

ЛЕКЦІЇ З ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ, ЕТАПИ ТА ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.

ТЕМА 2. ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

ТЕМА 3. ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.

ТЕМА 4. МЕТОДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.

ТЕМА 5. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

ТЕМА 6. ПОНЯТТЯ «МІЖНАРОДНИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ КОНТРАКТ» ТА ЙОГО МІСЦЕ У ПРОВЕДЕННІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ.

ТЕМА 7. УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОМЕРЦІЙНОГО КОНТРАКТУ.

ТЕМА 8. СТРУКТУРА І ЗМІСТ КОМЕРЦІЙНОГО КОНТРАКТУ.

ТЕМА 9. ВИКОНАННЯ МКК.

ТЕМА 10. ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ СПОРІВ.

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ, ЕТАПИ ТА ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.

1. Сутність міжнародної торгівлі.
2. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.
3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

1. Сутність міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля являє собою найстарішу форму міжнародних економічних відносин, що виникли задовго до появи світового господарства. Саме завдяки міжнародній торгівлі виникло й розвинулося світове господарство як таке.

Механізмом реалізації світо господарських зв'язків є світовий ринок як сфера усталених економічних відносин, що ґрунтуються на міжнародному розподілі праці. Господарські зв'язки на світовому ринку проявляються через форми міжнародних економічних відносин - **міжнародну торгівлю,**

міжнародну міграцію робочої сили, міжнародний рух капіталу, а також валютно-кредитні відносини (рис. 1.).

Сучасна теорія міжнародної торгівлі приділяє однакову увагу як сукупному попиту, так і сукупній пропозиції (для порівняння слід згадати, що свого часу представники економічної школи меркантилістів наголошували на важливості сфери обігу, тоді як згодом класики відстоювали перевагу сфери виробництва, а сучасна теорія від такої однобічності відмовилася).

Стандартна модель міжнародної торгівлі пов'язує попит і пропозицію всередині країни з попитом і пропозицією за її межами, урівноважуючи обидва процеси. Вона враховує взаємний попит, а він показує, яка кількість імпортного товару необхідна країні, щоб зацікавити її в експорті іншого товару. Загальна міжнародна рівновага досягається тоді, коли одночасно врівноважуються попит і пропозиція на товари (послуги) як у внутрішній, так і в міжнародній торгівлі.



Рис. 1. Схема форм міжнародних економічних відносин та їх складові

Міжнародна торгівля - це первинна форма міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами, послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами.

Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває

форми зовнішньої торгівлі.

Зовнішня торгівля - це торгівля однієї країни з іншими, яка передбачає оплачуване вивезення (експорт) та ввезення (імпорт) товарів і послуг. У своїй сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю, яка до того ж є складною соціально-економічною категорією, її можна розглядати з двох позицій - операційної та державно-політичної (рис. 2).

З операційної точки зору міжнародна торгівля - це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями. Тобто йдеться про рух товарів (у т.ч. послуг, ліцензій, ноу-хау, інжинірингу тощо), інструменти й механізми розширення товарообігу, вдосконалення структури експорту та імпорту, прогнозування й оцінку світових товарних ринків, планування можливостей експорту і потреб імпорту, організацію контрактної роботи, контроль за поставками та відвантаженням товарів, здійснення валютно-фінансових операцій тощо. Предмет міжнародної торгівлі як сфери знань - організація виконання експортно-імпоротної операції, а об'єкт - будь-яка операція з експорту чи імпорту.

З державно-політичного погляду міжнародна торгівля розглядається як особливий тип суспільних відносин, що виникають у світовій системі господарства в процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, для кожної з яких характерна власна зовнішньоторговельна політика. Такі відносини регулюються спеціальними міжнародними регламентами: договорами, угодами, актами та іншими нормами міжнародного права. З огляду на цей підхід предметом міжнародної торгівлі є організація торговельного обміну з урахуванням національних інтересів і глобальних тенденцій розвитку світового господарства в цілому, а об'єктом - торговельний обмін як сукупність операцій з експорту та імпорту.



Рис. 2. Підходи до розуміння сутності міжнародної торгівлі

Найголовнішими чинниками міжнародної торгівлі вважаються такі:

- поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва;
- упровадження досягнень науково-технічної революції, що, зокрема, виявляється в оновленні основного капіталу, створенні нових видів продукції, виникненні нових галузей економіки та реконструкції традиційних;
- активізація діяльності транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- лібералізація міжнародної торгівлі на дво- і багатосторонній основі, що виявляється у скасуванні або зниженні тарифних і нетарифних обмежень, утворенні вільних економічних зон, запровадженні спільного підприємництва;
- розвиток торговельно-економічної інтеграції за допомогою утворення зон вільної торгівлі, введення єдиного тарифу на товари для країн, які не беруть участі в економічних об'єднаннях, формування спільних ринків і валютно-економічних союзів;
- здобуття політичної незалежності територіями, які раніше належали до колоніальних імперій, і поява нових індустріальних держав.

Часто під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю як товарами у матеріально-речовому вигляді ("видимі товари"), так і **послугами ("невидимі блага")**, які відрізняються від видимих товарів деякими параметрами.

Міжнародна торгівля товарами - це форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає їх взаємну економічну залежність.

Міжнародна торгівля послугами - це специфічна форма світогосподарських зв'язків з обміну послугами між продавцями і покупцями різних країн.

Пересування товарів і послуг між країнами є головною зовнішньою ознакою існування світового ринку.

Світовий ринок - це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва, збуту товарів і послуг.

Світові ринки можна класифікувати за соціально-економічними, інституціональними та іншими ознаками (рис. 3). Світові ринки мають тенденцію до динамічного розвитку, у зв'язку з чим ускладнюється механізм їх регулювання. Дослідження світових товарних ринків на мікрорівні дозволяє відстежувати в них короткострокові коливання та зміни; на макрорівні - середньо- та довгострокові тенденції розвитку для відпрацювання стратегій, що забезпечують вигідний збут товарів.



Рис. 3. Класифікація світових товарних ринків

Міжнародна торгівля складається із двох зустрічних потоків товарів -

експорту та імпорту і характеризується зовнішньоторговельним обігом, товарною та географічною структурою.

Експорт - це продаж та вивезення товару за кордон.

Імпорт - це купівля та ввезення товару з-за кордону.

Зовнішньоторговельний обіг - сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Зовнішньоторговельне сальдо - різниця вартісних обсягів експорту та імпорту.

За прийнятими у світі стандартами статистики міжнародної торгівлі головною ознакою для визнання торгівлі міжнародною, продажу товарів - експортом, а купівлі - імпортом є перетин товаром митного кордону держави та фіксація цього факту у відповідній митній звітності.

Товарна структура експорту - це систематизація за певними ознаками сукупності товарів, які вивозяться з країни (групи країн, з усіх країн світу).

Товарна структура імпорту - систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни або групи країн.

Товарну структуру експорту можна розраховувати для країни, групи країн, усіх країн світу (товарна структура світового експорту), а товарну структуру імпорту - за окремими країнами та групами країн. У світовій економіці, як у замкнутій системі, всі експортовані засоби одночасно являють собою предмет імпорту. Тому товарна структура світового експорту одночасно характеризує і структуру імпорту .

При структуризації товарного потоку можуть використовуватися такі ознаки як походження, призначення та ступінь обробки товарів (рис. 4).

Географічна структура являє собою розподіл торговельних потоків між окремими країнами і їхніми групами.



Рис. 4. Ознаки структуризації товарних потоків (експорту й імпорту)

Територіальна географічна структура - це дані про міжнародну торгівлю країн, що належать до однієї частини світу або до однієї групи.

Організаційна географічна структура - це дані про міжнародну торгівлю між країнами, що належать до окремих інтеграційних та інших торгово-політичних спільнот або виділені у певну групу за тими чи іншими критеріями.

Для узгодженості міжнародної торгівлі розроблено міжнародні товарні класифікації, тобто розподіл товарів на однорідні класи, групи з погляду їхньої схожості за найбільш суттєвими ознаками, в яких відображено товарні номенклатури.

Понад 98% міжнародної торгівлі здійснюється на підставі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС). Більше 200 країн світу використовують ГС для встановлення митних тарифів, а також для формування міжнародної торгової статистики. ГС складається з 21 розділу, 96 груп, 33 підгруп, 1241 товарної позиції, 3553 підпозицій та 5019 субпозицій. Основою групування товарів за ГС є такі ознаки:

- походження (продукти рослинного й тваринного походження);
- призначення (продовольчі товари і напої, промислова сировина, паливо і мастильні матеріали, машини й обладнання, транспортні засоби, промислові товари широкого вжитку);

- ступінь обробки (сировинні товари виробничого і невиробничого призначення, напівфабрикати виробничого і невиробничого призначення, готові вироби).

Допоміжним механізмом для перегрупування товарів в інші класифікації та для визначення зіставних показників обсягів і структури експорту-імпорту різних країн слугує Стандартна міжнародна торговельна класифікація ООН (СМТК), яка базується на таких ознаках: види сировини, з якої виготовлено товар; ступінь обробки товару; призначення товару; місце товару в міжнародній торгівлі.

З метою уніфікації груп товарів розроблено Класифікатор товарів за укрупненими економічними групуваннями (КУЕГ), в основу якого покладено призначення товару. У середині кожної створеної таким чином групи товари поділяються за ступенем обробки. У цьому документі також враховано придатність товару до промислового чи особистого споживання залежно від терміну використання.

Актуальна на сьогодні тенденція посилення взаємозв'язку між промисловим виробництвом і сферою послуг формує особливості функціонування сучасної економічної системи. Послуга, виступаючи специфічним об'єктом міжнародної торгівлі, стає самостійним чинником економічного розвитку та визначальним елементом системи оцінювання прогресивності структури економіки.

Послуга - це нематеріальне благо, що надається одним економічним суб'єктом іншому з метою задоволення потреб першого та характеризується невідчутністю й нездатністю до накопичення, складування, реалізації в разі необхідності та передачі іншим особам. Виходячи з даного визначення, до послуг можна віднести всі види корисної діяльності, що безпосередньо не створюють матеріальних цінностей і, відповідно, залишаються за межами матеріального виробництва.

На сьогодні у світовій економіці найбільш широко використовується

універсальна система класифікації послуг, відображена у Генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС). У ГАТС застосовується класифікатор послуг, розроблений секретаріатом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) на базі Єдиного класифікатора продукту (ЄКП), підготовленого статистичною комісією ООН. Класифікатор включає більше 200 видів послуг, згрупованих у 12 категорій, а саме:

- 1) Ділові послуги, включаючи професійні та комп'ютерні.
- 2) Послуги, надані галуззю зв'язку.
- 3) Будівництво та інжинірингові послуги.
- 4) Дистриб'юторські послуги, включаючи послуги оптової та роздрібною торгівлі.
- 5) Загальноосвітні послуги.
- 6) Послуги із захисту навколишнього середовища.
- 7) Фінансові послуги, включаючи страхові та банківські.
- 8) Послуги з охорони здоров'я та соціальні послуги.
- 9) Туризм і послуги, пов'язані з подорожами.
- 10) Послуги в галузі організації дозвілля, культури та спорту.
- 11) Транспортні послуги.
- 12) Інші послуги, що не були включені у попередні розділи (наприклад, побутові).

Кожен із наведених розділів поділено на рубрики, які у більшості випадків деталізовано на підрубрики, кожна з яких містить посилання на відповідну статтю ЄКП, де відповідні послуги описуються докладніше. Перевагою ЄКП є високий ступінь деталізації та дезагрегування послуг, що дозволяє з високим рівнем точності ідентифікувати належність торговельної позиції до тієї чи іншої категорії.

Світовий банк використовує іншу класифікацію послуг, яка розроблена на основі аналізу факторів виробництва:

Міжнародний валютний фонд (МВФ) в основу класифікаційних

критеріїв для послуг включив поточні операції платіжного балансу.

Поряд із класифікаторами, елементом системи ідентифікації послуг є визначення їх характерних рис. Невідчутність і нематеріальний характер послуг означає, що їх неможливо продемонструвати, побачити, спробувати, транспортувати, зберігати, пакувати й вивчати до отримання. На відміну від матеріальних товарів, послуги не можуть бути надані покупцеві у відчутній формі до моменту здійснення ним придбання. Специфіка надання послуг полягає у тому, що їх не можна виготовити на майбутнє. Надати послуги можна лише тоді, коли з'являється клієнт чи виникає замовлення, тобто послуги надаються та споживаються одночасно, причому клієнти у даному випадку виступають безпосередніми учасниками процесу обслуговування та впливають на його кінцевий результат. Природа послуг визначається також складністю їх стандартизації та контролю якості, відсутністю складу продукції, часовим фактором, тобто вони надаються в режимі реального часу. Треба також відзначити своєрідну структуру каналів надання послуг.

Зовнішня торгівля послугами відкриває країнам доступ до світових ринків, дозволяє їм інтегруватися у систему світогосподарських зв'язків, а також посилювати свій економічний потенціал за рахунок залучення прямих іноземних інвестицій.

Через невідчутність і невидимість більшості послуг торгівлю ними іноді називають невидимим експортом та імпортом.

Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами:

- практично послуги не мають уречевленої форми (хоча результат їх надання може бути відображений у документах, на дискетах, плівці тощо);
- не всі види послуг відповідають напрямам торгівлі на міжнародному рівні (це стосується, наприклад, комунальних і побутових);
- послуги не накопичуються і не зберігаються;
- послуги більшою мірою захищені державою від іноземної конкуренції, аніж товари;

- послуги через свою специфіку не проходять через митний контроль і не оформлюються митною декларацією.

На зовнішній торгівлі базується економічний успіх будь-якої країни світу. Міжнародна торгівля відкриває безліч переваг, що стимулюють економічне зростання. Завдяки торгівлі країни отримують можливість спеціалізуватися у кількох провідних сферах економіки, імпортуючи ту продукцію, якої вони самі не виробляють. Крім того, торгівля сприяє поширенню нових ідей і технологій.

2. Етапи розвитку міжнародної торгівлі

Фахівці з історії світової економіки пропонують різні критерії періодизації розвитку міжнародної торгівлі: за етапами поступу в науково-технічній сфері (тобто за якісними змінами у виробничих силах); за етапами вдосконалення транспортної системи (як транспортних засобів, так і доріг); за пріоритетними напрямками у зовнішньоторговельній політиці різних країн (лібералізація чи протекціонізм). Доведено, що між усіма переліченими етапами існує пряма залежність. Але наочнішою, логічнішою та найбільш поширеною вважається періодизація розвитку світових процесів, у т.ч. міжнародної торгівлі, за основними подіями у світі.

Етапи розвитку міжнародної торгівлі:

I - початковий (з XVIII до першої половини XIX ст.);

II - друга половина XIX ст. - початок Першої світової війни (1914);

III - період між двома світовими війнами (1914-1939);

IV - повоєнний (50-60 роки);

V - сучасний (з початку 70 років XX ст.).

Останній, сучасний, етап розвитку міжнародної торгівлі вже сьогодні можна поділити на два періоди: конкуренції двох світових систем господарства - капіталістичної та соціалістичної (до початку 1990-х років); глобалізації світової економіки (з початку 90-х років XX ст.).

Кожному із зазначених вище п'яти етапів розвитку міжнародної торгівлі притаманні: певні середовищні чинники розвитку; особливості, що

відтворюють рівень інтернаціоналізації виробництва і роль міжнародної торгівлі у розвитку національних господарств; пріоритетні методи регулювання зовнішньої торгівлі в більшості країн світу (табл. 1.).

Основні визначальні риси, що характеризують сучасну міжнародну торгівлю, - це інтернаціоналізація і глобалізація (рис. 5 та 6).

Таблиця 1

Характеристика етапів розвитку міжнародної торгівлі

Чинники зовнішнього середовища	Особливості торговельних процесів	Регулювання
1	2	3
I етап (XVIII - перша половина XIX ст.)		
<ul style="list-style-type: none"> - Промислова революція - Залучення нових регіонів земної кулі до міжнародного товарообміну - Прогрес у розвитку транспортної мережі світу - Революція в засобах зв'язку 	<ul style="list-style-type: none"> - Вивезення товарів - Лідерство Великобританії на світовому ринку - Випередження темпів зростання світового товарообороту порівняно із зростанням промислового виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - Перевага політики протекціонізму - Зародження політики фритредерства
II етап (друга половина XIX ст. - початок Першої світової війни)		
<ul style="list-style-type: none"> - НТП у виробництві товарів - Розвиток транспортних шляхів і полегшення якісних характеристик транспортних засобів - Розвиток монополістичного виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - Визначення поняття та сутності капіталу - Швидке зростання товарообороту - Зміна співвідношення сил на світовому ринку (зменшення впливу Великобританії і Франції) - Концентрація торговельних зв'язків між найбільш розвиненими країнами 	<ul style="list-style-type: none"> - Посилення протекціоністських тенденцій у державній політиці - Перехід від захисного до наступального протекціонізму

III етап (1914-1939)		
<ul style="list-style-type: none"> - Наслідки Першої світової війни (економічні й політичні) - Економічні кризи (1920-1921, 1929-1933 рр.) - Початок формування двох світових систем господарства 	<ul style="list-style-type: none"> - Тривале й глибоке порушення торговельних зв'язків - Різке коливання обсягів товарообміну - Переважно сировинна структура експорту й імпорту 	<ul style="list-style-type: none"> - Посилення митного протекціонізму - Крах міжнародної валютної системи та виникнення валютних блоків
IV етап (50 60-ті роки XX ст.)		
<ul style="list-style-type: none"> - Посилення диференціації двох світових систем господарства - Розпад світової колоніальної системи - Формування регіональних інтеграційних об'єднань - Поява глобальних міжнародних організацій 	<ul style="list-style-type: none"> - Збільшення темпів зростання світового товарообороту - Зрушення в товарній структурі експорту - Послаблення позицій країн, які розвиваються - Посилення позицій Японії, ФРН, Італії, Канади; зменшення провідної ролі США, Великобританії та Франції у світовому експорті 	<ul style="list-style-type: none"> - Перехід до політики лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків - Реалізація комплексу митно-тарифних заходів під егідою Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ)
V етап (з початку 1970-х років XX ст.)		
<ul style="list-style-type: none"> - Посилення міжнародної конкуренції - Зміцнення існуючих і поява нових інтеграційних об'єднань - Індустріалізація більшості країн, які розвивається - Проблеми фінансової заборгованості країн, що розвиваються - Розпад світової соціалістичної системи 	<ul style="list-style-type: none"> - Різке збільшення обсягів торгівлі - Підвищення ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країн - Значення коливань рівня світових цін - Зрушення в товарній структурі імпорту (послуги, промислові товари) - Поширення усталених і довгострокових відносин між 	<ul style="list-style-type: none"> - Перехід від тарифного до нетарифного регулювання - Неопротекціанізм - Стимулювання експортного виробництва - Поява тенденції до створення замкнутих економічних

господарства	державами - Збільшення частки внутрішньо-фірмового постачання у світовій торгівлі - Підвищення ролі країн, які розвиваються - Посилення конкуренції між суб'єктами Тріади (США, Японія, країни ЄС) - Активізація зустрічної торгівлі	блоків

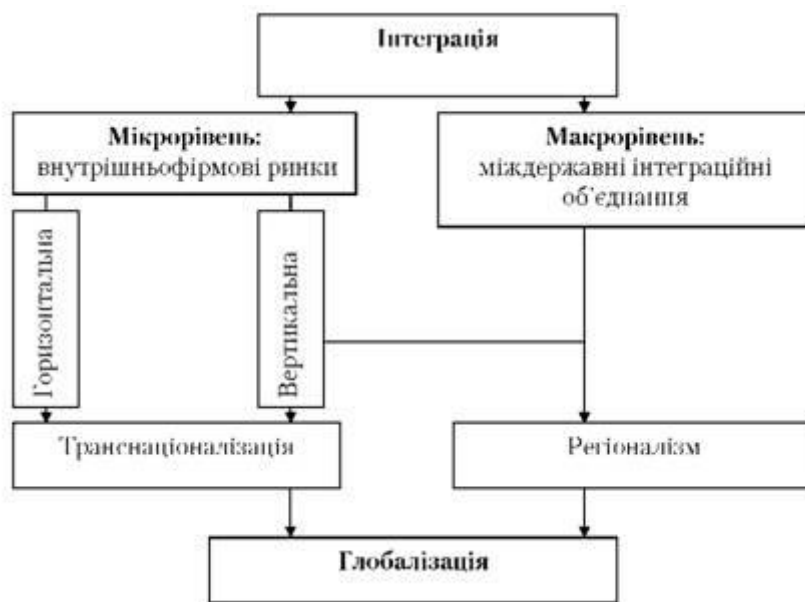


Рис. 5. Схема рівнів глобалізації

Інтернаціоналізація - це зростаюче географічне проникнення економічної діяльності суб'єктів підприємництва через національні кордони.

Інтернаціоналізація означає поступовий вихід виробництва за межі окремої країни та формування його міжнаціональних форм у рамках світового господарства.

Глобалізація - це більш поглиблена і поширена за вектором своєї дії форма інтернаціоналізації, яка передбачає функціональну інтеграцію

дисперсної економічної діяльності суб'єктів підприємництва.

Глобалізація означає також посилення економічної взаємозалежності між країнами, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються в різних регіонах світу і спонукають суб'єктів господарювання до пошуку кращих умов діяльності.

Глобалізація є закономірним етапом розвитку інтеграційних процесів сучасної світової економіки. Вона ініціюється і розвивається, насамперед, на мікрорівні, тобто стосовно окремих самостійних суб'єктів господарювання. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми закордонними партнерами. Основна особливість глобалізації на мікрорівні - це загальна стратегічна орієнтація компаній, всесвітня за своїм характером, що зумовлює макроекономічні наслідки вже на загальнонаціональному рівні.

Протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась як ключова тенденція світо-господарського розвитку (табл. 2). Сучасні системні трансформації надають їй нової якості, коли з тенденції глобалізація переросла у всеохопний процес, що включає в себе політичну, економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, культурну та інші складові, і не має зворотного напрямку. Таким чином, спеціалісти поступово відходять від міжнаціонального сприйняття сучасного бізнесу і розглядають його переважно в глобальному аспекті. Мова йде про глобалізацію ринків, фірм, структур та про розвиток стратегій глобалізації.



Рис. 6. Схема складових процесу глобалізації

Таблиця 2

Глобалізація у світогосподарському розвитку

<p align="center">Джерела глобалізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Природно-кліматичні й економіко-географічні відмінності, що зумовлюють територіальний поділ праці, спеціалізацію країн і викликають розвиток та поглиблення взаємозв'язків між ними 2. Необхідність подолання нерівномірного розміщення сировинних та енергетичних ресурсів на території планети 3. Технічний прогрес, що призвів до зниження транспортних витрат і значного покращення комунікацій 4. Паростання відкритості ринків і міжнародних відносин 5. Перетворення багатонаціональних підприємств та інших організацій в основних суб'єктів економіки (переміщення міжнародних конфліктів із рівня країни на фірмовий рівень) 6. Досягнення глобального мислення (світових поглядів) в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі 7. Необхідність з'ясування причин багатьох країн в екологічній сфері 8. Тенденції сучасного глобалізованого культурного розвитку 	<p align="center">Стимулючі чинники глобалізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відмінності соціально-економічних систем 2. Втручання держав і політика протекціонізму 3. Валютні обмеження, коливання валютних курсів 4. Традиційні конфлікти 5. Ідеологічні протиріччя 6. Релігійні обмеження
<p align="center">Переваги глобалізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економія на масштабах виробництва 2. Поглиблення міжнародного поділу праці 3. Більш ефективний розподіл світових ресурсів 4. Мобілізація більш значних фінансових ресурсів 5. Підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва і поширення передової технології 6. Розширення життєвих перспектив населення 7. Кінцевим результатом глобалізації має стати загальне підвищення добробуту у світі 	<p align="center">ГЛОБАЛІЗАЦІЯ КЛЮЧОВА ТЕНДЕНЦІЯ світогосподарського розви</p> <p align="center">Негативні ознаки глобалізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нерівномірний розподіл переваг – стосовно окремих держав – основою частину переваг одержують багаті країни або індивіди, що породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному й інтернаціональному рівнях: <ul style="list-style-type: none"> стосовно окремих галузей – часті суб'єктів програють від глобалізаційних процесів, втрачаючи свої конкурентні переваги через зростання вартості ринків і, як наслідок, відбуваються трансформації в традиційній господарській структурі, що потребують великих соціальних витрат 2. Погіршення регіональна і глобальна нестабільність через економічну взаємозалежність між країнами на світовому рівні 3. Деіндустріалізація економіки, як глобально відкритість зосереджується зникненням зайнятості в обробних галузях, збільшенням частки зайнятих населення у сфері послуг 4. Переведення виробничих потужностей у країни з низькою оплатою праці 5. Збільшення розриву між рівнем оплати праці кваліфікованих і менш кваліфікованих працівників, зростання безробіття серед останніх

Більшість сучасних підприємств діють у глобальному масштабі. Наздоганяючи іноземних конкурентів, вони намагаються вивести свою виробничу й торговельну діяльність на основні закордонні ринки. Глобалізація знаменує вступ у нову фазу ділової активності, вона характеризується зростаючими темпами залучення прямих іноземних інвестицій, збільшенням обсягів внутрішньофірмової торгівлі, коли підприємство одержує або виготовляє компоненти в одній країні, а експортує в інші, зростанням складності систем постачання, створенням стратегічних об'єднань, різноманітних альянсів і спільних підприємств з іншими місцевими або транснаціональними корпораціями.

3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: об'ємні (абсолютні) показники, результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення (рис.7). Деякі показники, наприклад, індекс «концентрації» експорту та індекс «диверсифікації» експорту використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші — для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі в цілому (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі тощо). Велика кількість показників може бути використана для оцінювання та аналізу розвитку зовнішньої торгівлі фірми (рис. 7).

Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є *група об'ємних індикаторів*, до складу якої входять експорт, ре-експорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, «генеральна» торгівля, «спеціальна» торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

1. Об'ємні (абсолютні) показники.

1.1. Експорт (від. лат. *exportare* — вивозити) — вивіз товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввозу. Факт експорту фіксується в момент перетинання товаром митного кордону, надання послуг та прав на результати інтелектуальної діяльності. Як експорт може зараховуватися продаж товарів та послуг іноземним особам, фірмам, організаціям і спільним підприємствам, без вивозу їх за кордон.

Обсяги вивозу товарів, робіт, послуг та результатів інтелектуальної діяльності характеризує показник «експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, як правило — рік. Експорт може вимірюватися й натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівнянні товари (вугілля, нафта, газ тощо).

Згідно з визначенням статистичної комісії ООН, експорт — це вивіз із країни товарів:

- а) вироблених, вирощених або добутих у країні;
- б) раніше ввезених з-за кордону та:

- перероблених на митній території;
 - перероблених під митним контролем;
- в) реекспорт — вивіз (експорт) товарів:
- раніше ввезених, але не перероблених у країні (з міжнародних товарних аукціонів, товарних бірж, консигнаційних складів тощо);
 - з територій «вільних зон»;
 - з «приписних складів».

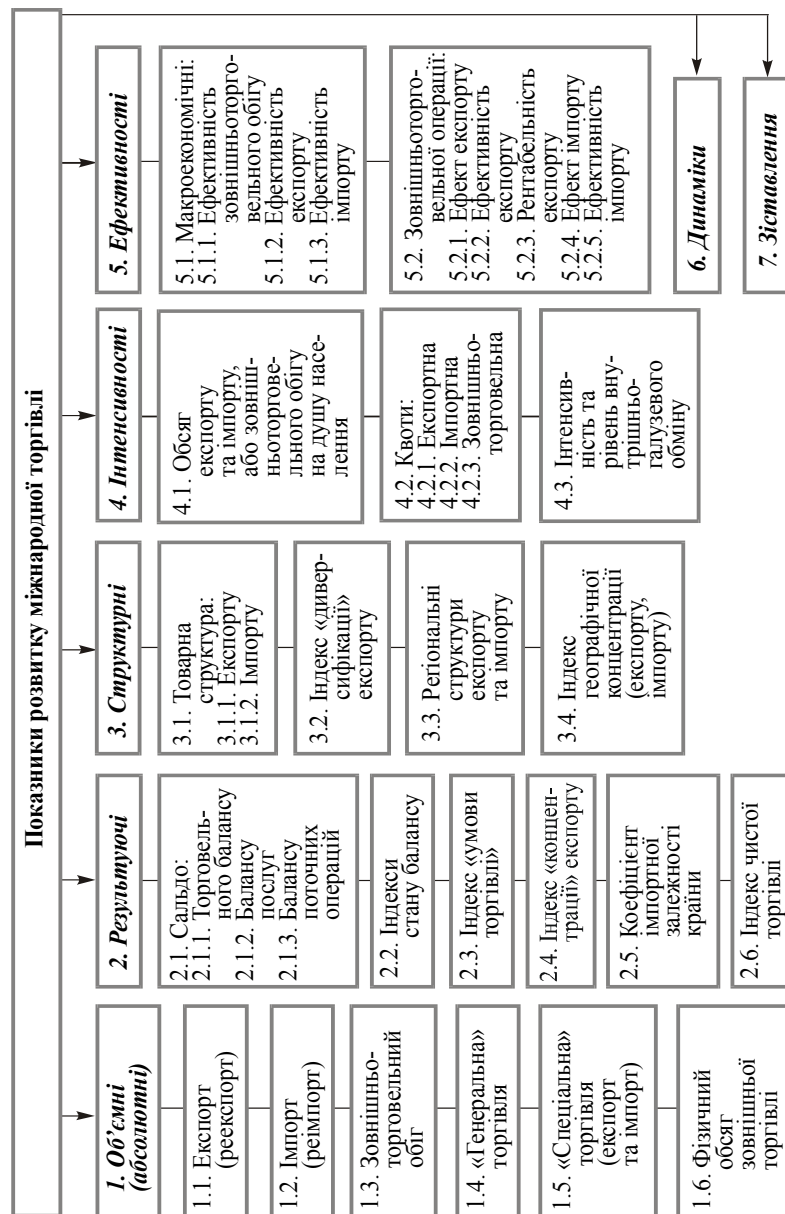


Рис. 1.2. Система показників розвитку міжнародної торгівлі

Таким чином, реекспортні операції обліковуються митною статистикою як експортні, а обсяг реекспорту входить до складу експорту товарів.

1.2. Імпорт (від лат. *importare* — ввозити) — ввезення товарів, робіт,

послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотній вивіз. Цей процес характеризує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, найчастіше за рік. Обсяги імпорту однорідних, порівнянних товарів можуть розраховуватися в кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

Відповідно до визначення статистичної комісії ООН, імпорт — це ввіз у країну товарів:

а) іноземного походження з країни-виробника чи країни-посередника з метою:

- кінцевого споживання;
- переробки для вивозу або для кінцевого споживання.

б) для переробки під митним контролем;

в) з територій «вільних зон» та «приписних складів»;

г) реімпорт — ввезення товарів, раніше вивезених, але не перероблених.

Згідно з торговельною традицією, країною експорту вважається країна призначення товару, а країною імпорту — країна походження товару.

Країною походження може бути:

- ◆ країна виробництва;
- ◆ країна відвантаження;
- ◆ країна продажу.

Країною призначення експортних товарів може бути:

- ◆ країна споживання;
- ◆ країна поставки;
- ◆ країна купівлі.

Статистична комісія ООН рекомендує для обліку країн-контрагентів користуватися методом «країна виробництва — країна споживання», а якщо це не можливо, то методом «відвантаження-поставка». Ця концепція ґрунтується на тому, що абсолютна більшість вантажів у міжнародній торгівлі відвантажується з тих країн, де вони виробляються, в ті, де вони

споживатимуться.

Використання методу «країна виробництва—країна споживання» дозволяє виявляти та аналізувати спеціалізацію країн на виробництві та споживанні певних товарів та товарних груп. Країна-виробник — та, де товар виробляється або суттєво переробляється, але за великої кількості країн, що беруть участь у виробництві продукту, країною виробництва вважається країна кінцевої (останньої) переробки продукту; за дольової участі країн — країна, що внесла найбільшу частку у вартість продукту. А країною-споживачем є та, де продукт споживається згідно з його споживчими властивостями.

Країною поставки (відвантаження) вважають першу країну, до якої товар було відвантажено, навіть якщо під час транспортування мали місце перевантаження товару, його складування, перефасування, пересортування, але без здійснення комерційних угод з цим товаром.

За прямої торгівлі країна походження може бути одночасно країною виробництва, продажу та відвантаження, а країна призначення — країною купівлі, поставки та споживання. За складних посередницьких схем країною походження є країна продажу, а країною призначення — країна купівлі. При цьому товар може багаторазово перепродаватися.

Кожна країна має фізичну територію, розмір якої та кордони фіксуються у відповідних міжнародних документах, а також митну територію, на якій контроль за ввезенням товарів здійснює єдина державна митна установа. Але трапляються випадки незбігу митної території з територією власне країни:

- ◆ в разі утворення між двома або більше країнами митного союзу (зони), тобто міждержавного формування, в межах якого значно знижені тарифи на пересування товарів та встановлено спільний митний тариф, що забезпечує однакові для всіх членів утвореної зони умови прийому товарів з інших держав;
- ◆ у випадках, коли встановлення митного контролю на прикордонній території є неможливим або незручним з географічних причин;
- ◆ за існування в країні вільних зон.

Уряд кожної країни встановлює кордони митної території, а також вирішує питання щодо виділення з неї *вільних зон*, які не підлягають *митному контролю*.

Митний контроль — це процес здійснення митними органами необхідних дій, спрямованих на дотримання учасниками зовнішньоторговельної діяльності встановлених законів і правил, які регулюють порядок ввозу, вивозу чи транзиту вантажів, транспортних засобів, валюти та валютних цінностей.

Вільною зоною вважається будь-яка спеціальна зона (морський порт, аеропорт, склад тощо), теоретично винесена за межі митної території держави. Вільні зони відомі ще під назвою «порто-франко», «вільні склади», «вільні порти», «зони вільної торгівлі» та «зони міжнародної торгівлі».

Узагальнено всі операції на території вільних зон можна поділити на три групи:

- операції зі стимулювання національного виробництва, особливо експортного, що здійснюється шляхом надання пільг тим, хто здійснює імпортування (зниження сум страхування на товари, розміщені в зоні; необов'язковість оплати мита та податків одразу після прибуття товару; можливість зберігання товару в зоні певний час та вивозу партіями необхідних розмірів; можливість підготовки сировини, товарів для подальшої переробки, а іноді й зменшення ввізного мита за рахунок зміни товарної позиції тощо);

- операції зі стимулювання реекспорту, що базуються на дозволи національним фірмам імпортувати основні частини, агрегати, складові продукції, а кінцевий продукт виробляти на території вільної зони з подальшим його експортом без сплати мита та податків;

- операції з поліпшення задоволення потреб внутрішнього ринку (у вільній зоні товар може бути вироблено, зібрано, перевірено, полагоджено, відібрано, перемаркіровано, перепаковано, очищено, змішано, оброблено, відкладено тощо).

Відсутністю ввізного мита та податків, а також можливістю здійснення ряду операцій на території вільних зон широко користуються азійські

компанії, які, експортуючи товар до певної країни, повною мірою використовують можливості вільних зон щодо дешевого ввозу комплектуючих та складання на місці готового виробу.

Здійснення зовнішньоторговельних операцій через вільні зони дає певні переваги у зниженні накладних витрат як експортерам, так і імпортерам. Крім використання механізму реекспорту, імпортер чи експортер може відремонтувати пошкоджений товар, перемаркувати його, а імпортер має змогу оглянути товар, провести випробування (заміри), отримати необхідні зразки, підготувати товар для продажу в роздрібній мережі.

Спільним для обліку обсягів експорту та імпорту є те, що у вартість товарного як експорту, так і імпорту, як правило, входять: вартість поставок комплектного обладнання та матеріалів, включаючи вартість технічних послуг; вартість прокату за кордоном теле- та кінофільмів; ліцензійні відрахування та деякі інші послуги.

1.3. Зовнішньоторговельний обіг — сума вартості експорту та імпорту країни, або груп країн за певний період часу: рік, квартал, місяць. Зовнішньоторговельний обіг показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто як експорту, так і імпорту разом:

$$\text{ЗТО} = \text{E} + \text{I},$$

де ЗТО — зовнішньоторговельний обіг;

E — обсяг експорту (у вартісних одиницях);

I — обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Світовий товарообіг — сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони). Вартість світового експорту завжди менша (приблизно на 3—6%) вартості імпорту на суму фрахту на страхування внаслідок того, що майже всі країни оцінюють експорт за цінами ФОБ, а імпорт більшість країн визначає за цінами СІФ (FOF < CIF).

1.4. Генеральна (загальна) торгівля — прийняте в міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів; показує загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на

країну, **включаючи обсяги ввозу, вивозу та транзиту товарів:**

$$ГТ = E + I + T,$$

де ГТ — показник генеральної (загальної) торгівлі;

E — вартість експорту;

I — вартість імпорту;

T — вартість транзитних товарів, перевезених територією країни.

В міжнародній торгівлі транзит умовно поділяють на два види: прямий та опосередкований. Прямий транзит — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої без складування. Товари прямого транзиту в підсумки зовнішньої торгівлі не включаються, але обліковуються:

- ◆ за видами транспортних засобів;
- ◆ за кількістю перевезеного вантажу;
- ◆ за країнами відправлення та призначення.

Опосередкований транзит — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої з розміщенням їх на митних складах. Він враховується як реекспорт та включається в загальний імпорт та експорт.

1.5. Спеціальна торгівля — експорт та імпорт обумовлені існуванням двох систем обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі:

- спеціальної системи обліку для деяких видів товарів;
- загальної системи, що застосовується до всіх товарів.

Спеціальний експорт включає:

- національний експорт;
- вивіз товарів після переробки під митним контролем;
- націоналізовані товари.

Загальний експорт складається зі спеціального експорту та реекспорту.

Спеціальний імпорт включає:

- ◆ товари, ввезені для внутрішнього споживання чи переробки;
- ◆ товари, ввезені для переробки під митним контролем;
- ◆ товари, ввезені для переробки на приписних митних складах.

Загальний імпорт складається зі спеціального імпорту та вартості товарів,

що перебувають на приписних складах.

1.6. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі — оцінка експорту чи імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило — року) для отримання інформації щодо руху товарної маси, усунувши вплив коливання цін.

Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:

$$I_{\text{ф.о.}} = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0},$$

де $I_{\text{ф.о.}}$ — індекс фізичного обсягу;

p_0 — ціна товару в базисному періоді;

q_1 — кількість товару в періоді, що вивчається;

q_0 — кількість товару в базисному періоді.

2. РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ, до яких належать сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгівлі», індекс «концентрації» експорту, коефіцієнт імпортової залежності країни, в сукупності характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту та імпорту, ефективності та місця країни в світовій торгівлі.

Міжнародні відносини (економічні, гуманітарні, політичні, культурні тощо) знаходять своє віддзеркалення в балансах міжнародних розрахунків. Баланси міжнародних розрахунків — це співвідношення грошових вимог та зобов'язань, надходжень та платежів однієї країни по відношенню до інших країн. До системи балансів міжнародних розрахунків входять:

- ◆ розрахунковий баланс;
- ◆ баланс міжнародної заборгованості;
- ◆ платіжний баланс.

Розрахунковий баланс — це співвідношення вимог та зобов'язань даної країни по відношенню до інших країн на певну дату незалежно від термінів надходження платежів. Вимоги та зобов'язання виникають внаслідок участі в міжнародній торгівлі (експорті та імпорті товарів і послуг), міжнародній

міграції капіталу (наданні та отриманні позик і кредитів), міжнародній міграції робочої сили. Розрахунковий баланс за певний період характеризує лише динаміку вимог та зобов'язань однієї країни по відношенню до інших, але не може використовуватися для оцінки результативності, збалансованості міжнародних економічних, у тому числі торговельних відносин. Цю функцію виконує платіжний баланс.

У системі балансів міжнародних розрахунків основне місце належить платіжному балансу, дані якого кількісно і якісно характеризують масштаби, структуру та характер зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Платіжний баланс — це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, та надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період часу (рік, квартал, місяць). Крім того, платіжний баланс фіксується на певну дату (день) для відслідкування стану та співвідношення платежів та надходжень.

За методологією Міжнародного валютного фонду платіжний баланс — це систематичний перелік усіх економічних операцій, що були здійснені за певний відрізок часу між резидентами даної країни та нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу).

2.1. Сальдо (від італ. *saldo* — розрахунок, залишок) — різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

2.1.1. Сальдо торговельного балансу:

$$C_T = E_T - I_T,$$

де C_T — сальдо торговельного балансу;

E_T — вартість товарного експорту;

I_T — вартість товарного імпорту.

Якщо експорт (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. Якщо ж експорт (надходження) менший за імпорт (платежі), то сальдо від'ємне, а торговельний баланс пасивний. Рівність експорту та імпорту означає нульове сальдо балансу, а сам баланс у таких випадках називається чистим, чи нетто-балансом.

2.1.2. та 2.1.3. Аналогічно розраховуються й інші показники:

$$C_{п} = E_{п} - I_{п},$$

де $C_{п}$ — сальдо балансу послуг;

$E_{п}$ — вартість експорту послуг;

$I_{п}$ — вартість імпорту послуг.

$$C_{по} = E_{по} - I_{по},$$

де $C_{по}$ — сальдо балансу поточних операцій;

$E_{по}$ — надходження по статтях балансу поточних операцій;

$I_{по}$ — платежі по статтях балансу поточних операцій.

Сальдо, розраховані за даними статей балансу поточних операцій, показують результат зовнішньоторговельних операцій (перевищення експорту або імпорту) та абсолютний розмір різниці між експортом та імпортом.

2.2. Абсолютні розміри сальдо торговельного балансу, балансу послуг або балансу з поточних операцій дають можливість лише ранжувати країни за цим показником. Зіставляти ж розміри сальдо по країнах некоректно через те, що країни мають різні економічні та експортні потенціали. В цьому випадку доречно використовувати індекс стану балансу, який ще називають індексом покриття експортом імпорту (коефіцієнтом покриття імпорту експортом):

$$I_{i/e} = \frac{E}{I} \cdot 100\%,$$

E та I — відповідно, вартість експорту та імпорту.

Якщо індекс є меншим від 100, то торговельний баланс має від'ємне сальдо, а якщо більшим від 100, то він має позитивне сальдо.

Індекси покриття імпорту експортом розраховуються не лише по окремих країнах, а й по їх групах, та світу в цілому. В світовій торгівлі за останні 40 років індекс покриття імпорту експортом коливався в межах 95,0 — 97,8%, що свідчить про те, що сальдо торговельного балансу було від'ємним.

2.3. Індекс «умови торгівлі» — відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглядати випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару A отримує

країна за кожну одиницю проданого товару B .

Якщо індекс розраховується по відношенню до великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін (в одиницях національної чи іншої валюти):

$$P_x = \sum_{i=1}^n x_i p_i,$$

де P_x — індекс експортних цін;

X_i — частка кожного i -го товару в загальній вартості експорту в базовому році;

P_i — відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Аналогічно розраховується й індекс імпортних цін:

$$P_m = \sum_{i=1}^n m_i p_i,$$

де P_m — індекс імпортних цін;

m_i — частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році;

P_i — відношення поточної імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Остаточо індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{y.t} = \frac{P_x}{P_m},$$

де $I_{y.t}$ — індекс «умови торгівлі»;

P_x — індекс експортних цін (в одиницях національної чи іншої валюти);

P_m — індекс імпортних цін.

