанням ним обов'язку прийняти товар, після того як останній був наданий у його розпорядження згідно зі статтею А.4, або дати сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити належним чином покупця про передбачувану дату прибуття зазначеного суд-

на згідно зі статтею А.4, а також направити покупцю інші сповіщення, потрібні для здійснення необхідних заходів для прийняття поставленого товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити час у рамках узгодженого терміну і/або пункт прийняття поставок в указаному порту призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладну змішаного перевезення), щоб дати покупцю можливість одержати від перевізника товар у порту призначення.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ згідно зі статтею А.8.

#### А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі зазвичай прийнято поставляти обумовлений контрактом товар без упаковок). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

#### Б.9. Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком



випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

#### А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються у країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення додаткового страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

### DEQ

Delivered Ex Quay (... named port of destination)

Постачання з пристані

(... назва порту призначення)

Термін «Постачання з пристані» означає, що продавець виконав свої обов'язки з постачання, коли товар, що не пройшов митне очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на пристані в указаному порту призначення. Усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням і розвантаженням товару на пристань, зобов'язаний нести продавець. **ТЕРМІН DEQ ПОКЛАДАЄ НА ПОКУПЦЯ ОBOB'ЯЗОК МИТНОГО ОЧИЩЕННЯ ДЛЯ ІМПОРТУ ТОВАРУ ТАК САМО, ЯК І СПЛАТУ ПОДАТКІВ, МИТ ТА ІНШИХ ЗБОРІВ ПРИ ІМПОРТІ.**

Проте якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе усі або частину витрат по імпорту товару, то це повинно бути чітко обумовлено у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу (див. вступ п.11).

Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення морським чи внутрішнім водним транспортом, або в змішаних перевезеннях, коли товар вивантажується з судна на пристань у порту призначення. Проте якщо сторони бажають включити в обов'язки продавця ризики і витрати, пов'язані з переміщенням товару з пристані в інше місце (склад, термінал тощо) у порту або за межами порту, повинні бути використані терміни DDU чи DDP.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар і комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію, чи інше офіційне посвідчення, або інші документи, а також виконати усі митні формальності, необхідні для експорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок договір перевезення товару до вказаної пристані в указаному порту призначення. Якщо спеціальна пристань не узгоджена або не визначена практикою подіб-

ного роду постачань, продавець може обрати найбільш придатну для нього пристань у вказаному порту призначення.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

**Б.3. Договори перевезення і страхування.**

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

**А.4. Постачання.**

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на пристані згідно зі статтею А.3а) в узгоджену дату або в межах узгодженого терміну.

**Б.4. Прийняття постачання.**

Покупець зобов'язаний прийняти товар відразу після його постачання згідно зі статтею А.4.

**А.5. Перехід ризиків.**

Продавець зобов'язаний поставити товар з урахуванням застережень статті Б.5 і нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

**Б.5. Перехід ризиків.**

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або узгодженого терміну постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

**А.6. Розподіл витрат.**

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– на додаток до витрат, що впливають із статті А.3а),

нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту постачання його на пристань згідно зі статтею А.4;

– у разі потреби (див. вступ п.14), оплатити усі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей, інші мита, податки та збори, що підлягають оплаті при експорті товару і його транзитному перевезенні через треті країни до його постачання згідно зі статтею А.4.

#### **Б.6. Розподіл витрат.**

##### **Покупець зобов'язаний:**

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його постачання згідно зі статтею А.4, включаючи усі витрати, пов'язані з обертанням товару в порту до його наступного транспортування або розміщенням на склад чи термінал;

– нести всі додаткові витрати, спричинені невиконанням ним обов'язку прийняти товар після того, як останній був наданий у його розпорядження згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару і для його наступного транспортування.

#### **А.7. Сповіщення покупця.**

Продавець зобов'язаний сповістити належним чином покупця про передбачувану дату прибуття зазначеного судна згідно зі статтею А.4, а також направити покупцю інші сповіщення, потрібні для здійснення необхідних заходів для прийняття поставленого товару.

#### **Б.7. Сповіщення продавця.**

У випадку, якщо покупець має право визначити час у рамках узгодженого терміну і/або пункт прийняття постачання в указаному порту призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом або накладну змішаного перевезення), щоб дати покупцю можливість прийняти поставлений товар і забрати його з пристані.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Почпець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ згідно зі статтею А.8.

А.9. Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для постачання товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі зазвичай прийнято поставляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

Б.9. Огляд товару.