На індекс «умови торгівлі» не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, а тому індекси різних країн світу є порівнянними між собою. Значення індексу коливається навколо одиниці:

$I_{y.t} = 1$ — умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{y.T} > 1$ — умови торгівлі поліпшилися порівняно з базовим періодом;

$I_{y.T} < 1$ — умови торгівлі погіршилися порівняно з базовим періодом.

«Умови торгівлі» є одним з показників, що характеризують зміну становища країни у світовій торгівлі. Самі умови торгівлі, в свою чергу, залежать від коливань попиту на світовому та внутрішньому ринках, від змін в умовах виробництва, від ступеня монополізації окремих товарних ринків. Але розмір виграша, який отримує країна від зовнішньої торгівлі, залежить не лише від цін, а й від фізичних обсягів експорту та імпорту.

В цілому ж, індекс «умови торгівлі» дає важливу інформацію для оцінки змін у зовнішній торгівлі країн, але використовувати його доцільно тільки в сукупності з даними щодо обсягів торгівлі та причин коливання (зменшення чи збільшення) експортних та імпортних.

2.4. Індекс «концентрації експорту» (індекс Хіршмана) — застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна. При 238 класифікованих видах продукції (за методологією ООН) він має вигляд:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{X_i}{X} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) / \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right),$$

де H_j — індекс «концентрації» експорту країни j (j — індекс країни);

239 — кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i — індекс товару (від 1 до 239);

X_i — вартість експорту товарів « i » країною « j ».

X — загальна вартість експорту країни « j », яка розраховується за формулою:

$$X = \sum_{i=1}^{239} X_i.$$

Значення коефіцієнта розміщуються в межах:

0 ←—————→ 1

Позитивне значення:
країна експортує
широкий спектр товарів

Негативне значення:
країна експортує
переважно обмежену
групу товарів

Найменші (позитивні) значення цього показника мають індустріально розвинуті країни: Італія — 0,056, Франція — 0,057, Австрія — 0,06 тощо.

Найбільші (негативні) значення показника «концентрації експорту» мають найменш розвинуті країни (Габон — 0,82; Гвінея — 0,84; Уганда — 0,86; Нігерія — 0,95) та країни — експортери нафти (Об'єднані Арабські Емірати — 0,83; Саудівська Аравія — 0,78; Ірак — 0,78; Кувейт — 0,6).

2.5. Коефіцієнт імпортової залежності країни — відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпорту залежність можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах, внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів, або за умов економічного та політичного характеру.

Коефіцієнт імпортової залежності (Z_{ij}) розраховується за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{I_{ij}}{P_{ij}},$$

де I_{ij} — обсяг імпорту i -го товару в країну j ;

P_{ij} — обсяг споживання (реальна місткість ринку) i -го товару в країні j .

Обсяг споживання, в свою чергу, розраховується за формулою:

$$P_{ij} = Q_{ij} + I_{ij} - E_{ij},$$

де Q_{ij} — обсяг виробництва товару i в країні j ;

I_{ij} — обсяг імпорту товару i в країні j ;

E_{ij} — обсяг експорту товару i з країни j .

Значення коефіцієнту розміщуються в межах:



Крім того, показник імпортової залежності країни може використовуватися в міжнародному маркетингу для прийняття та обґрунтування рішень щодо вибору цільового зарубіжного ринку. Для цього прогнозований обсяг попиту (Q_{ij}), (D_{ij}) помножується на коефіцієнт імпортової

експортується, є одночасно й предметом імпорту. А тому товарна структура світового експорту одночасно характеризує і структуру імпорту.

Товарна структура експорту країни — структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період — як правило, рік. Вона показує експортну спеціалізацію країни та питому вагу кожної товарної позиції в експорті.

Товарна структура імпорту країни — структурований за певними ознаками обсяг товарного імпорту країни за певний період — як правило, рік. Вона показує імпортну залежність країни від окремих товарів та товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті. В більшості країн світу товарна структура імпорту також складається за основними його статтями.

Товарна структура експорту групи країн являє собою розподілений за певними ознаками загальний обсяг товарного експорту цих країн за рік. Вона показує експортну спеціалізацію цієї групи країн та використовується в міжнародних зіставленнях. Міжнародні економічні організації в міжнародних зіставленнях розподіляють товарний експорт та імпорт за такими позиціями:

- продовольчі та сировинні товари, паливо, в тому числі:
 - продовольство;
 - промислова сировина;
 - паливо.
- готові вироби та напівфабрикати, в тому числі:
 - хімічні продукти;
 - машини, обладнання та транспортні засоби;
 - інші готові вироби;
 - інші товари.

Товарна структура імпорту групи країн — це розподілений за певними ознаками загальний обсяг товарного імпорту цих країн за рік; показує імпортну залежність цієї групи країн та використовується в міжнародних зіставленнях.

Товарна структура світового експорту показує його розподіл за основними товарними групами та демонструє пріоритетність попиту

(пропозиції) на окремі групи.

3.2. Індекс диверсифікації експорту — це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Використовується, як правило, для визначення відмінностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки того чи іншого товару в експорті країни від його частки в світовому експорті. Для цього використовується формула:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2},$$

де S_j — індекс диверсифікації експорту країни j ;

h_{ij} — частка товару i в загальному експорті країни j ;

h_i — частка товару i в загальному світовому експорті.

Хоча індекс i характеризує кількісну відмінність товарної структури експорту країни від структури світового, регіонального експорту, але на його підставі не можна казати, що структура експорту однієї країни краща чи гірша за іншу.

Значення індексу розміщується в межах:



Індекс «диверсифікації» для України в 1990 р. становив 0,75. В індустріально розвинених країнах цей показник перебуває на рівні 0,2—0,4 (Франція — 0,252; Велика Британія — 0,268; США — 0,344), а в країнах, що розвиваються, перевищує рівень 0,8—0,9 (Уганда та Гвінея — 0,96, Нігер — 0,93, Нігерія — 0,91, Судан — 0,92 тощо).

Недоліком даного показника є його значна залежність від кон'юнктури світових товарних ринків і насамперед від коливання цін на сировину. Навіть незначна їх зміна на окремі товари може різко змінити рівень індексу

диверсифікації експорту країни.

3.3. Регіональні (географічні) структури експорту та імпорту характеризують розподіл товарних потоків (в обох напрямках) за місцями (країнами, регіонами) призначення чи походження і поділяються на структури експорту та імпорту країни, структури експорту та імпорту товару (або товарної групи), а також на зовнішню та внутрішню структури.

Зовнішня регіональна структура експорту країни — розподіл національного експорту по країнах або регіонах призначення. Вона демонструє регіональну спеціалізацію експорту країни та виділяє основні ринки збуту товарів і послуг за кордоном .

Внутрішня регіональна структура експорту країни — розподіл національного експорту по регіонах (адміністративних одиницях) його походження всередині країни. Вона показує питому вагу кожного регіону (області, землі, штату, провінції тощо) в загальному експорті країни і характеризує участь регіону в зовнішньоторговельній діяльності.

Зовнішня регіональна структура експорту товару — розподіл національного експорту конкретного товару (нафти, газу, деревини тощо) по країнах (регіонах) споживання. На її основі визначаються основні країни-партнери та рівень охоплення світового ринку конкретного товару.

Внутрішня регіональна структура експорту товару — розподіл національного експорту конкретного товару по регіонах (адміністративних одиницях) його формування в середині країни-експортера.

Регіональна структура експорту групи країн — розподіл загального обсягу експорту країн даної групи за регіонами (країнами) призначення.

Регіональна структура експорту товару групою країн показує розподіл загального обсягу експорту певного товару (мінеральних добрив, вугілля, транспортних засобів тощо) за країнами (регіонами) споживання.

Регіональна структура світового експорту показує питому вагу кожної країни (або регіону) в світовому експорті, визначаючи основних світових експортерів. Формується за принципом походження експорту, а не за

принципом його призначення як у зовнішній регіональній структурі експорту країни.

Регіональна структура світового експорту певного товару показує частку країн-експортерів товару в світовому обсязі його експорту та визначає основних експортерів даного товару на світовому ринку.

Зовнішня регіональна структура імпорту країни — розподіл обсягу імпорту за країнами його походження.

Внутрішня регіональна структура імпорту країни — розподіл обсягу національного імпорту за регіонами (адміністративними одиницями) його споживання (використання).

Зовнішня регіональна структура імпорту певного товару — розподіл країн-постачальників певного товару за їх питомою вагою в формуванні загального обсягу імпорту даного товару.

Регіональна структура імпорту групи країн — розподіл загального обсягу імпорту країн даної групи за регіонами (країнами).

Регіональна структура імпорту товару групою країн показує розподіл загального обсягу імпорту певного товару за країнами (регіонами) походження.

Внутрішня регіональна структура імпорту певного товару — показує питому вагу регіонів (адміністративних одиниць) всередині країни в споживанні (використанні) певного імпорту товару.

Регіональна структура світового імпорту показує питому вагу кожної країни (або регіону) в світовому імпорті. На її основі визначаються найбільші світові імпортери.

Регіональна структура світового імпорту товару — показує частку країн-імпортерів товару в світовому обсязі його імпорту та визначає основних споживачів даного товару на світовому ринку.

3.4. Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера

(імпортера). Цей індекс, відомий в економічній літературі як «індекс Херфиндаля—Хіршмана», є тим вищий, чим менша загальна кількість експортерів (імпортерів) та чим вищою є питома вага основного експортера (імпортера). Індекс географічної концентрації експорту (імпорту) розраховується за формулою:

$$S_k = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k} \right)^2},$$

де S_k — індекс географічної концентрації експорту (імпорту) товару « k »;

x_i^k — обсяг експорту (імпорту) товару « k » країною « i »;

x^k — світовий експорт (імпорт) товару « k », ($x^k = \sum_{i=1}^n x_i^k$);

n — кількість країн-експортерів (або імпортерів).

4. ПОКАЗНИКИ ІНТЕНСИВНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ. В світовій практиці для вимірювання зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовуються два типи показників: обсяг зовнішньої торгівлі (або експорту, або імпорту окремо) на душу населення країни та відношення експорту (або імпорту, або зовнішньоторговельного обігу окремо) до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

4.1. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення:

Варіанти названого обсягу розраховуємо за формулами:

$$E_d = \frac{E}{\text{Ч}}; \quad I_d = \frac{I}{\text{Ч}}; \quad \text{ЗТО}_d = \frac{\text{ЗТО}}{\text{Ч}},$$

де E_d — експорт на душу населення;

I_d — імпорт на душу населення;

ЗТО_d — зовнішньоторговельний обіг на душу населення;

E — вартість національного експорту за рік;

I — вартість національного імпорту за рік;

ЗТО — зовнішньоторговельний обіг країни за рік ($E + I$);

Ч — чисельність населення країни на відповідний рік.

Ці показники широко використовуються в міжнародних зіставленнях.

4.2.1. Експортна квота

У міжнародних зіставленнях експортна квота використовується не тільки для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни, а й з метою оцінки рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці. Вони розраховуються за формулою:

$$K_e = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$

де E — річний обсяг експорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

4.2.2. Імпортна квота як частка імпорту в валовому внутрішньому продукті країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів та послуг. Вона розраховується за формулою:

$$K_i = \frac{I}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$

де K_i — квота імпортна;

I — річний обсяг імпорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

У міжнародних зіставленнях використовується коефіцієнт імпортової залежності як світової економіки, так і економіки груп країн та окремих країн.

4.2.3. Зовнішньоторговельна квота:

Ця квота розраховується за формулою:

$$K_{zt} = \frac{E + I}{\text{ВВП}} \cdot 0,5 \cdot 100\%,$$

де K_{zt} — квота зовнішньоторговельна;

E, I — річний обсяг, відповідно, експорту та імпорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

На практиці жоден із зазначених показників не має самостійного

значення для оцінки рівня інтенсивності торгівлі країн. Водночас, між рівнем зовнішньоторговельної інтенсивності країн та рівнем їх економічного розвитку існує тісний зв'язок. За рівнем зовнішньоторговельної інтенсивності країни можна визначити характер та функції зовнішньої торгівлі (табл. 3).

Таблиця 3

**ЗАЛЕЖНІСТЬ ХАРАКТЕРУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО
ОБМІНУ
ТА РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

Рівень зовнішньоторговельної інтенсивності	Характер зовнішньоторговельного обміну (функції зовнішньої торгівлі)
Низький	<ul style="list-style-type: none"> • мінімальний рівень імпорту, необхідний для функціонування економіки; експорт може покрити тільки критичний імпорт від стану світового ринку та цін на ньому
Середній	<ul style="list-style-type: none"> • імпорт задовільно покриває не лише основні потреби, а й дозволяє закуповувати вироби з досить високим технічним рівнем, однак без налагоджування широкого міжнародного виробничого співробітництва • обмін простих товарів на складніші здебільшого на нееквівалентній основі
Високий	<ul style="list-style-type: none"> • розвинута виробнича кооперація, висока частка комплектуючих, вузлів тощо в обміні • зовнішня торгівля впливає на економіку, формуючи її структуру та підвищуючи ефективність

Інтенсивність і рівень внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі. Внутрішньогалузева торгівля віддзеркалює паралельний експорт та

імпорт виробів однієї й тієї самої галузі даної країни (або групи країн) за певний період часу (частіше за рік). Є такі види внутрішньогалузевого обміну:

— обмін диференційованими виробами, в тому числі:

а) виробами, що задовольняють однакові або схожі потреби, але потребують різних факторів виробництва (наприклад, вовняними тканинами);

б) виробами, що потребують однакових факторів виробництва, але задовольняють різні потреби (наприклад, бензином та парафіном);

в) виробами, що диференціюються за якістю, стилем, дизайном тощо (наприклад, різними марками автомобілів);

— обмін деталями, вузлами, напівфабрикатами, які, беручи участь у створенні одного й того самого кінцевого продукту, належать до однієї галузі;

— обмін функціонально однорідними виробами, який здійснюється в таких специфічних умовах, як:

а) реекспорт, тобто імпорт товару з метою його подальшого експорту (з безмитних зон, після відповідної доробки тощо);

б) прикордонна торгівля (наприклад, товари, для перевезення яких притаманні високі витрати по відношенню до ціни самого виробу);

в) експорт та імпорт субститутів (товарів-замінників) у різні сезони (особливо стосується сільгосппродуктів).

Показники внутрішньогалузевої торгівлі розраховуються за методикою Грубела—Ллойда.

Рівень внутрішньогалузевої торгівлі визначається як різниця загального обігу даної галузі та обсягу міжгалузевої торгівлі цієї галузі:

$$H_i = (E_i + I_i) - |E_i - I_i|,$$

де H_i — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E_i, I_i — відповідно, експорт та імпорт галузі « i »;

$(E_i + I_i)$ — вартість зовнішньоторговельного обігу галузі « i »;

$|E_i - I_i|$ — абсолютна вартість різниці між експортом та імпортом виробів даної галузі, що дорівнює обсягу міжгалузевої торгівлі галузі « i ».

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за

формулами:

$$U_i = \frac{(E_i + I_i) - |E_i - I_i|}{E_i + I_i} \cdot 100\%$$

$$\text{або } U_i = \frac{H_i}{E_i + I_i} \cdot 100\%$$

де U_i — інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

H_i — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E_i, I_i — відповідно експорт та імпорт галузі.

Значення показника перебуває в межах:



Середній рівень інтенсивності внутрішньогалузевого обміну серед галузей даної країни або групи країн розраховується за формулою:

$$\bar{U}_i = \sum_{i=1}^n \frac{(E_i + I_i) - |E_i - I_i|}{E_i + I_i} \cdot 100.$$

5. ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ. Розрахунок економічної ефективності здійснюється шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Економічні результати і витрати ресурсів мають кількісний вимір, а тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно.

Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів та свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною внаслідок її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні. Критерієм економічної ефективності при цьому є економія національної праці, як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних та соціальних макропоказників. А на рівні підприємств та інших господарських суб'єктів під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної

ефективності тут є прибуток як основна міра ефективності.

5.1. Макроекономічні показники ефективності зовнішньої торгівлі:

- макроекономічний показник ефективності зовнішньоторговельного обігу

Цей показник розраховується за формулою:

$$E_{\text{то}} = \frac{B_I}{B_E},$$

де $E_{\text{то}}$ — ефективність зовнішньоторговельного обігу;

B_I — економія витрат у результаті імпорту;

B_E — національні витрати на експорт.

Для національної економіки в цілому важливо, щоб національні витрати на експорт (B_E) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту (B_I). Тільки в цьому випадку країна заощаджує національну працю, беручи участь у міжнародному товарообміні.

- макроекономічний показник ефективності експорту

Цей показник розраховуємо за формулою:

$$E_E = \frac{V_E}{B_E},$$

де E_E — ефективність національного експорту;

V_E — валютна виручка від експорту товарів та послуг;

B_E — національні витрати на експорт.

- макроекономічний показник ефективності імпорту

Цей показник розраховуємо за формулою:

$$E_i = \frac{B_i}{V_i},$$

де E_i — ефективність національного імпорту;

B_i — економія витрат у результаті імпорту;

V_i — валютні витрати на імпорт.

Сферою використання цих макроекономічних показників є лише аналітичні макроекономічні розрахунки з метою розробки та обґрунтування можливих варіантів торговельно-політичних заходів, спрямованих на реалізацію

державних інтересів у розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни.

5.2. Показники ефективності зовнішньоторговельної операції

Їх доцільно розрахувати перед укладанням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінки ефективності експортно-імпортних операцій за попередній період. Слід зазначити, що гіперболізація значення цих показників для прийняття рішень у міжнародній торгівлі може спричинити конфлікт між реальними діями та маркетинговими цілями. Проникнення на нові закордонні ринки не завжди супроводжується високими показниками економічної ефективності, а орієнтація тільки на них може спонукати до завчасного виходу з ринку, або припинення експортування поки що нерентабельної продукції.

- ефект експорту

Ефект експорту розраховуємо за формулою:

$$E_e = H_e - B_e,$$

де H_e — гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривнях за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки, грн;

B_e — повні витрати підприємства на експорт, грн.

- ефективність експорту фірми

Названу ефективність розраховуємо за формулою:

$$E_{e.ф} = \frac{H_e}{B_e},$$

Показник ефективності повинен бути більшим від 1 ($E_{e.ф} > 1$), тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

- рентабельність експорту

Її розраховуємо за формулою:

$$P_e = \frac{H_e}{C_e} \cdot 100\%,$$

де C_e — собівартість виробництва експортного товару.

- економічний ефект імпорту

Розраховуємо ефект за формулою:

$$E_i = C_p - B_i,$$

де C_p — ціна реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку, грн.

B_i — витрати на імпорт товарів (контрактна вартість, митні платежі, податки тощо).

- економічна ефективність імпорту

Її розраховуємо за формулою:

$$E_{\phi,i} = \frac{E_i}{B_i}.$$

6. Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі — це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період часу (20,10, 5 років, рік — по місяцях тощо).

7. Показники зіставлення — це будь-який з розглянутих вище показників, зіставлений з аналогічним показником іншої країни (регіону чи світу в цілому).

ТЕМА 2. ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Ранні та класичні теорії міжнародної торгівлі: концепція меркантилізму, теорія абсолютних переваг А. Сміта, теорія порівняльних переваг Д. Рікардо.

2. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі: теорія співвідношення факторів виробництва (теорія Гекшера-Оліна), теорія вирівнювання цін на

фактори виробництва (теорія Гекшера-Оліна-Самуельсона), парадокс Леонтьєва та його пояснення.

3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі: теорія життєвого циклу товару Р. Вернона, теорія попиту, що перетинається С. Ліндера, теорія конкурентних переваг країни М. Портера, теорія внутрісекторної торгівлі Балласа, теорія технологічного розриву М. Познера.

1. Меркантилізм - напрямок економічної думки, розроблений європейськими вченими, що підкреслювали товарний характер виробництва.

Меркантилісти додержувалися такого погляду, що світ у своєму розпорядженні має лише обмежену кількість багатства.

Тому багатство однієї країни могло збільшитися тільки за рахунок зuboжіння іншої. Зростання багатства країни можливе лише за рахунок перерозподілу обмеженого багатства світу, тому кожній нації крім міцної економіки необхідна сильна державна машина, яка включає армію, військовий та торговий флот, які могли б забезпечити перевагу над іншими країнами.

Економічна система, у відповідності з поглядами меркантилістів, складається з трьох секторів: виробничий сектор, сільський сектор і іноземні колонії.

Торговці розглядалися як найбільш важлива для успішного функціонування економічної системи група, а праця - як основний фактор виробництва.

Багатство країни меркантилісти асоціювали з нагромадженням золота та срібла, яке повинно надходити в країну завдяки вживання урядом всіх заходів щодо стимулювання експорту та обмеження імпорту (зокрема обмеження імпорту товарів розкоші).

Для зміцнення національних позицій, на думку меркантилістів – Жан Батіста, Вільяма Петті, держава повинна здійснювати прямий контроль за всіма видами економічної діяльності, оскільки виграв однієї країни може бути досягнутий лише за рахунок іншої держави (тобто, торгівля є грою з нульовою сумою).

Саме тому держава повинна:

- підтримувати позитивний зовнішньоторговий баланс - вивозити товарів більше, ніж їх ввозити, оскільки це забезпечує приплив золота й срібла як основних платежів, які, у свою чергу, дозволять збільшити внутрішні витрати, виробництво й зайнятість;
- регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту й скорочення імпорту з метою забезпечення позитивного зовнішньоторгового сальдо за допомогою тарифів, квот та інших інструментів торгової політики;
- заборонити чи строго обмежити вивіз сировини і розв'язати безмитний імпорт сировини, що не добувається всередині країни, що дозволить акумулювати запаси золота і тримати низькими експортні ціни на готову продукцію;
- заборонити всяку торгівлю колоній з іншими країнами, крім метрополії, що єдино може перепродувати колоніальні товари за рубіж, і заборонити колоніям робити готові товари, перетворюючи їх тим самим у постачальників сировини в метрополії.

З меркантилістських поглядів випливає, що економічна система функціонує в умовах неповної зайнятості, у результаті чого приплив додаткового золота з-за кордону зможе з'єднатися з зайвою робочою силою і збільшити виробництво.

В іншому випадку, якби передбачалася повна зайнятість, приплив золота із-за кордону означав би просто зростання інфляції і не знаходив би продуктивного використання.

Практична економічна політика, що була заснована на поглядах меркантилізму, призвела до встановлення державного контролю за використанням та обміном дорогоцінних металів.

Уряд дозволяв здійснювати зовнішню торгівлю тільки по визначених маршрутах і тільки визначеним компаніям, основною метою яких мало бути забезпечення позитивного сальдо торгового балансу.

Крім того, уряд з одного боку субсидіював експорт, а з іншого - накладав мито на імпорт споживчих товарів, при цьому імпорт сировини, який можна був перетворити в експортний товар, митом не обкладався .

Меркантилісти зробили серйозний внесок у теорію міжнародної торгівлі хоча б уже тому, що вперше підкреслили її значимість для економічного зростання країн і розробили одну з можливих моделей її розвитку.

Вони вперше описали те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом. Основним недоліком меркантилістів було те, що вони не змогли зрозуміти, що збагачення однієї нації може відбуватися не тільки за рахунок зuboжіння інших, з якими вона торгує, та не тільки за рахунок перерозподілу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Отже, меркантилісти першими запропонували теорію міжнародної торгівлі. Вони вважали, що, а саме:

- багатство країн залежить від кількості золота й срібла, яким вони володіють;

- держава обов'язково повинна: вивозити товарів більше, ніж їх ввозити;

- держава повинна регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту та одночасно скорочення імпорту;

- держава повинна заборонити чи строго обмежити вивіз сировини й дозволити безмитний імпорт сировини;

- заборонити всяку торгівлю колоній з іншими країнами, ніж метрополія.

Теорія абсолютних переваг (А.Сміт) – країни експортують ті товари, у виготовленні яких вони мають абсолютну перевагу порівняно з іншими країнами (виробляють з меншими витратами праці на одиницю продукції), і імпортують ті товари, які виробляють інші країни з меншими витратами (у виробництві яких абсолютні переваги належать їхнім торговим партнерам).

На противагу меркантилістам, Адаму Сміту вдалося довести, що торгівля може бути взаємовигідною для обох торгових партнерів. Інакше кажучи,

вона має бути *не грою з нульовим результатом, а грою з позитивною сумою*. Якщо імпортований товар дешевший від вітчизняного аналога, то країні вигідніше обмінювати такі товари на продукцію власного виробництва, стосовно яких вона має певну перевагу.

Недоліками концепції А. Сміта були:

- 1) вона не пояснює виникнення торгівлі між країнами, які не мають абсолютних переваг у виробництві жодного із товарів;
- 2) теорія не враховує існування транспортних витрат;

Теорія абсолютних переваг набула подальшого розвитку в працях Давіда Рікардо (David Ricardo, 1772–1823). Він висунув і обґрунтував **теорію порівняльних переваг** (comparative advantage theory).

Теорія порівняльних переваг (Д.Рікардо) – стверджує, що до тих пір поки за умов відсутності міжнародної торгівлі у співвідношенні цін між країнами зберігається хоч найменші відмінності кожна країна матиме порівняльні переваги, тобто у кожній з них знайдеться такий товар виробництво якого буде вигіднішим при існуючому співвідношенні витрат (якщо брати за точку відліку встановлення торговельних відносин), ніж виробництво інших товарів. Саме цей товар вона і повинна експортувати в обмін на інші.

Як в теорії абсолютних переваг, так і в теорії порівняльних переваг використовують поняття **витрат (ціни) заміщення** або **альтернативної ціни** (opportunity cost).

Альтернативна ціна (альтернативні витрати) – робочий час необхідний для виробництва одиниці одного товару, який визначений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

Рікардо наводить наступний приклад:

Товар	Англія	Португалія
Вино	120 трудоодиниць	80 трудоодиниць
Сукно	100 трудоодиниць	90 трудоодиниць

За А.Смітом Португалія мала би виготовляти обидва товари. А Англія в результаті відсутності абсолютних переваг повинна б була їх імпортувати що в реальному житті неможливо. Якщо припустити, що кожні з даних країн потрібно по одиниці кожного з товарів то Португалія тратила б на виробництво двох одиниць вина $80+80=160$ т.о., на виробництво сукна $90+90=180$ т.о., тобто разом – 340 т.о. Загалом для світової економіки то може б і була економія на витратах трудових одиниць але через якийсь час Англія будучи чистим споживачем втратила б усі свої капітали. Якщо піти шляхом спеціалізації даних країн на основі теорії порівняльних переваг, то Португалія виробляючи вино буде затрачати 160 т.о., а Англія – виробляючи сукно буде затрачати 200 т.о. Таким чином загальні витрати будуть становити 360 т.о. Тобто будуть більшими порівняно із нереальною ситуацією на основі абсолютних переваг. Для того щоб визначити чи отримує кожна із країн вигоду від участі у торгівлі слід порівняти дану ситуацію із умовою відсутності торгівлі за якої Португалія тратитиме на виробництво товарів 170 т.о. ($80+90$), а Англія – 220 т.о. ($120+100$) тобто загальні витрати для світової економіки дорівнюють 390 т.о. Таким чином виграш світу від участі даних країн у міжнародній торгівлі буде становити 30 т.о. ($390-360$) причому виграш Англії дорівнюватиме 10 т.о. ($170-160$), а виграш Португалії 20 т.о. ($220-200$).

Виграш від торгівлі – це економічний ефект, який отримує кожна країна що приймає участь у торгівлі за умов її спеціалізації на виробництві того товару за яким вона має відносні переваги.

Теорія порівняльних переваг є базисною для всіх наступних досліджень у сфері міжнародної торгівлі, проте і **вона має кілька суттєвих недоліків:**

- 1) передбачає крайню ступінь спеціалізації;
- 2) не бере до уваги відмінності у ресурсному потенціалі країни, які як показує практика, часто є однією з причин виникнення міжнародної торгівлі;

3) вважає вигоду від зовнішньої торгівлі однозначною і беззаперечною для всіх її учасників, оскільки ґрунтується на ідеї безперешкодного переливу факторів виробництва з країни в країну.

У середині 19 століття зародилася **теорія міжнародної вартості** котра розвивала попередні теорії. Розробив її Джон Стюарт Мілль який стверджував що ціна міжнародного обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні що сукупність експорту кожної країни дозволяє оплачувати сукупність її імпорту.

2. Теорія міжнародної торгівлі, заснована на припущенні, що розходження у відносних цінах пояснюються різною забезпеченістю країн факторами виробництва, так само як і теорії абсолютних й порівняльних переваг, які ґрунтуються на численних допущеннях.

Теорія співвідношення факторів виробництва заснована на численних припущеннях у відношенні факторів виробництва, характеру ринку, виробництва і товарів, велика частина яких — ті ж, що й у теоріях абсолютних і порівняльних переваг. Розходження полягають у тім, що теорія співвідношення факторів виробництва виходить з того, що існують, як і колись, тільки дві країни (країна I і країна II) і тільки два товари (товар 1 і товар 2), один із яких є трудомісткий, а інший — капіталомісткий, і вже два, а не один фактор виробництва (праця — L і капітал — K).

Більш того, кожна з країн в різній ступені наділена факторами виробництва. **Трудова теорія вартості** не відкидається, а доповнюється думкою про те, що у створенні вартості беруть участь крім праці також і інші фактори виробництва.

Таким чином, найбільш важливими припущеннями теорії співвідношення факторів виробництва є різна фактороінтенсивність окремих товарів (один товар - трудомісткий, другий - капіталомісткий) і різна факторонасиченість окремих країн (в одній країні капіталу відносно більше, в іншій - відносно менше).

Фактороінтенсивність - показник, що визначає відносні витрати факторів виробництва на створення визначеного товару.

Факторонасиченість - показник, що визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

Теорема Гекшера—Оліна - кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона має відносно надлишкові фактори виробництва, і імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносний дефіцит факторів виробництва.

В. Леонтьев шляхом декількох емпіричних тестів показав, що умови теорії Гекшера-Оліна на практиці не дотримуються. Він підрахував скільки потрібно капіталу і робочої сили, щоб виробити товари для експорту вартістю 1 млн. дол. і товари також вартістю 1 млн. дол., що прямо конкурують з імпортними товарами.

Для кожної галузі промисловості він розрахував витрати капіталу і праці на одиницю товару, причому не обмежувався тільки готовою продукцією, такою як автомобілі, але й здійснював відповідні розрахунки для проміжної продукції.

Фактично він порівняв співвідношення капіталу і праці, необхідного для виробництва одиниці американського імпорту $(K/L)_{im}$, зі співвідношенням капіталу і праці, необхідних для виробництва одиниці американського експорту $(K/L)_x$.

Парадокс Леонтьєва - теорія співвідношення факторів виробництва Гекшера-Оліна не підтверджується на практиці: трудонасиченні країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасиченні – трудомістку прдукцію.

Пояснення парадокса Леонтьєва:

- Необхідно поділяти робочу силу на кваліфіковану та некваліфіковану і розраховувати питомі витрати на виробництво експортних товарів кожної з груп окремо.

- США імпортували велику кількість сировини, видобуток якого вимагав великих витрат капіталу. Тому, якщо експортні товари вимагають великої кількості капіталомісткої сировини, це робить американський експорт капіталомістким.

- Тест Леонтьєва не враховував факту існування американського імпортного тарифу, що створювався не в останню чергу для того, щоб захистити від іноземної конкуренції трудомісткі галузі американської промисловості, перешкоджаючи тим самим імпорту трудомістких товарів.

- Смаки і переваги американців традиційно спрямовані на капіталомістку технологічну продукцію, що вони і купують за рубежом, незважаючи на те, що країна і сама добре забезпечена капіталом.

- Реверс факторів виробництва: той самий товар може бути трудомістким у трудонадлишкової країні і капіталомістким у капіталонадлишкової країні, що може відбутися в умовах великої еластичності взаємозамінності факторів виробництва.

Вирівнювання цін на фактори виробництва: теорема Гекшера-Оліна-Самуельсона.

У результаті торгівлі відносні ціни на товари, що беруть участь у торгівлі, мають тенденцію до зближення.

Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва - міжнародна торгівля призводить до вирівнювання абсолютних й відносних цін на гомогенні фактори виробництва в країнах, які торгують між собою.

Інакше кажучи, вирівнювання в результаті торгівлі відносних цін на товари призводить до вирівнювання відносних цін й на фактори виробництва, за допомогою яких ці товари були зроблені.

Гомогенність капіталу означає капітал, що характеризується однаковою продуктивністю і ризиком.

Гомогенність праці означає працю з однаковим рівнем підготовки, освіти та продуктивності. Справедливість даної теореми вимагає суворого дотримання всіх перерахованих вище допущень для теореми Гекшера-Оліна.

Відповідно до вихідних умов при відсутності торгівлі відносна ціна товару 1 нижче в країні I, чим у країні II, оскільки в країні I відносна ціна праці - чи, що теж саме, заробітна плата - нижче.

У результаті торгівлі країна I починає спеціалізуватися на виробництві товару 1 як найбільш трудомісткого і скорочує виробництво товару 2, оскільки він більш капіталомісткий. У результаті зростає відносний попит на працю, що призводить до зростання зарплат, у той час як відносний попит на капітал зменшується, тому що виробництво капіталомістких товарів скорочується, що призводить до скорочення ціни капіталу - процентної ставки.

У випадку країни II відбувається прямо протилежне. Оскільки вона спеціалізується на виробництві капіталомістких товарів, попит на капітал збільшується, приводячи до зростання його ціни, вираженої в процентній ставці, а попит на працю скорочується, обумовлюючи скорочення його ціни - заробітної плати.

Отже, у результаті торгівлі, в країні I, де зарплата була відносно низькою, вона збільшиться, а в країні II, де вона була високою, — скорочується.

Аналогічно, у країні I, де була відносно висока процентна ставка, вона впаде, а в країні II, де вона була відносно низькою, відсоток збільшиться.

Доказ тієї ж теореми стосовно абсолютних цін на фактори виробництва припускає, що міжнародна торгівля вирівнює абсолютний рівень зарплат, які виплачуються за однакові види праці, та рівень процентної ставки, яка виплачується за однаковий тип капіталу, у країнах які торгують.

Однак, у реальному світі ціни факторів виробництва далеко не збалансовані.

Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва описує цілком статичний світ, розкриваючи фактори, що впливають на макроекономічну рівновагу у визначений момент часу.

Крім того, доводячи вирівнювання цін на фактори виробництва, теорема не враховує, що абсолютні розміри цих факторів різні в різних країнах, і тому абсолютні розміри доходів на капітал неминує будуть більше в тій країні, у якій капіталу більше, ніж у тій, у якій його менше. Тому досягнення в результаті міжнародної торгівлі повного вирівнювання цін на фактори виробництва практично неможливо. Але, незважаючи на всі обмеження та недоліки, теореми Гекшера-Оліна і Гекшера-Оліна-Самуельсона є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, що наочно показує й доводить принцип загальної рівноваги, якому повинне підкорятися економічний розвиток.

3. Запропонована Верноном теорія міжнародного життєвого циклу продукту враховує не реалістичність думки про універсальну доступність будь-якої технології для кожного виробника будь-якої країни. Ця теорія відображала реальність 60-х років, коли розроблені для американського ринку товари почали поступово розповсюджуватися в інших країнах.

Теорія міжнародного життєвого циклу товару стверджує, що деякі види продукції проходять цикл, що складається із 4 етапів: впровадження, зростання, зрілість та занепад. Виробництво цієї продукції переходить з країни у країну залежно від етапу циклу.

На першому етапі розробляються нововведення у відповідь на виявлену потребу. Головна роль тут належить промислово розвинутим країнам. Як тільки виріб розроблений, його ще необхідно вдосконалити, і тому виробництво, як правило, розміщується у країнах, де товари були розроблені, або інших країнах з подібним рівнем життя. На цьому етапі виробничий процес працездатніший, ніж на наступних етапах.

На другому етапі країна нововведення паралельно із вітчизняним виробництвом нового товару може розпочати його випуск за кордоном (зростає попит). Крім того, випуск цього ж товару може розпочати й іноземний конкурент. Існує конкуренція між виробниками.

На третьому етапі світовий попит на новий продукт починає вирівнюватися. Продукт стає більш звичним та стандартизованим, тому його виробництво у країні з високим рівнем технології втрачає зміст. Виробництво переміщується у слаборозвинені країни, які мають надлишок дешевої робочої сили. Існує цінова конкуренція, експорт скорочується.

На четвертому етапі технологія та обладнання настільки вдосконалюються, що для виробництва товару вже не потрібна особлива кваліфікація, і тому воно знаходиться в країнах, що розвиваються. Попит та виробництво скорочується. Існує конкуренція між виробниками, **країна нововведення стає імпортером.**

Теорія схожості уподобань споживачів С. Ліндера.

Ліндер розглядаючи особливості технологічно нових товарів з якими американські фірми вийшли на європейські ринки у 40-50 рр., він звернув увагу на те що, основні відкриття покладені в основу розробки цих товарів, були зроблені європейцями. Ці відкриття практично були втілені в Америці у вигляді технологічно нових товарів, які потім завоювали зовнішній ринок в Європі.

Ліндер зробив висновок про те, що технологічно складні вироби створюються фірмою як потреби внутрішнього ринку. Після насичення внутрішнього ринку фірма прагне захопити зовнішній ринок; виходити на зовнішній ринок фірма буде на базі товару, підготовленого нею для національних споживачів.

Отже, структура споживання країни – імпортера має бути максимально подібною до структури споживання країни-експортера.

Таким чином, подібність між країнами може бути передумовою для торгівлі. Теорія подібності країн стверджує, розробивши нову продукцію у відповідь на знайдену ринкову потребу на внутрішньому ринку, виробник потім звертається до ринків, які найподібніші до ринків його країни.

Ця теорія пояснює міжнародну торгівлю з боку попиту. Торгівля між країнами буде здійснюватись тими товарами де вимоги щодо якості

споживачів обох країн перетинаються. Чим більше споживачів в обох країнах мають однакові доходи, тим вищий рівень торгівлі. Або чим більше перетинаються структури попиту в країні експортера та імпортера, підкріплені високим рівнем доходу, тим вищий рівень торгівлі буде між ними.

Недоліком теорії є те що, коли розрив у рівнях доходів різних груп населення дуже значний, застосування її для пояснення міжнародної торгівлі є дуже обмеженим.

Теорія конкурентної переваги країни М. Портера

Складовою теорії М.Портера виступають детермінанти конкурентних переваг країни, у межах яких відокремлено чотири параметри країни, що формують конкурентне середовище для місцевих фірм і впливають на її успіх у міжнародній діяльності:

- параметри факторів виробництва (наявність факторів, ієрархія факторів і механізми та динаміка їх створення);
- рівень попиту на внутрішньому ринку країни базування фірми, високі параметри якого виступають як підтримуючий і страховий фактор у разі операцій на зовнішньому ринку;
- наявність у країні базування галузей-постачальників або інших галузей, що конкурентоспроможні на світовому ринку;
- близькість національних моделей стратегії та структури фірми до глобальних параметрів;
- рівень внутрішньої конкуренції, яка впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку.

Теорія інтрасекторної торгівлі Балласа – міжнародна торгівля між країнами характеризується обміном диференційованої продукції однієї галузі, що спричинено: різницею у смаках споживачів, ефектом масштабу, транспортними витратами, сезонними різницями та попитом, що перетинається (у відповідності з теорією шведського економіста С.Ліндера країни експортують ті промислові товари для яких існує ємний внутрішній

ринок; оскільки споживачі в країнах з приблизно однаковим рівнем доходу мають схожі смаки, то кожній країні легше експортувати ті товари у виробництві та торгівлі якими на внутрішньому ринку накопичений великий досвід).

Теорія технологічного розриву М. Познера (торгівля між країнами спричинена технологічними змінами які відбуваються в одній із галузей в країні яка бере участь у міжнародній торгівлі; країна в якій вперше з'явилися нові технології набуває порівняльної переваги у виробництві традиційних товарів з меншими витратами; якщо ж країна першою відкрила новий товар, то на протязі певного періоду часу вона володіє монополією на ринку даного товару і забезпечує як внутрішнє споживання та і зовнішній попит)

ТЕМА 3. ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.

1. Форми міжнародної торгівлі

2. Зовнішньоекономічні операції: суть та види

1. Сучасна міжнародна торгівля характеризується різноманітністю видів, які можна систематизувати за такими ознаками:

1. За специфікою об'єкта:

- торгівля товарами (сировинними; паливними; продовольчими;

напівфабрикатами; готовими виробами):

а) виробничого призначення;

б) невиробничого призначення;

- торгівля послугами (виробничими; транспортними; експедиторськими; консультаційними; консигнаційними; посередницькими; туристичними; маркетинговими; обліковими; орендними; ліцензійними; іншими послугами.

2. За специфікою взаємодії суб'єктів:

- традиційна (проста) торгівля - експорт та імпорт товарів і послуг, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів;

- торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією, яка здійснюється на основі довготермінових угод;

- **зустрічна (компенсаційна) торгівля** - обмін товарами, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів щодо закупівлі в імпортерів частини або повністю експортованих товарів.

3. За специфікою регулювання:

- Звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами. Крім підвищеної ставки митного оподаткування, у торговельних відносинах за цих умов застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків - кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (не пільгова) система оподаткування імпортних товарів тощо.

- Торгівля в режимі найбільшого сприяння передбачає, що держави, які домовляються, надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Режим найбільшого сприяння є одним з головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ-СОТ.

- Дискримінаційна торгівля виникає унаслідок застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера.

- Преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій взаємно або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі. Особливу групу утворюють преференції, які застосовуються стосовно країн, що розвиваються.

2. Сучасний розвиток міжнародної торгівлі характеризується різноманіттям видів зовнішньоекономічних операцій.

Зовнішньоекономічна операція - це комплекс дій контрагентів різних країн, що спрямовуються на підготовку, укладання та виконання торговельної, науково-виробничої, інвестиційної або іншої угоди економічного характеру.

Міжнародні економічні операції залежно від виконуваних функцій поділяються **на основні** - здійснюються між безпосередніми учасниками операції, та **забезпечувальні** (допоміжні, зазвичай стосуються просування товарів на ринку) - пов'язані з переміщенням товару до покупця.

Схему видів основних і забезпечувальних операцій зображено на рис. 8. Види зовнішньоекономічних операцій залежно від об'єкта угоди охарактеризовані на рис. 9.



Рис. 8. Схема видів зовнішньоекономічних операцій



Рис. 9. Схема змістової сутності зовнішньоекономічних операцій

Формою зв'язку між виробниками продукції різних країн виступає

зовнішня торгівля. Зовнішньоторговельні операції характеризуються обміном (торгівлею) в матеріально-речовій формі й становлять переважну більшість усіх міжнародних економічних операцій. Для їх реалізації необхідно виконати відповідні взаємопов'язані дії: знайти покупця; підписати з ним угоду, в якій обговорити всі умови (товар, його кількість і якість, ціну, терміни поставок і под.); виконати договір, тобто підготувати товар до постачання, доставити його покупцеві, провести розрахунок за доставлений товар. Зміст зовнішньоторгової операції полягає в сукупності виконання цих дій.