Почпець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

А.10. Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються у країні відправлення і/

або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

#### Б.10. Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний нести усі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

#### DDU

Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)

Постачання без оплати мита

(... назва місця призначення)

Термін «Постачання без оплати мита» означає, що продавець надасть товар, що не пройшов митного очищення і нерозвантажений з прибулого транспортного засобу, у розпорядження покупця в указаному місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару до цього місця, за винятком (у разі потреби) (див. вступ п.14) будь-яких зборів, що збираються для імпорту в країні призначення (під словом «збори» тут розуміють відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, мит, податків та інших зборів). Відповідальність за такі збори повинен нести покупець, так само, як і інші витрати й ризики, що виникли внаслідок того, що він не зміг вчасно пройти митне очищення для імпорту.

Проте за бажанням сторін, щоб продавець узяв на себе ризики і витрати по митному очищенню, так само, як і частину витрат по імпорту товару, це необхідно чітко обумовити у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу (див. вступ п.11).

Відповідальність, ризики і витрати по розвантаженню і перевантаженню товару залежать від того, під чийм контролем знаходиться обране місце постачання.

Даний термін може застосовуватися незалежно від

виду транспорту, але коли постачання здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, то варто застосовувати терміни DES або DEQ.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну ліцензію, чи інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності для експорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне посвідчення, а також виконати, у разі потреби (див. вступ п.14), усі митні формальності для імпорту товару.

А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок договір перевезення товару до вказаного місця призначення. Якщо спеціальний пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду постачань, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт у вказаному місці призначення.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

#### А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця або іншої особи, визначеної покупцем, у невідвантаженому вигляді на будь-якому транспортному засобі, що прибув у назване місце призначення в узгоджену дату або в межах узгодженого для постачання терміну.

#### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, якщо вони здійснені згідно зі статтею А.4.

#### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний поставити товар з урахуванням застережень статті Б.5 і нести всі ризики втрати або ушкодження товару до моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку згідно зі статтею Б.2) нести всі додаткові ризики втрати й ушкодження, заподіяні товару в такий спосіб.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або ушкодження товару з моменту закінчення узгодженої дати або закінчення узгодженого терміну постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– на додаток до витрат, що впливають із статті А.3а),



нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту, коли він поставлений згідно зі статтею А.4;

– у разі потреби (див. вступ п.14), оплатити всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту, також як і інші мита, податки та збори, що підлягають оплаті при експорті товару та його транзитному перевезенні через треті країни до постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний:

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту постачання його згідно зі статтею А.4;

– нести всі додаткові витрати при невиконанні ним обов'язку згідно зі статтею Б.2 або спричинені невиконанням ним дати сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору;

– оплатити, у разі потреби (див. вступ п.14), усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити належним чином покупця про відправлення товару, а також направити йому інші сповіщення, необхідні для здійснення заходів для прийняття поставленого товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити час у рамках узгодженого терміну і/або пункт прийняття постачання в указаному місці призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морсь-

ку накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного або автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення), що можуть знадобитися покупцю для прийняття поставок товару згідно зі статтями А.4/Б.4.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

**Б.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.**

Покупець зобов'язаний прийняти необхідний делівері-ордер або транспортний документ згідно зі статтею А.8.

**А.9. Перевірка – упакування – маркування.**

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для постачання товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі зазвичай прийнято поставляти обумовлений контрактом товар без упаковки). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

**Б.9. Огляд товару.**

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

**А.10. Інші обов'язки.**

Продавець зобов'язаний на прохання покупця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у статті А.8), що видаються або використовуються в країні відправлення і/або в країні походження товару та можуть знадобитися покупцю для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

**Б.10. Інші обов'язки.**

Покупець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати

збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті А.10, а також відшкодувати витрати продавця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

## DDP

Delivered Duty Paid (... named place of destination)

Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Термін «Постачання з оплатою мита» означає, що продавець надасть товар, який пройшов митне очищення, але не відвантажений з прибулого транспортного засобу, у розпорядження покупця в указаному місці призначення. Продавець зобов'язаний нести всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи, у разі потреби (див. вступ п.14), будь-які збори для імпорту в країну призначення (під словом «збори» тут розуміють відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також оплату митних формальностей, мит, податків, інших зборів).

У той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP, навпаки, припускає максимальні обов'язки продавця.

Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо або непрямо не може забезпечити одержання імпоротної ліцензії.

Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість), це необхідно чітко визначити в контракті купівлі-продажу (див. вступ п.11). Якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе всі ризики і витрати по імпорту товару, варто застосовувати термін DDU.

Термін DDP може застосовуватися незалежно від виду транспорту, але, коли постачання здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, варто застосовувати терміни DES або DEQ.

А. Обов'язки продавця.

Б. Обов'язки покупця.

А.1. Надання товару відповідно до договору.

Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-

продажу надати покупцю товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, що можуть знадобитися за умовами договору купівлі-продажу.

#### Б.1. Оплата ціни.

Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.

#### А.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок і на свій ризик одержати будь-яку експортну й імпорتنу ліцензію, чи інше офіційне посвідчення, а також виконати усі митні формальності, необхідні для експорту й імпорту товару і для його транзитного перевезення через треті країни, якщо це буде потрібно (див. вступ п.14).

#### Б.2. Ліцензії, посвідчення та інші формальності.

Покупець зобов'язаний на прохання продавця сприяти останньому за його рахунок і на його ризик в одержанні, у разі потреби (див. вступ п.14), будь-якої імпоротної ліцензії або іншого офіційного посвідчення, необхідного для імпорту товару.

#### А.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Продавець зобов'язаний укласти за свій рахунок договір перевезення товару до вказаного місця призначення. Якщо спеціальний пункт не узгоджений або не визначений практикою подібного роду постачань, продавець може обрати найбільш придатний для нього пункт у вказаному місці призначення.

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

#### Б.3. Договори перевезення і страхування.

а) Договір перевезення. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

б) Договір страхування. Немає зобов'язань (див. вступ п.10).

#### А.4. Постачання.

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця або іншої особи, вказаної покупцем, у не-

відвантаженому вигляді на будь-якому транспортному засобі, що прибув у вказане місце призначення в узгоджену дату або в межах узгодженого для постачання терміну.

#### Б.4. Прийняття поставок.

Покупець зобов'язаний прийняти поставки товару, якщо вони здійснені згідно зі статтею А.4.

#### А.5. Перехід ризиків.

Продавець зобов'язаний поставити товар з урахуванням застережень статті Б.5 і нести всі ризики його втрати або uszkodження до моменту постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.5. Перехід ризиків.

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або uszkodження товару з моменту його постачання згідно зі статтею А.4.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку згідно зі статтею Б.2) нести всі додаткові ризики втрати й uszkodження, заподіяні товару в такий спосіб.

Покупець зобов'язаний (при невиконанні ним обов'язку дати сповіщення згідно зі статтею Б.7) нести всі ризики втрати або uszkodження товару з моменту закінчення узгодженої дати або закінчення узгодженого терміну постачання. Умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.6. Розподіл витрат.

Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень статті Б.6:

– на додаток до витрат, що впливають із статті А.3а), нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту, коли він поставлений згідно зі статтею А.4;

– у разі потреби (див. вступ п.14), оплатити всі витрати, пов'язані з виконанням митних формальностей для експорту й імпорту, як і інші мита, податки та інші збори,

що підлягають оплаті при експорті й імпорті товару чи його транзитному перевезенні через треті країни до постачання згідно зі статтею А.4.

#### Б.6. Розподіл витрат.

Покупець зобов'язаний відповідно до положень статті А.3а):

– нести усі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його постачання згідно зі статтею А.4;

– нести всі додаткові витрати при невиконанні ним обов'язку згідно зі статтею Б.2 або дати сповіщення згідно зі статтею Б.7. У цьому випадку умовою є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар повинен бути належним чином ідентифікований, тобто точно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору.

#### А.7. Сповіщення покупця.

Продавець зобов'язаний сповістити належним чином покупця про відправлення товару, а також направити йому інші сповіщення, необхідні для здійснення заходів для прийняття поставленого товару.

#### Б.7. Сповіщення продавця.

У випадку, якщо покупець має право визначити час у рамках обумовленого терміну і/або пункт прийняття поставок в указаному місці призначення, він зобов'язаний належним чином сповістити про це продавця.

А.8. Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Продавець зобов'язаний надати покупцю за свій рахунок делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, доказ про перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну накладну, накладну залізничного або автомобільного перевезення або накладну змішаного перевезення), що можуть знадобитися покупцю для прийняття постачання товару згідно зі статтями А.4/Б.4.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного зв'язку, згадані вище

документи можуть бути замінені еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).

**Б.8.** Докази постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.

Покупець зобов'язаний прийняти необхідний делівері-ордер або транспортний документ згідно зі статтею А.8.

**А.9.** Перевірка – упакування – маркування.

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідною для його постачання згідно зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити упакування, необхідне для постачання товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі зазвичай прийнято поставляти обумовлений контрактом товар без упаковок). Упаковки повинні бути марковані належним чином.

**Б.9.** Огляд товару.

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з попереднім оглядом товару при завантаженні, за винятком випадків, коли такий огляд потрібний владі країни експорту.

**А.10.** Інші обов'язки.

Продавець зобов'язаний нести всі витрати й оплачувати збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, як це передбачено в статті Б.10, а також відшкодувати всі витрати покупця, завдані останньому внаслідок надання ним допомоги покупцю.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця всією інформацією, необхідною для здійснення страхування.