Такі дії носять комерційний характер, тому операції обміну стають комерційними. По своїй суті це управлінська діяльність. Зміст управління обміном, тобто виконання обмінних операцій, полягає в тому, щоб організовувати, спрямовувати, регулювати різні види діяльності контрагентів, які здійснюють обмін матеріальними цінностями та послугами.

Отже, зовнішньоторговельна операція як особливий вид управлінської діяльності передбачає наявність суб'єктів, що нею зайняті, та об'єктів, на які ця діяльність спрямована.

Суб'єкти зовнішньоторговельних операцій - це підприємства, фірми, організації, котрі одержали від держави право виходу на зовнішній ринок.

Об'єкти зовнішньоторговельних операцій - матеріальні процеси, що мають місце під час обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково-технічного співробітництва. Ці об'єкти визначають види зовнішньоторговельних операцій на світовому ринку.

Схему видів зовнішньоторговельних операцій наведено на рис. 10.

Експортна операція - продаж і вивезення товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

Імпортна операція - закупівля і ввезення іноземних товарів для

реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера або для виробничого застосування підприємством-імпортером.

Експортно-імпортні операції здійснюються безпосередньо між контрагентами (прямий метод) або через посередників (непрямий метод).

Реекспортна операція - це продаж і вивезення за кордон раніше ввезеного товару, який не піддавався ні якій обробці в реекспортуючій країні, або передання товару покупцеві без завезення в реекспортуючу країну.

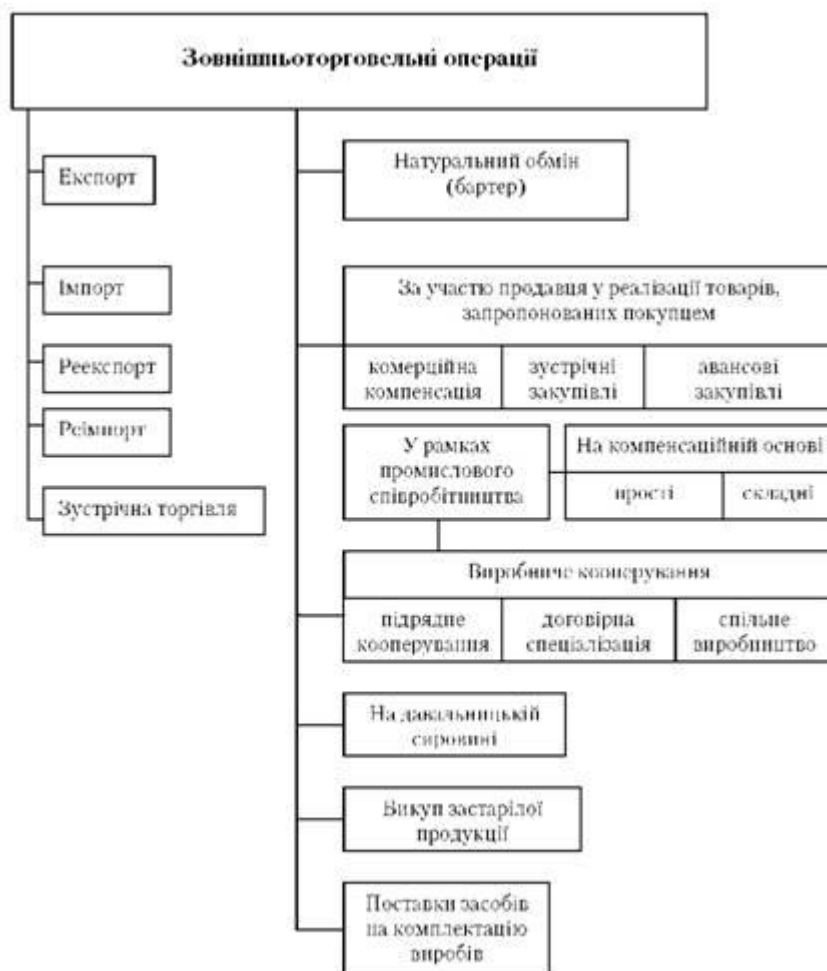


Рис. 10. Схема видів зовнішньоторговельних операцій

Реімпортна операція - придбання і завезення з-за кордону раніше експортованого товару, який не зазнав там ніякої переробки чи доробки.

Зустрічна торгівля - операції, у межах яких передбачаються зустрічні зобов'язання експортерів закупити в імпортерів товари або послуги на

частину або повну вартість експортованих товарів, тобто закупівля продукції супроводжується зворотним постачанням товарів з метою досягнення експортно-імпортного балансу.

Операція натурального обміну (бартер) - це без валютний обмін одного чи різних видів товарів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару чи товарів без використання фінансового механізму взаємних розрахунків.

Комерційна компенсація - операція, при якій партнери обмінюються товарною продукцією, враховуючи її конкретну грошову вартість, а розрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог, тобто передбачає взаємне постачання **товарів за однакову вартість**.

Зустрічні закупівлі - операція, при якій продавець бере зобов'язання теж придбати товари або забезпечити закупівлю третьою стороною товарів на певну суму в країні покупця.

Авансові закупівлі - різновид зустрічних закупівель, операція, коли сторона, яка зацікавлена в продажу своїх товарів, спочатку закупає в іншій країні товари, потім постачає їй на ту саму суму свої.

Співробітництво на компенсаційній основі - постачання експортером на кредитних умовах комплектного обладнання, ліцензій, надання інжинірингових послуг з подальшим погашенням імпортером вартості обладнання, ліцензій, інжинірингових послуг і кредиту за рахунок виторгу від зустрічного постачання виробленої на цьому устаткуванні продукції (просте співробітництво) або коли під час здійснення довгострокової великомасштабної операції експортер відмовляється від отримання компенсуючої продукції на користь третьої особи, яка в процесі реалізації продукції компенсує експортеру вартість обладнання та кредиту (складне співробітництво).

Підрядне кооперування - це коли одна із сторін доручає іншій виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог, можливо з

передачею технології, креслень, специфікації, обладнання, матеріалів.

Договірна спеціалізація - розмежування у виконанні окремих частин та етапів виробничих програм або перерозподіл капітальних вкладень.

Спільне виробництво - тісна взаємодія партнерів на всіх етапах здійснення конкретного економічного проекту в досягненні спільного кінцевого результату.

Операції на давальницькій сировині (толінг) - постачання однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх подальшої переробки та /або зворотне постачання готових виробів країною торгового партнера у країну первісного експорту.

Викуп застарілої продукції (наприклад, техніки, яка була у використанні) - продаж морально застарілої техніки за залишковою вартістю із врахуванням її у вартості придбаної нової техніки.

Постачання засобів на комплектацію - продаж комплектного устаткування та зустрічне постачання частини обладнання й приладів для комплектації цього устаткування.

Оскільки зовнішньоторговельні операції здійснюються в трьох абсолютно різних напрямках (**товарний, надання послуг, купівля-продаж результатів творчої діяльності**), то існують підстави вважати цей вид міжнародної зовнішньоекономічної діяльності найбільш перспективним.

Орендна операція - це фінансово-комерційні заходи, що передбачають надання однією стороною - власником майна, іншій стороні у тимчасове володіння та користування або у виключне користування на встановлений термін майна за певну винагороду.

Рентинг - короткострокова оренда (від кількох годин до 1 року) без передачі орендарю права власності на майно.

Хайринг - середньострокова оренда (від 1 до 2-3 років) без передачі орендарю права власності на майно.

Лізинг - довгострокова оренда (3-5 років і більше), коли лізингова

компанія купує для свого клієнта право власності на майно і передає це майно йому в оренду.

Обмін науково-технічними знаннями та досвідом - операція передачі й продажу об'єктів інтелектуальної праці.

Обмін науково-технічними послугами - операція, що передбачає надання та продаж інженерно-технічних послуг: проектних, науково-дослідницьких, консультаційних, інформаційних, технологічних, конструкторських.

Інжиніринг - це інженерно-консультаційні послуги, надані з метою створення підприємств та інших об'єктів і пов'язані з підготовкою виробничого процесу та забезпеченням його нормальних функцій і реалізації виробленої продукції.

Реінжиніринг - інженерно-консультаційні послуги в плані перебудови системи організації та управління виробничо-торговельними й інвестиційними процесами підприємства.

Консалтингова операція - це консультаційні послуги, які надають виробники, продавці й покупці стосовно економічної діяльності підприємств, фірм та організацій з метою підвищення ефективності виконання підприємством певної економічної операції.

Операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машино технічної продукції - це дії, покликані створювати умови для ефективності виробництва у сфері обігу, особистого та виробничого споживання.

Протягом усієї історії розвитку цивілізації національне багатство ґрунтувалося на володінні матеріальними об'єктами. Проте зараз ця схема змінилася і новими стимулами до створення національного багатства в сучасному суспільстві є цінності, базовані на знаннях.

В операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом об'єктами продажу **виступають результати інтелектуальної**

праці у таких формах: патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, копірайти, ноу-хау, ліцензії, торговельні марки (торгові знаки), географічне зазначення місць походження товарів, комп'ютерні програми, бази даних і топології інтегральних мікросхем. Згідно з чинним законодавством об'єкти права інтелектуальної власності виступають на ринку як товар. Але специфіка інтелектуальної власності полягає в тому, що на ринок просуваються власне не продукти інтелектуальної діяльності, а майнові права на них.

Необхідною передумовою міжнародної торгівлі є виконання забезпечувальних операцій. Забезпечувальні зовнішньоекономічні операції можуть виконуватися як самими експортерами, так і іншими пов'язаними із зовнішньою торгівлею фірмами та організаціями залежно від складності основної зовнішньоекономічної операції. Допоміжні операції прийнято називати також операціями товаропросування, тому що пов'язані з рухом товару до споживача.

Отже, різноманітні зовнішньоторговельні операції мають принципові сутнісні відмінності, вони охоплюють широкий комплекс взаємовідносин економічного, валютно-фінансового та правового характеру між партнерами і реалізуються на підставі складання зовнішньоторговельних угод.

ТЕМА 5. МЕТОДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.

1. Методи міжнародної торгівлі: прямі та непрямі
2. Види посередників та посередницьких операцій
3. Організована посередницька торгівля

1. Різноманіття зовнішньоторговельних операцій перебуває в тісному зв'язку з предметом угоди (товар, послуги, результат інтелектуальної діяльності, оренда обладнання тощо), його особливостями (сировина, готова продукція тощо) та організаційними формами торгівлі на світовому ринку, а також залежить від каналів збуту й характеру взаємодії між зовнішньоторговельними партнерами. Виконання зовнішньоторговельної операції вимагає використання конкретних способів (методів) її здійснення.

Метод торгівлі - це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди).

Схему основних методів ведення зовнішньої торгівлі зображено на рис.

11.

У міжнародній торговельній практиці розрізняють два основних методи ведення зовнішньої торгівлі:

- прямий, що передбачає встановлення безпосередніх зв'язків між виробником (постачальником) та споживачем;
- непрямий, тобто купівля-продаж товарів через торговельно-

посередницьку ланку на основі укладання спеціальної угоди з торговим посередником, яка передбачає виконання останнім певних зобов'язань з метою реалізації товару виробника.

Прямий метод, як правило, використовується:

- при закупівлі та продажу на зовнішніх ринках промислової сировини за довгостроковими контрактами;

- при експорті великогабаритного й дорогого обладнання;

- при експорті стандартного серійного обладнання через власні закордонні філії та дочірні компанії, що мають свою торговельну мережу;

- при закупівлі сільськогосподарських товарів безпосередньо у фермерів-виробників.

- Прямий експорт та імпорт становить значну частку зовнішньоторговельних операцій, які здійснюються державними підприємствами й установами. Прямі зв'язки характеризуються такими особливостями:

- передбачають постачання наперед узгоджених видів продукції, що орієнтується на специфічні вимоги конкретного іноземного споживача;

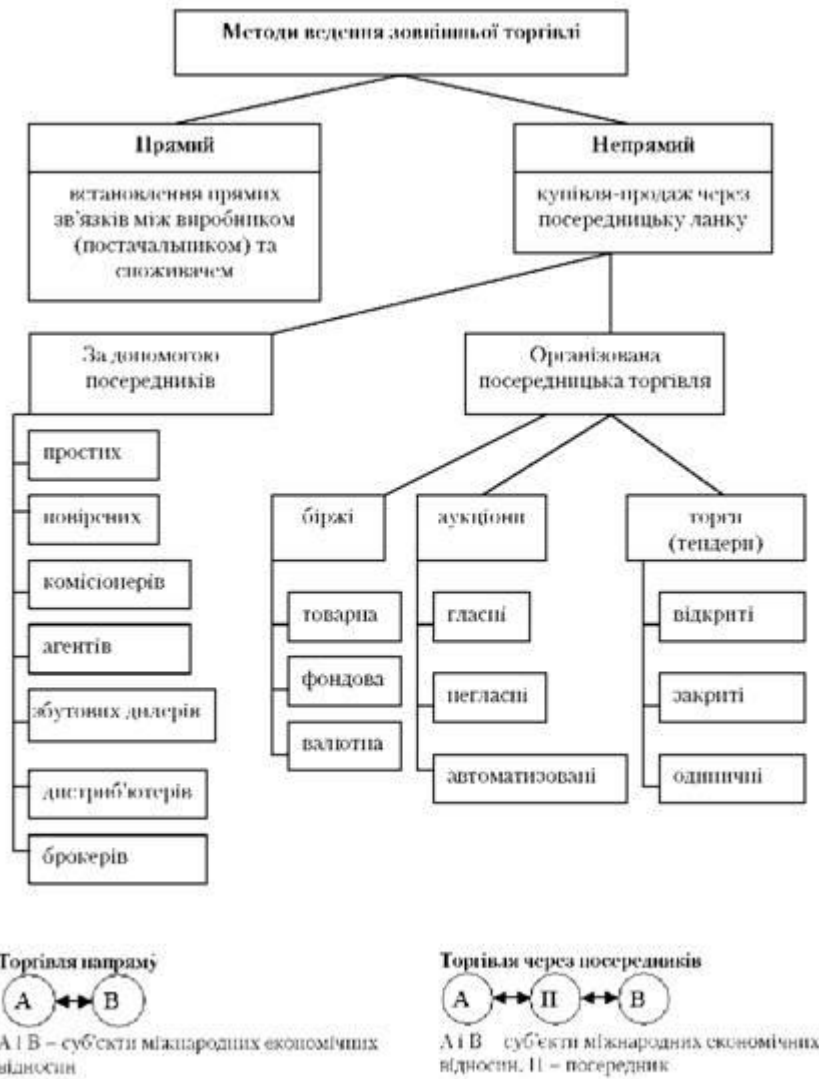


Рис. 11. Основні методи ведення зовнішньої торгівлі

- носять цілеспрямований характер і створюють умови для встановлення цілої системи безпосередніх зв'язків між спеціалізованими фірмами-субпостачальниками;

- довго терміновістю й сталістю відносин між споживачами та постачальниками.

Переваги залучення посередників до зовнішньоторговельних операцій:

- підвищення оперативності збуту;
- збільшення прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу;
- більш тісне спілкування з покупцем, а тому можливість оперативніше

реагувати на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;

- підвищення конкурентоспроможності товарів за рахунок можливості після продажного сервісу;

- зазвичай посередники слугують джерелом первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

2. Прийнято виділяти такі види посередників:

- прості - фізичні та юридичні особи, що сприяють пошукові партнерів та укладанню міжнародних господарських контрактів, але не беруть участі у їхньому виконанні;

- повірені - фізичні та юридичні особи, що укладають угоди від імені й за рахунок довірителів, що підписали контракт;

- комісіонери - фізичні та юридичні особи, що укладають міжнародні господарські контракти від свого імені, але за рахунок комітентів (продавців і покупців), що при цьому несуть відповідальність за комерційний ризик;

- консигнатори - фізичні та юридичні особи, що приймають товар на свій консигнаційний склад, реалізують його, а нереалізований повертають його власникові;

- агенти - фізичні та юридичні особи, що проводять операції від імені й за рахунок своїх клієнтів, але не підписують міжнародного господарського контракту;

- збутові посередники - фізичні та юридичні особи, що здійснюють перепродаж товарів від свого імені, роблять покупцям послуги сервісного характеру, рекламують продукцію; серед збутових посередників виділяють дистриб'юторів;

- дилери - незалежні фізичні та юридичні особи, що здійснюють перепродаж товарів, який належать довірителям, від свого імені та за свій рахунок;

- брокери - особи, які встановлюють контакт між продавцем і покупцем, діють на основі окремих доручень; вони ніколи не виступають стороною в угоді, а виконують тільки функцію зведення сторін, які беруть на себе зобов'язання стосовно угоди, укладеної при посередництві брокера.

Поняття торговельне посередництво об'єднує широке коло послуг, а саме:

- послуги закордонного контрагента;
- підготовку й реалізацію угод;
- кредитування сторін;
- надання гарантій оплати товару покупцем;
- здійснення транспортно-експедиторських операцій;
- страхування товару при транспортуванні;
- виконання митних формальностей;
- проведення рекламних та інших заходів з метою сприяння руху товарів на закордонні ринки;
- технічне обслуговування обладнання.

Залежно від характеру взаємовідносин між виробником-експортером і торговельним посередником, а також від функцій, які він виконує, виділяють кілька видів **торговельно-посередницьких операцій**:

- *операції з перепродажу*;
- *комісійні*;
- *агентські*;
- *брокерські*.

У сучасних умовах посередницькі фірми характеризуються такими особливостями діяльності, якщо йдеться про міжнародну торгівлю:

- укрупнення, транснаціоналізація;
- спеціалізація (за товарами, видами діяльності, послугами, угодами);
- підпорядкування невеликих посередницьких фірм великим корпораціям;

- підпорядкування малих і середніх виробників крупним торговельно-посередницьким корпораціям.

3. Посередництво може набувати інституціональних (організаційних) форм. До них належать описані нижче заклади.

1. **Міжнародні біржі** - це постійно діючий оптовий ринок кількох країн, де укладаються угоди купівлі-продажу якісно однорідних і взаємозамінних товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог.

Існують такі види міжнародних бірж: міжнародна товарна; міжнародна фондова; міжнародна валютна.

Залежно від асортименту товарів, що продаються на міжнародних товарних біржах, вони класифікуються таким чином:

- універсальні або загального типу, де укладаються угоди стосовно широкого асортименту біржових товарів;

- спеціалізовані біржі, де укладаються угоди відносно окремих видів товарів, тобто вони мають по товарну спеціалізацію і поділяються на біржі широкого профілю та вузькоспеціалізовані.

На міжнародних товарних біржах виконують такі операції:

- *укладають угоди на придбання реального товару (споти)*, встановлюючи, що продавці й покупці дійсно мають намір продати або придбати товар; у свою чергу виділяють:

- **спот з негайним постачанням товару**, тобто протягом 15 днів;

- **угода з постачанням товару в майбутньому**, тобто протягом наступних 3 років після її укладення (це так звана форвардна угода);

- **укладання термінових (ф'ючерсних) угод**, які передбачають не реальний продаж товарів, а надання права на володіння товаром (тобто продаються відповідні документи);

- проведення спекулятивних операцій, тобто дій, пов'язаних із продажем документів на володіння товаром з урахуванням підвищення або зниження на

них цін;

- хеджування, що являє собою страхування операцій, здійснюваних з метою запобігання втрат від зміни цін.

2. Міжнародні аукціони - це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів у завчасно обумовлені терміни та в спеціально призначеному для цього місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, що переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну.

Існують такі види аукціонів:

- гласні, де покупці відкрито називають свою ціну на товар;
- негласні, де покупці подають умовний сигнал про ціну;
- автоматизовані, де застосовується відповідна техніка, а пропозиції покупців висвічуються на табло.

За принципом роботи виділяють такі форми аукціонів: ті, що працюють на підвищення цін; ті, що працюють на зниження цін.

Товари, які продаються на аукціонах, бувають масовими й одиничними, а їхня загальна риса - неоднорідність партій чи окремих екземплярів, тобто їх не можна купувати без попереднього огляду кожної позиції (лоту).

3. Міжнародні торги (тендери) - це конкурентний відбір зарубіжних постачальників і підрядників; проведення конкурсу (порівняння) серед поданих проектів (умов) та укладання контракту з тими суб'єктами, пропозиції яких найповніше задовольняють потреби й вимоги імпортерів-замовників.

Форми проведення тендерів: відкриті, в них мають право брати участь усі охочі фізичні та юридичні особи; закриті - беруть участь найбільш авторитетні фірми за спеціальними запрошеннями; а також одиничні.

Принципова відмінність міжнародних товарних бірж і міжнародних аукціонів від міжнародних торгів полягає в тому, що перші організують продавці, а другі - покупці.

Найбільш поширеними об'єктами тендерів у міжнародній торгівлі

вважаються такі:

- підряди на будівництво підприємств і споруд виробничого та невиробничого призначення, в т.ч. тих, що зводяться "під ключ";
- виконання комплексів будівельних і монтажних робіт та їх окремих видів; виконання комплексу пусконаладжувальних робіт;
- постачання комплектного устаткування;
- концесії на розробку корисних копалин;
- проекти на основі підприємств з іноземними інвестиціями;
- надання державних кредитів;
- розробка проектів і виконання робіт у сфері природоохоронної діяльності;
- залучення експертів і консультантів;
- постачання, підряди, закупівля для створення об'єктів національної економіки.

Світова практика свідчить, що виробничі фірми або підприємства, маючи на меті реалізацію своєї продукції на міжнародному ринку, можуть обирати різні методи ведення міжнародної торгівлі. Такий вибір залежить від багатьох чинників, зокрема: масштабів виробництва фірми та характеру продукції, що випускається; особливих рис регіональних ринків, на яких реалізується продукція; глибини участі підприємства в міжнародному поділі праці; специфічного методу реалізації товарів або послуг на зовнішньому ринку тощо.

ТЕМА 5. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Класифікація інструментів регулювання міжнародної торгівлі товарами
2. Митно-тарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі
3. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі

1. Класифікація інструментів регулювання міжнародної торгівлі товарами

Інструменти (методи) зовнішньоторговельної політики дуже різноманітні, їх нараховується понад тисячу. Це обумовлює існування різних підходів до їх класифікації.

А. В. Данильцев дає таку класифікацію інструментів регулювання міжнародної торгівлі товарами:

1) за характером та цілями застосування заходів регулювання:

—інструменти, які передбачають застосування заходів регулювання при перетині товаром митного кордону (прикордонні заходи);

—інструменти, які передбачають застосування заходів, які стосуються внутрішнього ринку в цілому, але не зачіпають умов доступу іноземних товарів на внутрішній ринок;

—інструменти, які використовуються для покращення умов доступу вітчизняних товарів на іноземні ринки. Зокрема це заходи у відповідь. Вони не мають на меті обмеження доступу на ринок, але є засобом тиску на партнерів, щоб ті скасували свої обмеження. Ці обмеження можуть набувати найрізноманітніших форм;

2) за характером інструментів, що використовуються:

—тарифні — мита та інші митно-тарифні заходи;

—нетарифні — решта інструментів регулювання;

3) за характером впливу на умови конкуренції:

—інструменти, які обмежують іноземну конкуренцію на внутрішньому ринку;

—інструменти забезпечення добросовісної конкуренції;

—інструменти, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності власних (національних) товарів на закордонних ринках;

—інструменти, спрямовані на усунення обмеження конкуренції на закордонних ринках та полегшення доступу національних товарів на ці ринки;

4) залежно від особливостей застосування заходів регулювання:

—односторонні (автономні) заходи — застосовуються урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультації з торговими партнерами. Такі заходи вживаються здебільшого під час загострення політичних відносин;

—двосторонні заходи — застосовуються у рамках двосторонніх угод. Такі заходи попередньо узгоджуються країнами — торговими партнерами. Кожна з країн попереджає свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торговельні відносини, а лише сприяють їм;

—багатосторонні заходи — застосовуються у рамках багатосторонніх угод (наприклад, ГАТТ/ВТО);

5) з погляду історичного розвитку форм протекціонізму та еволюції міжнародної торгівлі:

—інструменти традиційного протекціонізму — носять в основному обмежувальний характер та виявляються у створенні торгових бар'єрів, які перешкоджають доступу іноземних товарів на внутрішній ринок у цілому. Мета традиційного протекціонізму — трансформувати умови конкуренції таким чином, щоб дати можливість національним підприємствам успішно конкурувати з іноземними постачальниками при тому наборі конкурентних переваг і тій забезпеченості факторами виробництва, які мають національні підприємства. Ця мета досягається за рахунок втручання в ринкове конкурентне середовище і деякого зниження ефективності використання ресурсів в економіці. При цьому створюються умови для функціонування менш ефективних з точки зору світового ринку підприємств. Таким чином, у певному значенні вся економіка прилаштовується під неефективні підприємства або сектори економіки. При цій формі протекціонізму дискримінуються іноземні товари. Важлива особливість цього протекціонізму — його порівняно пасивний характер. Це виявляється у тому, що країна передусім прагне зберегти позиції національних виробників на внутрішньому ринку. Застосування заходів такого протекціонізму має суб'єктивний характер, не завжди можна відстежити їх взаємозв'язок із об'єктивними економічними показниками. Найтипівіші приклади використання інструментів цієї форми протекціонізму — прикордонні бар'єри у формі тарифних і нетарифних обмежень у торгівлі товарами;

— *інструменти виборчого протекціонізму* — спрямовані в основному проти недобросовісних і найбільш небезпечних іноземних конкурентів. У рамках даної концепції протекціонізму існують два напрямки: основний — протидія недобросовісній конкуренції; доповнюючий — надзвичайні обмежувальні заходи, які застосовуються у випадку загрожуючого загострення іноземної конкуренції. Цей протекціонізм має у чистому вигляді не стільки обмежувальний, скільки коригуючий характер і спрямований на усунення викривлень нормальних умов конкуренції, які можуть виникнути у зв'язку із втручанням держави (у формі субсидування) або із дискримінаційною політикою приватних компаній у сфері Цін (демпінг). При цьому теоретично не утворюються умови для обмеження міжнародної торгівлі у цілому і можливе ефективне використання конкурентних переваг і переваг міжнародного поділу праці, а самі обмеження не є засобом дискримінації, а навпаки, усувають її. Ця концепція протекціонізму добре сполучається з політикою лібералізації торгівлі у цілому і з вимогами про розширення доступу на іноземні ринки. Застосування обмежувальних заходів обов'язково пов'язане з об'єктивними кількісними економічними параметрами, причому такий взаємозв'язок необхідно однозначно і точно встановити. На практиці цей протекціонізм може застосовуватись і як обмежувальний засіб, коли він має дискримінаційний характер. Його у найбільшому ступені можна уніфікувати на міжнародному рівні, він відповідає ідеї багатосторонності. Важлива особливість цього типу протекціонізму полягає в тому, що він не може обмежуватись прикордонними заходами. Торгова політика виходить за рамки власне заходів регулювання експорту та імпорту. Ефективна політика у сфері торгівлі товарами стає можливою лише у поєднанні з відповідними заходами у сфері руху капіталу, торгівлі об'єктами інтелектуальної власності. У торгівлі товарами заходи виборчого протекціонізму застосовуються у вигляді спеціальних процедур квазісудового характеру, які передують застосуванню

прикордонних обмежень у вигляді заходів тарифного і рідше кількісних обмежень (антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи);

— *інструменти глобального (екстериторіального) протекціонізму* — впливають на умови виробництва за кордоном. Країна, яка проводить таку політику, намагається впливати на умови використання конкурентами переваг і факторів виробництва у країнах-конкурентах. Торгові обмеження застосовуються у тих випадках, коли структура використання факторів виробництва у країнах-конкурентах така, що за тими чи іншими параметрами вони можуть одержати порівняльні переваги з боку зниження затрат (наприклад, відсутність у країні екологічних вимог або системи забезпечення соціальних прав працівників). Цей підхід спрямований на формування уніфікованих стандартів розвитку економіки з точки зору формування конкурентних переваг у міжнародній торгівлі. Проявом цієї форми протекціонізму є, зокрема, концепція "справедливої торгівлі" (fair trade). Наприклад, за мету застосування декларується прагнення усунути відхилення від загальноприйнятих соціальних та екологічних стандартів, використання положень відомих статей американського законодавства: "статті 301" та "статті 301-супер". Ця концепція в основному застосовується країнами з високим рівнем розвитку економіки та високими технічними, соціальними й економічними стандартами. Така політика передбачає можливість утворення перешкод для міжнародної торгівлі, а в найгіршому варіанті — для формування відносно замкнених груп держав з більш або менш однаковим рівнем розвитку економіки. У принципі, концепція екстериторіального протекціонізму погано поєднується з розвитком багатосторонності в регулюванні міжнародної торгівлі. Форма реалізації — торгово-політичні переговори, у випадку невдачі яких можуть використовуватись будь-які заходи обмежувального характеру.

Усі ці три системи протекціонізму ідуть в історичному розвитку одна за одною, але з погляду на їх застосування часто можуть використовуватись одночасно.

Найбільш широкого застосування набула класифікація інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі за їх характером — тарифні та нетарифні інструменти. Ця класифікація відображена у різних правових документах національного і міжнародного права. Вперше вона була запропонована Секретаріатом ГАТТ наприкінці 60-х років. До першої групи — тарифних інструментів — належать виключно мита, зафіксовані у вигляді митного тарифу (експортного та імпорного), як найбільш поширений традиційний засіб зовнішньоторговельної політики. До другої групи — нетарифних — решта інструментів.

В основу цієї класифікації покладено суттєві відмінності як у методах обмеження ввезення/вивезення товарів, так і в способах впливу на ринкові відносини. Виділення митного тарифу в окрему категорію пов'язане з характерними особливостями, які визначають його провідну роль у державній зовнішньоторговельній політиці. *З економічної точки зору мито належить до непрямих податків, які включаються у ціну товару, хоча правові основи та практика застосування мит і внутрішніх податків суттєво відрізняються.* Тарифу властиві всі характеристики економічного регулювання зовнішньої торгівлі і найвищий серед усіх відомих інструментів ступінь стабільності. А.І. Шишаєв вважає, що стабільність тарифу обумовлена такими особливостями його застосування:

1) величина тарифів відома, офіційно опублікована; тарифи діють відносно всіх суб'єктів торгівлі та з усього кола однорідних товарів (хоча, залежно від торгово-політичних відносин з країною походження товару та від конкретного його виду, тобто позиції у товарній номенклатурі);

2) застосування тарифу регламентується на законодавчому рівні і виконавча влада має у цьому питанні, як правило, обмежену сферу повноважень. Існує єдина, законодавчо закріплена процедура його застосування;

3) тарифне регулювання відрізняється високим ступенем транспарентності, тобто прозорості системи регулювання зовнішньої торгівлі;

4) норми міжнародного права жорстко визначають правила тарифної політики;

5) ставки мит в усіх державах—членах ГАТТ/ВТО є "зв'язаними", тобто не можуть бути змінені в односторонньому порядку. Підвищення мит для членів ГАТТ/ВТО можливе лише після складної процедури багатосторонніх переговорів з іншими членами.

Нетарифні інструменти також є економічними заходами. Завдяки тому, що нетарифні інструменти так само, як і тарифні, впливають на ціну товару, їх часто називають "паратарифними". Це пов'язано з їх високим та невизначеним рівнем, обмеженим строком дії, вибірковістю застосування та особливою процедурою нарахування. Наприклад, антидемпінгові мита збираються заднім числом, при цьому нерідко через певний час після поставлення товару. Невизначеність та постійна загроза їх нарахування у значній сумі сильніше стримує впливає на експортера, ніж заздалегідь відомі відносно невисокі імпорتنі мита.

Багато міжнародних документів, зокрема ГАТТ/ВТО, закріплюють пріоритетність використання тарифу, як засобу зовнішньоторговельного регулювання, доцільність перенесення акцентів саме на використання мит у регулюванні зовнішньоторгового обороту. У рамках ГАТТ/ВТО триває процес тарифікації нетарифних бар'єрів, тобто перерахування впливу нетарифного бар'єра у значення мита, за принципом рівності впливу на торгівлю певним товаром.

Нетарифне регулювання включає багато інструментів сучасної економічної та торговельної політики держав, декотрі з яких безпосередньо не зв'язані із зовнішньополітичним регулюванням, але суттєво впливають на міжнародний товарообіг. У світовій практиці налічується понад 100 позицій, за якими класифікуються нетарифні обмеження. В рамках ГАТТ/ВТО

створена спеціальна база нетарифних обмежень, яка, постійно поповнюючись, зберігає єдину термінологію, використовувану торговельними правилами більшості держав (див. додаток 1).

Нетарифні інструменти обмежують, ускладнюють або затримують доступ іноземних товарів у країну. В результаті скорочується вибір товарів, руйнується ринковий механізм, знижується роль споживачів у функціонуванні ринку. Разом з тим, розширюються можливості впливу на внутрішній ринок більш вузьких груп підприємців, передусім — монополій. Під їх впливом уряди, встановлюючи те чи інше обмеження, фактично нав'язують споживачам товарну структуру ринку і насильницьким шляхом зумовлюють їх вибір на користь національної продукції.

А.І. Шишаєв наводить такі причини активізації використання нетарифних інструментів у наш час:

1)зниження ставок мит в рамках восьми раундів багатосторонніх переговорів (див. додаток 2) і "зв'язування митних тарифів" у рамках ГАТТ/ВТО призвело до втрати митами протекціоністського значення. Особливо це стосується питань регулювання імпорту наукоємної продукції, тому що попит на неї визначається не лише ціною, але й техніко-економічними показниками;

2)значно зросли внутрішньофірмові поставки товарів і коопераційні поставки згідно довгострокових угод між великими суб'єктами товарообігу (ТНК). Ціни за цими поставками на відміну від звичайних торговельних операцій між незалежними контрагентами встановлюються самим суб'єктом, а не внаслідок дії ринкового механізму, отже, мита практично втрачають свій регулюючий вплив.

На рис.12 наведені тарифні і нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі та їх переважний вплив на конкретні форми торгівлі (експорт та імпорт).

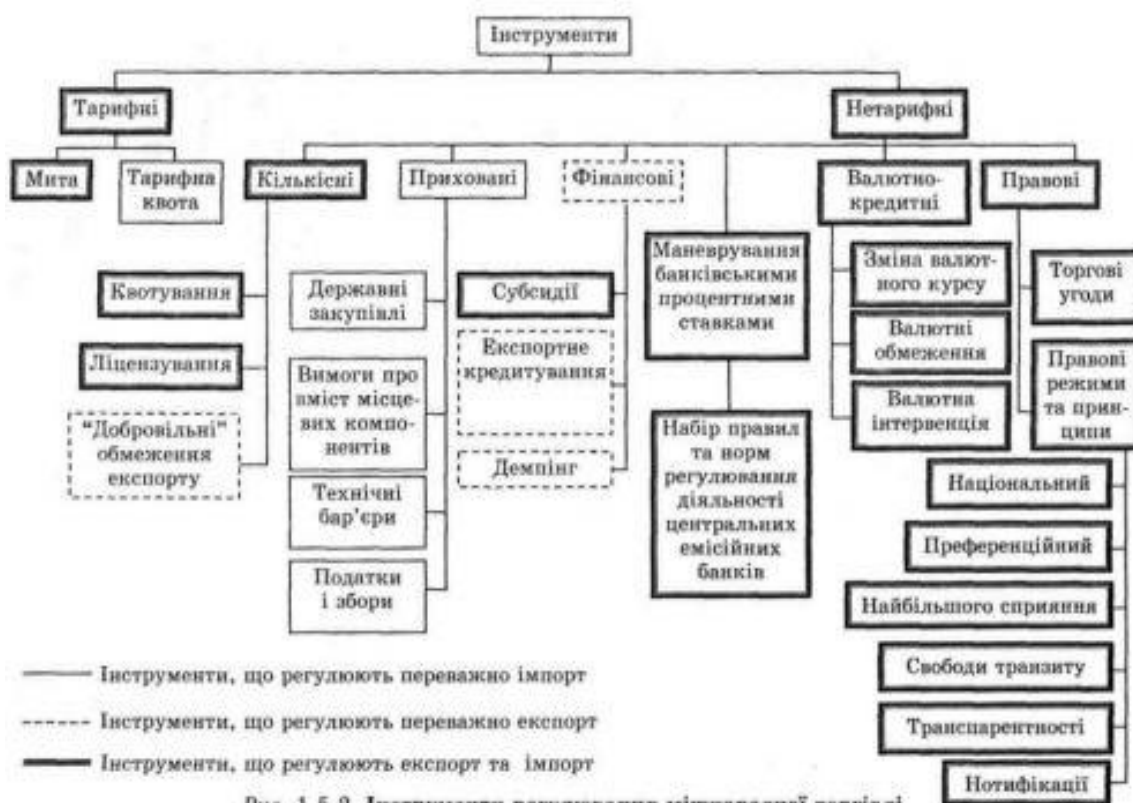


Рис. 1.5.2. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі

Рис. 12 Тарифні та нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі

2. Митно-тарифні інструменти регулювання

Головними інструментами торговельної політики і державного регулювання внутрішнього ринку товарів при його взаємодії зі світовим ринком є мита та інші митно-тарифні заходи.

Митний тариф — це систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок мит, якими обкладаються товари під час перетину митного кордону держави.

Під **митним кордоном** розуміється кордон митної території, на якій держава має виключну юрисдикцію відносно митної справи.

Митна територія країни може не збігатися з географічною територією в таких випадках:

—при утворенні митного союзу двох або кількох держав (наприклад, Бельгія та Люксембург);

—за наявності у країні вільних (спеціальних) економічних зон;

—при вирівнюванні за згодою межуючих держав митних кордонів (коли географічні кордони не сприяють або роблять взагалі неможливим встановлення митного контролю на прикордонній території).

Кордони митної території встановлюються урядом кожної держави.

Митний тариф складається з двох основних елементів:

—**товарної номенклатури;**

—**ставок мит.**

Разом ці два елементи забезпечують можливість оперативної зміни впливу митного тарифу як за колом країн і категоріями імпортованих товарів, так і за рівнем захисту внутрішнього ринку.

Систематизація ставок мит у тарифі здійснюється відповідно до диференційованого списку товарів — товарної номенклатури. Характерними рисами будь-якої товарної номенклатури є системність опису товарів і привласнення коду кожній товарній позиції.

Залежно від призначення товарної номенклатури існують такі її види:

—*митно-тарифна номенклатура* — для збирання мит при імпорті та експорті товарів;

—*статистична номенклатура* — для збору статистичних даних про імпорт та експорт товарів;

—*комбінована тарифно-статистична номенклатура* — поєднує митно-тарифну та статистичну номенклатури.

У наш час більшість країн використовують комбіновані товарні номенклатури, побудовані на основі *Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС)*, яка була прийнята у рамках Міжнародної Конвенції про гармонізовану систему опису та кодування товарів і підписана у Брюсселі 14 червня 1983 р. ГС була підготована Радою Митного Співробітництва, яка діє з 1950 р. ГС набула чинності 1 січня 1988 р. Україна також приєдналась до цієї Конвенції і застосовує ГС з 1 січня 1991 р.

Під ГС розуміється номенклатура, яка містить в собі товарні позиції, субпозиції та цифрові коди, що до них належать, примітки до розділів, груп, субпозицій, а також основні правила інтерпретації ГС.

Класифікація товарів у товарній номенклатурі ГС здійснюється за певними правилами, загальні засади яких сформульовані у рамках Конвенції 1983 року. Код товару є шестизначним і складається з трьох пар (розрядів) двозначних чисел. Усі товари (1241 позиція) поділені на групи — найбільші підрозділи у товарній номенклатурі, які включають в себе товари, об'єднані спільними фізичними та функціональними властивостями (96).

Подібні товарні групи об'єднуються у розділи (21). Номер товарної групи відповідає першим двом цифрам у коді товарної позиції. У рамках однієї товарної групи є більш детальний поділ — підгрупи, номери яких відповідають третій та четвертій цифрам коду товару. П'ята та шоста цифри коду означають безпосередньо товарну позицію. Решта цифр, якщо такі є, служать для більш докладної диференціації товарів за різними підставами, у тому числі й у додаткові субпозиції. Разом — 5019 субпозицій. Наприклад, у товарному коді, що використовується в ЄС, сьома із дев'яти цифр вказує, в якій конкретно країні ЄС вироблений товар.

Від правильної класифікації товару значною мірою залежить правильність нарахування митних платежів, а отже, у кінцевому підсумку, і становище товару на ринку країни-імпортера. Обов'язок правильно класифікувати свій товар лежить на тому, хто здійснює митні процедури, при ввезенні товару — на імпортері. У національних законодавствах передбачається відповідальність за неправильне зазначення тарифної позиції.

ГС забезпечує стабільність і передбачуваність класифікації товарів у митних тарифах, і тим самим систем митного регулювання усіх країн — учасниць Конвенції 1983 р. Країна, яка приєднується до ГС, бере такі імперативні зобов'язання стосовно своїх митно-тарифної та статистичної номенклатур:

—використовувати усі товарні позиції і субпозиції ГС, а також цифрові коди, що належать до них, без жодних доповнень або змін;

—застосовувати основні правила інтерпретації ГС, а також усі примітки до розділів, груп, товарних позицій, субпозицій і не змінювати змісту розділів, груп, товарних позицій або субпозицій ГС;

—дотримуватися порядку кодування, прийнятого в ГС;

—публікувати свої статистичні дані щодо ввозу та вивозу товарів відповідно до шестизначного коду ГС або на більш глибокому рівні класифікації, якщо обмеження таких публікацій не викликається особливими випадками, наприклад збереженням комерційної таємниці або прагненням не завдати шкоди інтересам державної безпеки.

Основним елементом митного тарифу є мито.

Мито — це обов'язковий грошовий внесок, який збирається державою при перетині товаром її митного кордону. Розмір певної плати є ставкою мита.

Мито виконує декілька функцій:

— захищає національних товаровиробників від іноземної конкуренції
— протекціоністська функція, яка стосується імпорتنих мит;

—є джерелом надходження коштів до бюджету держави — фіскальна функція, яка стосується імпорتنих та експортних мит;

—є засобом покращення умов доступу національних товарів на зарубіжні ринки та запобігання небажаного експорту товарів — балансувальна функція, яка стосується експортних мит;

—раціоналізує товарну структуру — регулююча функція, яка стосується експортних та імпорتنих мит;

—підтримує оптимальне співвідношення валютних доходів та витрат держави — регулююча функція, яка стосується експортних та імпорتنих мит.

Класифікація мит за різними ознаками наведена на рис. 13.