**Б.10.** Інші обов'язки.

Покупець зобов'язаний на прохання продавця сприяти останньому (за його рахунок і на його ризик) в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, що можуть знадобитися продавцю для надання товару в такий спосіб у розпорядження покупця.

# ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	3
РОЗДІЛ 1. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ....	9
1.1. Роль, політичні та економічні передумови і принципи міжнародної економічної діяльності в Україні .....	9
1.2. Вхідження України в міжнародну економічну діяльність .....	14
1.3. Сучасні проблеми інтегрування України в міжнародну економічну діяльність.....	27
1.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	33
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА .....	36
2.1. Міжнародний поділ праці та спеціалізація .....	36
2.2. Міжнародне кооперування економічної діяльності ..	45
2.3. Регіоналізація, глобалізація та інтернаціоналізація світової економіки .....	50
2.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	65
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ЕФЕКТИВНОГО МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА .....	69
3.1. Відкритість національної економіки як умова розвитку світового ринку .....	69
3.2. Валютний курс і платіжний баланс у міжнародних економічних відносинах .....	76
3.3. Загальна макроекономічна рівновага операцій у міжнародному ринковому середовищі.....	86
3.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	94
РОЗДІЛ 4. ВХІДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ РИНКІВ: ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОГО ТА КРЕДИТНОГО, РИНКУ КАПІТАЛІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙ, РИНКУ ПРАЦІ .....	96
4.1. Міжнародний валютно-фінансовий та кредитний ринок .....	96



4.2. Міжнародний ринок капіталів та інвестицій .....	103
4.3. Міжнародний ринок праці .....	118
4.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	134

<b>РОЗДІЛ 5. ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ РИНКІВ: НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА РИНКУ ПОСЛУГ .....</b>	<b>138</b>
---	------------

5.1. Міжнародний науково-технічний та інноваційний ринок .....	138
5.2. Міжнародний ринок інтелектуальної власності ....	150
5.3. Міжнародний ринок послуг .....	161
5.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	176

<b>РОЗДІЛ 6. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ТОРГОВЕЛЬНО-ВИРОБНИЧІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ..</b>	<b>180</b>
--	------------

6.1. Організаційні форми міжнародної торгівлі .....	180
6.2. Організаційні форми міжнародної спільної виробничої діяльності .....	186
6.3. Залучення маркетингових засобів для підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності підприємств .....	192
6.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	204

<b>РОЗДІЛ 7. ФІНАНСОВІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ .....</b>	<b>208</b>
---	------------

7.1. Організація розрахунків в іноземній валюті з міжнародних економічних операцій в Україні ....	208
7.2. Форми міжнародних фінансових розрахунків .....	212
7.3. Операції кредитування в міжнародній економічній діяльності .....	222
7.4. Страхування міжнародних економічних операцій .....	227
7.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	233

РОЗДІЛ 8. ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	237
8.1. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.....	237
8.2. Укладання міжнародних зовнішньоекономічних договорів .....	243
8.3. Формування підприємствами ефективною зовнішньоекономічної діяльності .....	265
8.4. Тестові завдання для самоперевірки .....	270
ЗАКІНЧЕННЯ .....	273
ЛІТЕРАТУРА .....	277
ДОДАТОК. МІЖНАРОДНІ ПРАВИЛА ТЛУМАЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТЕРМІНІВ INCOTERMS-2000 .....	287

# НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Багрова Інна Василівна  
Гетьман Оксана Олександрівна  
Власюк Валерій Євгенович

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

Навчальний посібник

Керівник видавничих проєктів — Б.А. Сладкевич  
Дизайнер обкладинки — Б.В. Борисов  
Редактори — Л.В. Пилипчак, Н.О. Чумак  
Комп'ютерна верстка — О.М. Гришкіна

---

Підписано до друку 17.12.03. Формат 60×84/16. Папір офсетний.  
Ум. друк. арк. 21,32. Наклад 1500 пр.

---

Видавництво «Центр навчальної літератури»  
вул. Електриків, 23, м. Київ, Україна, 04176  
т. 451-65-95, 416-20-63, 416-04-47, т/ф 416-01-34  
e-mail: Office@uabook.com, Meteor@uabook.com  
сайт: www.cul.com.ua

Видавництво ДУЕП.  
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.  
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duer.edu  
Свідоцтво ДК № 917 від 20.05.2002 р.

Віддруковано в ОП "Житомирська обласна друкарня" з готових  
діапозитивів замовника, вул. М. Бердичівська, 17. Зам. № 865.

НБ ПНУС



676790