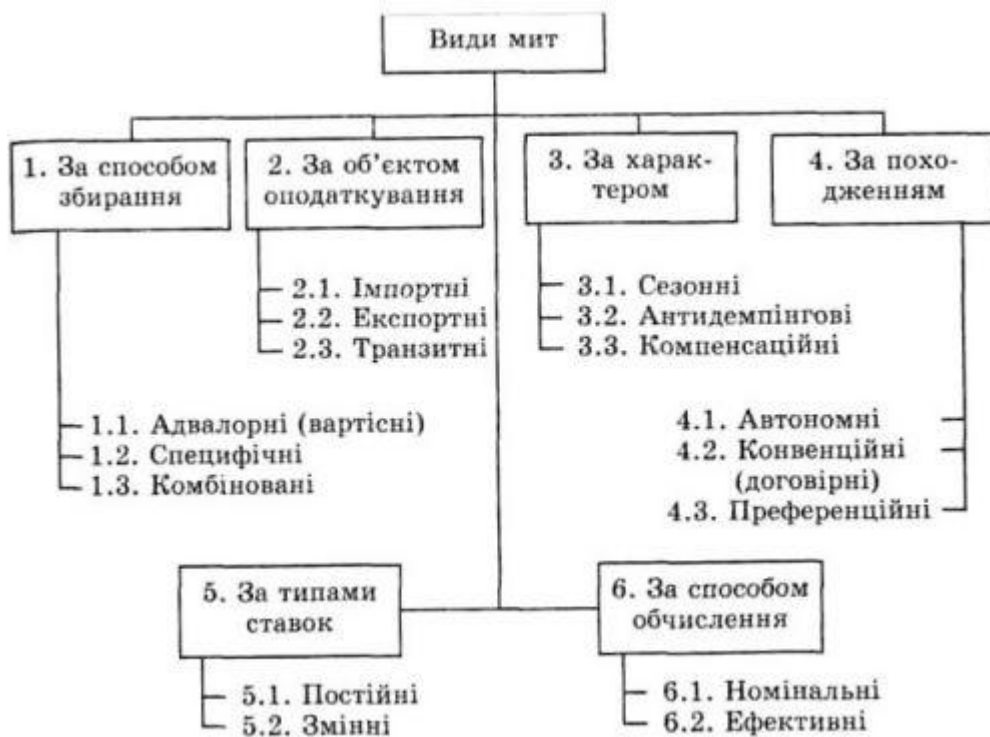


Рис. 13. Класифікація мит

Адвалорні (ad valorem), або вартісні, мита нараховуються у процентах до митної вартості товару. Застосування адвалорних мит веде до збільшення митних зборів при зростанні світових цін на високотехнологічну, з великим ступенем обробки продукції. Позитивною стороною адвалорних мит є те, що вони підтримують однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, змінюються лише доходи бюджету. Наприклад, якщо мито становить 20 % вартості автомобіля, то при ціні автомобіля у 8 тис. дол. США доходи бюджету становитимуть 1600 дол. США; при збільшенні вартості автомобіля до 15 тис. дол. США доходи бюджету зростуть до 3 тис. дол. США; при падінні ціни до 5 тис. дол. США скоротяться до 1000 дол. США. Але незалежно від ціни автомобіля адвалорне мито збільшує його ціну на 20 %. Негативною стороною адвалорного мита є те, що вони передбачають необхідність митної оцінки товару з метою оподаткування митом. Оскільки ціна товару може коліватись під впливом багатьох економічних (обмінний курс, процентна ставка тощо) та адміністративних (митне регулювання, вибір методики визначення митної вартості товару) факторів, застосування цих мит пов'язане із суб'єктивністю

оцінок, що може потягнути за собою зловживання як з боку митників, так і з боку власників товару. У наш час більшість промислово розвинутих країн прийшли до згоди стосовно методики оцінювання митної вартості. Митники спочатку повинні вивчити ціну, зазначену у накладній. Якщо вона не зазначена або її справжність сумнівна, вони повинні оцінити товар на підставі вартості ідентичних товарів (identical goods), якщо таких товарів немає — на основі аналогічних товарів (similar goods), що надходять у той самий або майже у той самий час. Якщо ці методи не можуть бути застосовані, митники можуть визначити вартість на основі остаточної вартості-продажу (final sales value) цього товару або виходячи з обґрунтованих витрат (reasonable cost) на товар.

Специфічні мита нараховуються у встановленому розмірі з якої-небудь фізичної характеристики товару, наприклад з обсягу, одиниці товару. Перевага специфічних мит перед адвалорними полягає у тому, що вони не залишають місця для зловживань. Принципова відмінність від адвалорних мит — специфічні мита не залежать від напрямку міжнародної кон'юнктури. Проте рівень митного захисту за допомогою специфічних мит, значною мірою залежить від коливань цін на товари. Наприклад, специфічне мито в 1 дол. США з 1 см³ двигуна автомобіля більше обмежує імпорту автомобіля з об'ємом двигуна 1700 см³, та вартістю 8 тис. дол. США, оскільки становить 21,25 % його ціни (1 дол. США/см³ • 1700 см³: 8 тис. дол. США • 100 %), ніж автомобіля з об'ємом двигуна у 5 тис. см³ та вартістю 50000 USD, оскільки становить лише 10 % його ціни (1 дол. США/см³ • 5 тис. см³: 50 тис. дол. США • 100 %). Як наслідок, при зростанні імпорتنих цін рівень захисту внутрішнього ринку за допомогою специфічних мит падає. Проте в період економічного спаду і зниження імпорتنих цін специфічний тариф збільшує рівень захисту національних виробників.

Змішані мита поєднують два попередніх види — адвалорний та специфічний. Одночасно збирається мито, нараховане у вигляді процента від

митної вартості і з одиниці фізичної міри товару. Наприклад, 20 % вартості автомобіля, але не більше ніж 2 дол. США з 1 см³ двигуна автомобіля.

Імпортні мита накладаються на імпортовані товари під час їх завезення у країну. Мета — захист національних виробників від іноземної конкуренції.

Експортні мита накладаються на експортні товари під час їх вивезення за межі митної території держави. Застосовуються у разі значних відмінностей у рівні внутрішніх регульованих цін і вільних цін світового ринку на окремі товари.

Їхня мета — скоротити експорт і поповнити бюджет.

Транзитні мита накладаються на товари, що перевозяться транзитом через територію країни. Є засобом торговельної війни.

Сезонні мита — діють у визначену пору року або у різні пори року, мають різну величину. Їх застосовують у рамках митного тарифу. Зазвичай строк їх дії не може перевищувати декількох місяців на рік і на цей період дія звичайного митного тарифу щодо цих товарів припиняється.

Антидемпінгові мита застосовуються, якщо на територію країни товари ввозяться за демпінговою ціною, тобто за ціною більш низькою, ніж їх нормальна ціна в країні-експортері, якщо такий імпортований товар завдає шкоди місцевим виробникам аналогічних товарів або перешкоджає організації та розширенню національного виробництва таких товарів. Ці мита збираються у додаток до звичайних мит. Антидемпінгові мита застосовуються лише тоді, коли в результаті антидемпінгового розслідування встановлені факт демпінгу, завдання матеріального збитку (загрози завдання матеріального збитку) і наявність причинно-наслідкового зв'язку між ними. Антидемпінгові мита застосовуються на селективній основі, оскільки є відповіддю на дискримінацію в цінах.

Компенсаційні мита накладаються на імпортовані товари, під час виробництва яких прямо чи непрямо використовувалися субсидії, якщо їх імпортований товар завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів.

Дія цих мит обмежена у часі і вводяться вони після проведення особливих квазісудових процедур. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Автономні мита встановлюються на основі односторонніх рішень державної влади країни поза залежністю від існуючих договорів і угод та інших міжнародних зобов'язань. Рішення про введення митного тарифу приймається у вигляді закону парламентом (в Україні — Верховною Радою), а конкретні ставки мит встановлюються відповідним відомством (зазвичай Міністерством торгівлі, фінансів або економіки) та схвалюється урядом.

Конвенційні (договірні) мита встановлюються і закріплюються в рамках двосторонніх або багатосторонніх угод (ГАТТ/ВТО). У зв'язку із поширенням у міжнародному торговельному праві принципу режиму найбільшого сприяння (РНС), конвенційні ставки, значення яких застосовується щодо країн, з якими держава має закріплений принцип РНС, отримали назву ставок РНС. Значення ставки РНС нижче, ніж значення автономної ставки. Конвенційні мита найбільш поширені у сучасній системі міжнародної торгівлі.

Преференційні мита — це пільгові мита, які встановлюються на основі багатосторонніх угод на товари, що походять з країн, які розвиваються. Мета преференційних мит — сприяти економічному розвитку цих країн, перш за все, за рахунок їх індустріалізації і розширення експорту. З 1971 року діє Загальна система преференцій (ЗСП), бенефіціарами якої є 150 країн, що розвиваються. ЗСП передбачає значне зниження імпорتنих мит на готову продукцію з країн, що розвиваються. Преференційні ставки мита фіксуються зазвичай в окремому стовпчику тарифу.

Постійні мита — митний тариф, ставки якого встановлені органами державної влади і не можуть змінюватись залежно від обставин. Більшість країн мають такі мита.

Змінні мита — митний тариф, ставки якого можуть змінюватись у встановлених органами державної влади випадках (наприклад, зі зміною рівня світових або внутрішніх цін, рівня державних субсидій).

Номінальні мита — тарифні ставки, зазначені у митному тарифі.

Ефективні мита — реальний рівень мит на кінцеві товари, розраховані з урахуванням рівня мит на імпорتنі вузли і деталі цих товарів. Наприклад, країна-імпортер оподатковує ровери, вартість яких становить 200 дол. США, адвалорним митом у 10 % (номінальний тариф) і окремо оподатковує 5 % адвалорним митом сталь, гуму та інше, із яких складається ровер. Приклад розрахунку ефективного мита показано на рис. 14.

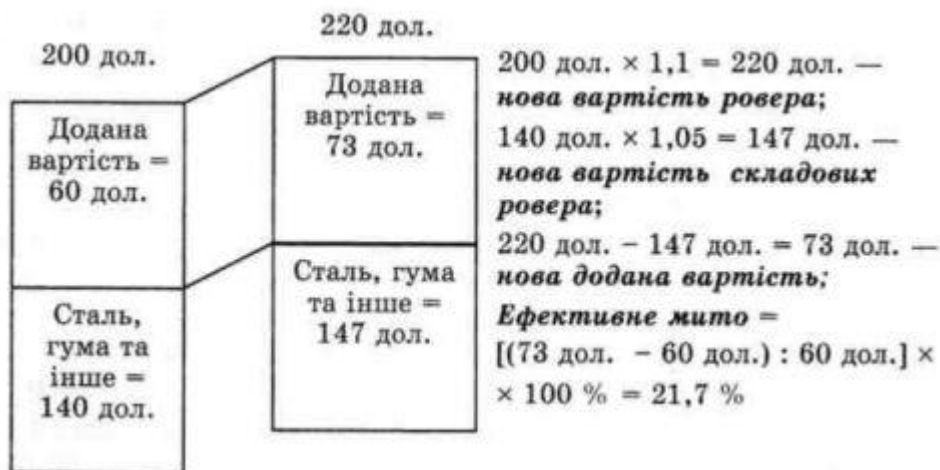


Рис. 14. Розрахунок ефективності мита

В узагальненому вигляді рівень ставки ефективного тарифу розраховується за формулою

$$T_{\text{еф}} = \frac{T_{\text{ном}} - A \cdot T_{\text{імп}}}{1 - A}, \quad (1)$$

де $T_{\text{еф}}$ — ефективний рівень митного захисту, %;

$T_{\text{ном}}$ — номінальна ставка тарифу на кінцеву продукцію, %;

$T_{\text{мп}}$ — номінальна ставка тарифу на імпорتنі частини та компоненти, %;

A — частка вартості імпортних компонентів у вартості кінцевого продукту.

Ефективне мито у вищенаведеному прикладі можна розрахувати за формулою

$$T_{\text{эф}} = \frac{10 - \frac{140}{200} \cdot 5}{1 - \frac{140}{200}} = 21,7 \%. \quad (2)$$

Із формули (1.5.2) випливає:

1) ставка ефективного тарифу на кінцевий продукт дорівнює номінальній ($T = T_m J$), якщо номінальний рівень тарифу на імпорتنі частини та компоненти дорівнює номінальному рівню тарифу на кінцевий продукт ($T_{\text{ном}} = T_{\text{имп}}$);

2) ставка ефективного тарифу на кінцевий продукт стає рівною нулю (тобто галузь фактично не користується тарифним захистом) ($T = 0$), якщо номінальна ставка на кінцевий продукт дорівнює номінальній ставці мита на імпорتنі частини та компоненти, помноженої на частку імпортних компонентів і частин у ціні кінцевого продукту ($T_{\text{ном}} = A * T_{\text{имп}}$ або $T_{\text{имп}} = T_{\text{ном}} : A$);

3) рівень фактичного захисту галузі стає від'ємним, тобто тариф починає у більшому ступеню сприяти імпорту кінцевого продукту, ніж його внутрішньому виробництву, якщо $T_{\text{имп}} > T_{\text{ном}} : A$, або $T_{\text{ном}} < A * T_{\text{имп}}$;

4) значення принципу ефективного захисту тим більш суттєве, чим вище частка імпортних матеріалів та компонентів у ціні кінцевого продукту.

У ряді випадків національні законодавства передбачають тарифні квоти.

Тарифна квота — це різновид змінних мит, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару: при імпорті у межах певних кількостей (квот) він оподатковується за базовою внутрішньоквотовою ставкою тарифу, при перевищенні певного обсягу імпорту оподатковується за більш високою, понадквотовою ставкою тарифу. Тарифне квотування є інструментом комбінованого характеру, який поєднує елементи економічного і

адміністративного впливу. Активно застосовується в ЄС, а також передбачено Угодою із сільського господарства у рамках ГАТТ/ВТО.

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

Для захисту національних виробників готової продукції та стимулювання ввезення сировини та напівфабрикатів використовується *тарифна ескалація* — підвищення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня їх обробки.

Наприклад, у США шкала тарифної ескалації у ланцюжку "шкура — шкіра — продукти зі шкіри" становить 0,8 — 3,7 — 9,2 %, в Японії: 0 — 8,5 — 12,4 %, в ЄС: 0 — 2,4 — 5,5 %. За даними ГАТТ/ВТО тарифна ескалація особливо сильна у розвинених країнах.

3. Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі

Ступінь впливу нетарифних інструментів на міжнародну торгівлю важко кількісно оцінити, тому що їх вплив не має яскраво вираженого характеру. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Згідно з даними ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше — технічні норми та правила. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія та ЄС.

У наш час нетарифне регулювання застосовується лише з такими **цілями:**

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;
- виконання міжнародних зобов'язань;

—підтримка стабільності міжнародної торговельної системи тощо.

Основним механізмом скорочення використання нетарифних інструментів та жорстокої регламентації правил і процедур їх використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі є багатосторонні міжнародні форуми та організації, серед яких — ВТО, ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, ЮНКТАД та Європейська економічна комісія ООН.

Різні міжнародні організації, а також національні установи вкладають неоднаковий зміст у сукупне поняття нетарифного регулювання. Класифікація, розроблена в рамках ГАТТ/ВТО (див. додаток 1), розподіляє всі інструменти, що існують в наш час, у 5 груп:

- заходи втручання держави в економіку;
- особливості митних та адміністративних процедур;
- стандарти та інші спеціальні вимоги до товарів;
- специфічні торгові бар'єри;
- імпортні податки та збори;

Ця класифікація має бути доповнена ще однією значною групою нетарифних інструментів: заходи валютно-фінансової політики.

На рис. 1.5.2 зображено п'ять груп нетарифних інструментів: кількісні, приховані, фінансові, валютно-кредитні та правові кількісні обмеження.

Кількісні обмеження — це адміністративна форма регулювання, що передбачає встановлення максимального обсягу товару певної номенклатури, який дозволений для експорту чи імпорту протягом визначеного часу (наприклад року або кварталу). Кількісні обмеження є більш жорстокою формою обмежень порівняно з митами. Мита лише ослабляють конкурентні позиції експортера чи імпортера на ринку. Кількісні ж обмеження обмежують саму можливість конкуренції, оскільки лімітують надходження товару на ринок. При цьому економічний ефект залежить від розміру цих обмежень, організаційних особливостей їх застосування, структури ринку та умов кон'юнктури (співвідношення попиту та пропозиції). У деяких

випадках ефект застосування кількісних обмежень взагалі незначний, але в інших — веде до зміни не тільки цін, а й структури ринку в бік його монополізації.

Розрізняють такі кількісні інструменти нетарифних обмежень:

- ембарго;
- квотування (контингентування);
- ліцензування;
- "добровільні" обмеження.

Ембарго — це заборони імпорту та/або експорту. Ці заходи є вимушеними, вони визнаються міжнародною практикою, виступають у відкритій та завуальованій формі.

Відкрита форма — це повна заборона торгівлі — граничний захід, який застосовується не тільки на основі рішення держави-імпортера, а й на основі рішень, узгоджених на міжнародному рівні, зазвичай у рамках ООН. Незважаючи на те, що повна заборона (ембарго) вводиться з політичних міркувань, наслідки, за суттю, є економічними. Приклад ембарго: заборона на імпорт з Іраку та Югославії; заборона арабськими країнами імпорту з Ізраїлю; заборона США торгівлі з Кубою.

Різновид ембарго — часткові заборони безумовного характеру на імпорт конкретних товарів, здатних завдати шкоди різним сферам життя держави. Наприклад, Іран забороняв ввозити товари, які підпадають під обмеження релігійних законів; заборона на імпорт свинини та алкогольних напоїв у САР, Лівії та Пакистані. Ввезення певних товарів часто забороняється з міркувань моралі (порнографія), охорони здоров'я людей (наркотики), захисту рослинного та тваринного світу (отруйні хімікати). Наприклад, законодавство ЄС забороняє імпорт слонової кістки та шкір молодих тюленів. В наш час введено заборону на імпорт хутра, добутого "негуманними методами лову". Поряд з безумовними заборонами існують заборони, прийняття яких викликано недотриманням експортером санітарно-гігієнічних та інших пов'язаних з якістю чи стандартизацією вимог.

Наприклад, заборона, що діє в багатьох країнах, на імпорт британської яловичини та фінських яєць.

Крім постійно діючих, використовуються сезонні та тимчасові заборони на ввезення. Сезонні заборони діють стосовно імпорту сільськогосподарських продуктів в періоди достатньої наявності того чи іншого сезонно достиглого продукту. Тимчасові заборони вводяться через вагомі причини, які мають нестабільний та короткостроковий характер прояву. Наприклад, у 1996 році тимчасово був заборонений імпорт породистих коней до ЄС із Росії у зв'язку з випадками захворювання коней кінським сапом.

До *завуальованих заборон* належать обмеження щодо заходу іноземних суден у внутрішні води або щодо продажу окремих товарів у роздрібній мережі країни. Наприклад, у США законодавство про торговий флот вимагає, щоб усі перевезення у прибережній внутрішній торгівлі здійснювались суднами, побудованими у США.

Квотування — це кількісне лімітування розміру імпорту/експорту за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот).

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

Квоти можуть бути класифіковані за різними ознаками (рис. 15.).

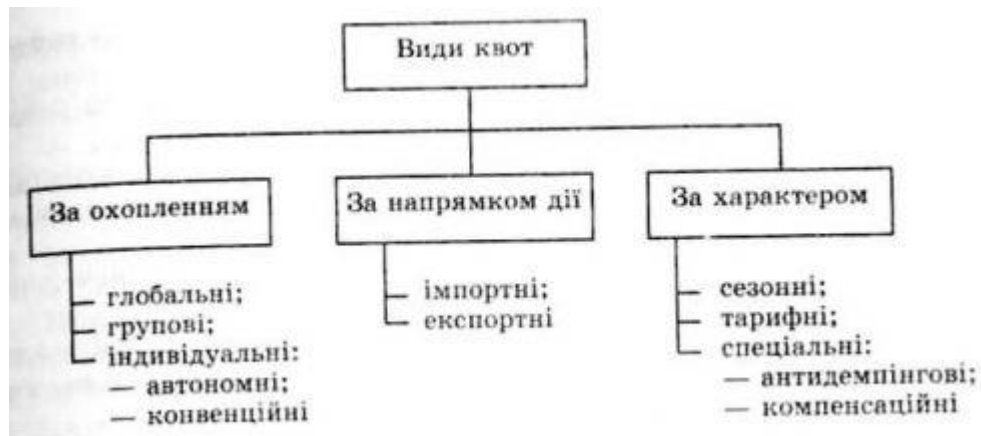


Рис. 15. Види квот

Квотування вводиться для балансування розвитку зовнішньої торгівлі та платіжних балансів, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку та виконання міжнародних зобов'язань. Квотування є механізмом успішного ведення торгових переговорів, який дозволяє досягати взаємовигідних домовленостей. Японія, наприклад, має квоти на імпорт деяких сільськогосподарських продуктів, які в ній не продукуються; може використовувати квоти як "засіб впливу" на переговорах зі збуту японської експортної продукції, а також з метою запобігання залежності від інших країн стосовно необхідних продуктів харчування, запаси яких можуть скоротитись у випадку поганих кліматичних або політичних умов.

Усі обмеження імпорту, за відсутності часових меж їх застосування, називаються *неконкретизованими*. Серед них найбільш поширеною є глобальна квота (2/3 усіх випадків кількісних обмежень).

Глобальна квота — квота, яка встановлюється щодо товару (товарів) без зазначення конкретних країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується.

Індивідуальна (розподілена) квота — квота, яка встановлюється щодо товару (товарів) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись. Загальний ліміт при цьому розподіляється між основними державами-експортерами на базі

обсягу поставок за попередній рік (для нових постачальників резервується частина загальної квоти) або в обмін на зустрічні їх зобов'язання з імпорту.

Індивідуальні квоти можуть бути автономними та конвенційними. *Автономні індивідуальні квоти* встановлюються самостійно країною-імпортером без погодження з країною-експортером. У цьому випадку країна-експортер не має можливості ефективно контролювати вибірку даної квоти.

Конвенційні індивідуальні квоти закріплюються в рамках торгової угоди між державами — імпортером та експортером; при цьому розмір квоти значною мірою визначається зустрічними зобов'язаннями держави-імпортера щодо імпорту квотованого товару, і держава-експортер має можливість зі свого боку контролювати використання виділеної для нього квоти, а в окремих випадках, якщо це передбачено угодою сторін, проводити перерозподіл кількісних значень квот серед товарів однієї товарної групи.

Групові квоти — квоти, які встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується.

Імпортні квоти — граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено імпортувати на територію країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях.

Імпортні квоти — це традиційний протекціоністський захід. Загальні відмінності їх від мит полягають у тому, що:

- 1)це більш жорсткий спосіб обмеження іноземної конкуренції;
- 2)використання квот не дає додаткових надходжень до державного бюджету;
- 3)у випадку застосування квот іноді можна добитися дещо більшої гнучкості системи обмежень;
- 4)наслідки введення квот щодо реакції ринку та розподілу економічних вигід можна передбачити менш точно, ніж у разі введення мит.

Експортні квоти — граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних та вартісних одиницях.

Експортні квоти встановлюються для забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, для попередження вичерпування природних ресурсів, а також для підвищення експортних цін шляхом обмеження поставок на зовнішні ринки. Такі обмеження завдяки угодам дозволяють країнам — експортерам сировинних товарів (наприклад кави, нафти, міді) контролювати рівень світових цін.

Сезонні квоти встановлюються на суворо визначений період календарного року (як правило на 3 місяці) і застосовуються традиційно відносно сільськогосподарських товарів. Вони вводяться у період дозрівання та збирання врожаю в країні та піку надходження товарів на внутрішній ринок. Це стосується, насамперед, продукції, що швидко псується — овочів, фруктів, квітів.

Тарифні квоти — встановлення кількості товару, яка дозволена до ввезення чи вивезення за особливою, більш низькою ставкою тарифу протягом певного періоду часу. Ці квоти частіше відносять до категорії кількісних нетарифних обмежень, хоча вони мають безпосереднє відношення до мит. Їх економічний зміст може бути різним залежно від величини тарифу. Якщо наступна ставка тарифу не є такою, що забороняє, то тарифні квоти дещо ослабляють результат введення тарифу. Якщо ж ставка тарифу є такою, що забороняє, то тарифна квота набуває змісту звичайної квоти. Держави — члени ЄС, наприклад, застосовують тарифні квоти стосовно деяких овочів, сиру, казеїну.

До *спеціальних видів квот* належать:

— *антидемпінгові квоти* — граничний обсяг імпорту в країну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати у країну протягом

установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

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

При введенні квот виникає питання про те, як організувати систему їх використання, тобто кому та як надати можливість поставляти товар у рахунок квот та виключити перевищення їх обсягів. Існує декілька способів вирішення цієї проблеми:

1) якщо система функціонування ринку є сталою, а розмір квот близький до рівня реальних потреб в імпорті, то квоти розподіляються за фактичними поставками до того моменту, доки не буде використаний увесь обсяг квот. Цей спосіб вимагає чіткої роботи митної служби, оперативної інформації про поставки через усі митні пункти. Для розподілу партій товару та контролю за часом їх поставки використовують спеціальні процедури. Цей спосіб підходить для контролю за виконанням тарифних квот;

2) механізм ліцензування має забезпечити відповідність розмірів поставок та обсягів квот. Механізм розподілу ліцензій суттєво впливає на результати квотування.

Відомо три основних способи розподілу ліцензій:

—*на основі аукціону* — передбачає надання права на ввезення чи вивезення товару в рахунок квот тій компанії, яка зможе запропонувати за це право більшу ціну. Але рішення приймаються суб'єктивно;

—*на основі явних переваг* — передбачає суб'єктивне рішення державних органів про розподіл прав на поставки в рахунок квот. Як критерії використовуються дані про репутацію фірми, її досвід у торгівлі тим чи іншим товаром, фінансові та технічні параметри. Цей спосіб дає найбільші можливості для зловживань та монополізації як експортних, так і імпорتنих

операцій. У цьому випадку механізм квотування перетворюється на засіб перерозподілу вигід в інтересах окремих фірм, що мають найбільші можливості для лобіювання;

— на основі *затратного методу* — передбачає розподіл квот пропорційно обсягам поставок, які припадали на ті чи інші фірми у минулому (у базовому періоді). Квоти можуть розподілятися і пропорційно іншим показникам (виробничі та складські потужності тощо). Цей спосіб сприяє зберіганню стабільності, але він протидіє підвищенню ефективності торгових операцій, появі нових операторів на ринку, існує високий ризик монополізації.

Ліцензування експорту та імпорту передбачає видання державою імпортеру або експортеру через спеціально уповноважений державний орган дозволу (ліцензії) на ввезення або вивезення певного включеного у списки товару протягом встановленого терміну. В ліцензії можуть також встановлюватися порядок ввезення або вивезення товарів.

Ліцензування служить двом цілям:

1) кількісному регулюванню торгівлі — коли з видачею ліцензій надаються квоти, і в певний момент часу їх видача припиняється. У такому випадку ліцензування є складовою частиною квотування: ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезти або вивезти товар в рамках отриманої квоти;

2) контролю за імпортом та експортом. В такому випадку воно є самостійним інструментом державного регулювання.

Класифікація основних видів ліцензій подана на рис. 16.



Рис. .16. Види ліцензій

Генеральна ліцензія — відкритий дозвіл на експортні/імпортні операції з певного товару (товарів) та/або з певною країною (групою, країн) протягом періоду дії режиму ліцензування з цього товару (товарів). Іноді в ліцензії можуть бути зазначені товари, заборонені до ввезення або вивезення. Генеральні ліцензії зі списками товарів регулярно публікуються в офіційних виданнях. Система генерального ліцензування поширена у розвинених країнах.

Разова індивідуальна ліцензія — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності на період не менший ніж той, який необхідний для здійснення експортної (імпортної) операції.

В ліцензії зазначається крім експортера (імпортера) та кількості певного товару, також вартість товару, країна його походження, а інколи і митний пункт, через який має пройти товар. Система разових ліцензій поширена у країнах, що розвиваються. Часто ці ліцензії видають лише за умови, що експортер або імпортер візьме на себе певні комерційні зобов'язання.

Наприклад, іноземний постачальник купить товари у країні-імпортері та вивезе за кордон частину продукції, виробленої підприємством-імпортером, або закупить на внутрішньому ринку товар, аналогічний імпортованому, тощо. Часто надання ліцензії обумовлене отриманням валютних дозволів.

Відкрита індивідуальна ліцензія — дозвіл на експорт/імпорт товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.

Глобальна ліцензія — дозвіл на ввезення/вивезення певного товару без обмеження за кількістю або вартістю у будь-яку країну протягом визначеного строку.

Експортна (імпортна) ліцензія — належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів.

Антидемпінгова ліцензія — належним чином оформлене право на імпорт у країну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів.

Компенсаційна ліцензія — належним чином оформлене право на імпорт у країну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидуційного розслідування та/або компенсаційних заходів.

Розрізняють ліцензії, які видаються у дозволяючому та заявному порядку.

Дозволяючі ліцензії видаються залежно від рішення відповідного державного органу. Інколи у видачі ліцензії може бути відмовлено.

Заявні ліцензії передбачають, що ліцензія видається усім особам, які звернулися з проханням про її видачу.

Останнім часом широкого розповсюдження набула практика *автоматичного ліцензування*, коли імпортер/експортер, який подав заявку на ліцензію, автоматично отримує дозвіл на ввезення/вивезення товару. Автоматичні ліцензії поширені у розвинених країнах і використовуються для

контролю за ввезенням товарів, надмірне надходження яких на внутрішній ринок може дуже ускладнити становище місцевих підприємств. Зокрема ЄС шляхом автоматичного ліцензування враховує ввіз взуття та напівпровідників, поставку ПК, Канада — вуглецевої сталі та виробів із спеціальних сталей.

Товари, на експорт та імпорт яких необхідна ліцензія, можна розподілити на дві групи:

1) товари, обмеження відносно яких вводяться з економічних міркувань або у статистичних цілях;

2) товари, які мають специфічне призначення або обмежені в оборотоздатності, за оборотом яких встановлений контроль (зброя, товари подвійного призначення, лікарська сировина тощо).

У тих випадках, коли ліцензування не є інструментом реалізації кількісних обмежень (глобальне ліцензування), ліцензії виконують завдання раціонального використання іноземної валюти, а отже, сприяють вирівнюванню зовнішньоторгового та платіжного балансів. Ліцензії також використовують як ефективний засіб статистичного спостереження за зовнішньою торгівлею країни.

"Добровільне" обмеження експорту — угода між урядом країни-імпортера та урядом та/або компаніями країни-експортера про обмеження поставок товару у рамках узгоджених обсягів в обмін на відмову імпортуючої сторони від введення жорстких обмежень на імпорт, загроза введення яких використовується як засіб тиску при підготовці укладення угоди.

Особливість цього інструмента полягає в нетрадиційній техніці здійснення кількісного обмеження імпорту. Торговий бар'єр, який захищає країну-імпортера, встановлюється не на її кордоні, а на кордоні країни-експортера за допомогою інструментів експортного контролю. Він реалізується через неофіційну угоду (під загрозою застосування з боку країни-імпортера більш жорстких заходів) про обмеження ввезення окремих

товарів на ринок імпортера у вигляді скорочення обсягів щорічного приросту або встановлення мінімальних цін. Найчастіше таке регулювання використовують США та ЄС. Приводом до встановлення самообмеження експорту зазвичай є різке збільшення та суттєве зростання частки імпорту в загальному споживанні товару в країні імпортері. При повільному розширенні експорту, навіть в умовах високого попиту, і при більш рівномірному розподілі поставок по країнах-покупцях менше шансів спровокувати в імпортуючій країні кампанію щодо застосування такого заходу. У наш час відомо понад 100 таких угод. Вони стосуються торгівлі текстильною продукцією, товарами чорної металургії, побутової електроніки, легковими автомобілями, металообробними верстатами тощо.

Залежно від того, в якій формі виявляється "загроза застосування більш жорстоких санкцій", і в якій формі держава бере участь в укладанні угоди про "добровільне" обмеження експорту, розрізняють такі три групи добровільних самообмежень (згідно з класифікацією ЮНКТАД):

1) добровільні самообмеження, які застосовуються в результаті угоди між об'єднаннями промисловців зацікавлених галузей імпортуючих та експортуючих країн, при завуальованій підтримці урядів;

2) обмеження, встановлені шляхом прямих міждержавних переговорів, але які здійснюються також за згодою між експортерами та імпортерами;

3) обмеження, які встановлюються відповідно до міждержавних угод, що передбачають контроль урядів у країнах-експортерах за виконанням умов угод, зокрема за дотриманням зобов'язань відносно обсягів поставок та рівня цін.

Таким чином, добровільне самообмеження встановлюється не урядами, а галуззю промисловості в країні, що експортує. Держави лише санкціонують ці обмеження.

Приховані методи зовнішньоекономічної політики

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють приховані методи, які можна назвати методами прихованого протекціонізму.

До методів прихованого протекціонізму належать декілька сотень різноманітних бар'єрів немитного характеру, які створюються на шляху експорту та імпорту товарів органами державної центральної та місцевої влади.

Основними з цих методів є такі:

- технічні бар'єри;
- внутрішні податки та збори;
- державні закупки;
- вимоги про вміст місцевих компонентів.

Технічні бар'єри — усі державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів;
- технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

За юридичною формою розрізняють технічні бар'єри:

- у вигляді відповідних законодавчих актів даної країни, які мають універсальний характер та застосовуються до даного товару в цілому, коли він реалізується на території країни незалежно від того, вироблений він всередині країни чи імпортований. Ці акти можуть мати форму закону чи підзаконних актів (наприклад, вимоги до вмісту шкідливих речовин у продуктах харчування) згідно з законодавством про захист прав споживачів;
- у вигляді нормативних актів у рамках чинного митного законодавства, прийнятих до виконання відповідних нормативних актів загального характеру;

—у вигляді міжнародних угод. Це пов'язано із розширенням міжнародного співробітництва у сфері стандартизації та захисту навколишнього середовища. Наприклад, угоди про захист озонового шару, які передбачають вимоги щодо використання речовин, які не руйнують озоновий шар, та угоди з торгівлі промисловими відходами.

Технічні бар'єри передбачають застосування заборон, обов'язкової інспекції товарів, спеціальних дозволів на ввіз, інспекції підприємств-постачальників, спеціальних вимог до маркування та пакування, а також фактично сформованих технічних параметрів. Заборони існують на ввезення продукції, яка не відповідає технічним вимогам. Наприклад, у США заборонено ввіз автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів (стандартам безпеки):

1) якщо автомобіль був виготовлений після набуття сили відповідними законодавчими актами;

2) якщо імпортер не надасть доказів того, що автомобіль був приведений у відповідність до цих правил, або зобов'язання забезпечити відповідність стандартам безпеки протягом максимум 180 днів з моменту ввозу автомобіля;

3) якщо автомобіль ввозиться зі спеціальною метою, наприклад для реекспорту.

Обов'язкова інспекція товару застосовується до товарів, які можуть створювати небезпеку розповсюдження захворювань людей та тварин, забруднення навколишнього середовища. Наприклад, м'ясо та м'ясопродукти, які ввозять у США, мають обов'язково пройти контроль, який здійснюють відповідні органи США; при ввезенні інших товарів до США може бути пред'явлений сертифікат, який засвідчує відповідність необхідним стандартам, а інспекція здійснюється у разі відсутності такого сертифіката. *Спеціальні дозволи на ввезення* деяких товарів видаються компетентними органами країни-імпортера. Наприклад, у США заборонений ввіз бджіл, якщо вони походять з країни, яка не кваліфікується владами США

як безпечна з точки зору захворювання бджіл. *Інспекція підприємств-постачальників* — дозвіл на ввіз товару лише продукції виробленій на підприємствах, які успішно пройшли процедуру спеціальної інспекції спеціалістами країни-імпортера. Ця інспекція має підтвердити: умови виробництва такі, що підприємство дійсно може забезпечити необхідну якість товару (наприклад, зберігання продовольчої сировини та необхідні гігієнічні умови виробництва консервованої продукції). *Спеціальні вимоги до маркування та пакування* вводяться з метою захисту прав споживачів. Наприклад, законодавства багатьох країн, зокрема України, вимагають робити написи на продуктах харчування, косметичних, парфумерних та медичних товарах національною мовою, із зазначенням відповідних важливих характеристик. *Фактично сформовані технічні параметри* виникли внаслідок технічної політики фірм, спрямованої на закріплення своєї присутності на ринку та на створення перешкод конкурентам для проникнення на ринок. Наприклад, розробка та застосування в окремих країнах різних стандартів кольорового телебачення, систем радіомовлення, параметрів мережі електропостачання тощо.

Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей — *санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила*. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті чи інші товари, а й із забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

Головна риса всіх технічних бар'єрів — це те, що вони офіційно застосовуються не як засіб обмеження імпорту, а для забезпечення цілісності національної системи стандартизації безпеки використання товарів.

Цей захід охоплює близько 1/3 товарів світової торгівлі. Відмінність у національних та внутрішньофірмових стандартах, а також у системах вимірювання при виробництві та оцінюванні параметрів цілеспрямовано використовується державами для створення нетарифних бар'єрів проти імпортової продукції.

Одним із шляхів полегшення доступу на зовнішні ринки у зв'язку зі зростанням технічних бар'єрів та скороченням витрат, які ними викликаються, є досягнення на офіційному або фірмовому рівні угоди про взаємне визнання результатів технічних випробувань виробу та його сертифікації. Іншим шляхом є виготовлення продукції, призначеної для експорту, з урахуванням міжнародних стандартів, передусім розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації (ІСО), або з урахуванням стандартів країни-імпортера.

Метою міжнародної стандартизації є сприяння успішному розвитку взаємовигідного товарообміну між країнами шляхом узгодження національних стандартів та технічних умов, розроблення єдиних вимог до технічних даних та якості і прийняття відповідних рекомендацій. Величезне практичне значення мають стандарти ЄС, на базі яких побудовано понад 80 % усіх міжнародних стандартів та рекомендацій.

Іншим завданням міжнародної стандартизації є розробка уніфікованих принципів використання національних лабораторій та служб при інспектуванні імпортованих товарів та встановлення довіри до цих служб з боку подібних органів інших країн — міжнародне визнання національних лабораторій з випробувань та інспектуючих органів.

Внутрішні податки та збори — приховані методи торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортованого товару й скорочення внаслідок цього його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вони не є предметом міжнародного регулювання, а знаходяться цілком у компетенції національних органів влади, як центральних, так і місцевих.

Внутрішні податки та збори виконують фіскальну функцію — поповнення державного бюджету з метою наступного фінансування, зокрема, державних органів, які відповідають за регулювання, контроль та спостереження за зовнішньоторговою діяльністю.

Внутрішні податки та збори поділяються на дві групи:

1) *зрівнювальні податки та збори* — еквівалентні непрямим податкам та зборам, які збираються у країні-імпортері з національних товарів у формі податку на додану вартість (ПДВ), податку на продаж, податку на споживання, акцизу. Мета цих податків та зборів — створення єдиного податкового режиму для іноземних та вітчизняних товарів. Згідно правилами ГАТТ, імпортні податки не повинні перевищувати розміру оподаткування аналогічних товарів внутрішнього виробництва, не повинні утворювати додаткового бар'єра, який захищає товари вітчизняного виробництва. Проте на практиці це часто не дотримується, зокрема тому, що імпортні податки та збори нараховуються на ціну товару СІФ, яка включає суму виплачених мит. Багато країн використовують оподаткування для стимулювання експорту національних товарів шляхом повернення податків, заплачених за товар, призначений для експорту;

2) *податки та збори, які збираються з імпортера у зв'язку із митним оформленням і переміщенням товару через кордон*. У США, наприклад, збір за митне оформлення товару становить 0,17 % вартості (але не менше 21 і не більше 400 доларів США). До цієї групи крім збору за митне оформлення товару належать:

— імпортний депозит-форма застави, яку імпортер має внести на певний строк, — безпроцентний внесок, що дорівнює всій або частині вартості товару. Внаслідок цього з обороту забирається значна частина капіталу експортера, цим обмежується його платоспроможність;

— кредитні обмеження для імпортера, які полягають в обмеженні максимальної суми кредиту, строку видачі, збільшенні процентної ставки при наданні у кредит грошових коштів, зумовлені їх цільовим використанням (імпорт товарів);

— консульські збори — плата за надання консульської фактури; характерні для країн Латинської Америки;

— прикордонні збори фіскального характеру;

— обмеження стосовно іноземних вино-горілчаних виробів;

- дискримінаційні збори з автомобілів;
- статистичні та адміністративні збори, які здійснюються з метою забезпечення ретельного статистичного обліку зовнішньоторгових вантажів;
- спеціальні збори на імпорتنі товари (наприклад, в ЄС установленні спеціальні збори при імпорті оцинкованого заліза);
- муніципальні збори;
- поштові збори;
- портові збори;
- збори на розвиток експорту;
- збори на добровинні цілі (Туреччина, Ірак, Іран).

Іноді всі збори можуть бути об'єднані в єдиний консолідований імпортний податок. Наприклад, в Уругваї та Сирії він становить від 5 до 40 % митної вартості імпортованого товару.

Про різноманітність цього інструмента нетарифного регулювання свідчить спектр усіх імпортних податків та зборів, які застосовуються в ЄС. Згідно зі ст. 20 Митного кодексу ЄС, при імпорті в ЄС крім мит товари оподатковуються:

- митними доплатами на окремі товари;
- внутрішніми податками та зборами;
- компенсаційними зборами на деякі сільськогосподарські продукти. У рамках усього ЄС додатковим митом оподатковується борошно, деякі види цукру та деякі товари, що містять цукор. У Греції з будь-якої імпортної угоди вартістю понад 200 тис. драхм стягується імпортний збір за ставкою 1 %, але не вище 5 тис. драхм. У Великобританії з імпортного автомобіля збирається податок у розмірі 10% його оптової вартості. У Данії — збір на охорону навколишнього середовища (з вартості посуду, виделок, ложок одноразового використання — за ставкою 50%, з хімікатів, що використовуються для виготовлення торгового упакування для рідини — 20 %, з озоноруйнуючих речовин — за специфічними ставками). Оподатковуються також товари, що виділяють вуглекислий газ (виключаючи деякі види палива); дослідницьким

збором оподатковуються маргарин та його вітамінні модифікації. При імпорті автомобілів та прогулянкових суден сплачується реєстраційний збір.

Найважливішим із внутрішніх податків, якими оподатковуються імпортовані товари в ЄС, є ПДВ. З 1 січня 1993 р. мінімальна ставка ПДВ в усіх країнах ЄС становить 15 %, але їм дозволено зберігати нульові та понижені ставки, які існували до 1 січня 1991 р. Тому фактичне розкидання базових ставок ПДВ у різних країнах ЄС досить значне. Занижені ставки ПДВ, які мають бути не менше 5 %, можуть встановлюватись на продукти харчування, напої (крім алкогольних), послуги та товари, які застосовуються у сільському господарстві (крім машин та обладнання), ліки, книги, газети, соціальне житлове будівництво, послуги у прикордонній справі. В усіх державах ЄС збираються й акцизні збори, система збирання яких в різних державах різна. З 1 січня 1993 р. введені єдині мінімальні ставки цього податку. З метою збереження соціальної рівноваги ЄС підтримує на певному рівні ціни на продукцію, яка продукується європейськими фермерами. Для забезпечення підвищення цін на імпортовану продукцію до потрібного рівня застосовуються ковшні збори. Ними оподатковуються живі тварини, м'ясо, молочні продукти, зернові, деякі овочі та фрукти, продукти з них, олійне насіння і деякі інші сільськогосподарські продукти. У додаток до імпортованого збору з деяких товарів, зазначених в інтегрованому тарифі, збирається сільськогосподарський збір. Ним оподатковуються деякі живі тварини, м'ясо, молочні продукти, жир свиней та пташиний жир. Цей збір збирається за специфічними ставками, які встановлюються регламентами ЄС. Ще один вид додаткових платежів у зв'язку з імпортом аграрної продукції — компенсаційний збір. Він збирається зі свіжих овочів, фруктів, деяких рибопродуктів. *Державні закупки* — прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортовані. Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 р.,

який отримав назву "Акт "Купуй американське", платив на 12 % більше, а для оборонних товарів — на 50% більше американським постачальником порівняно з іноземними. У країнах ЄС, де донедавна засоби зв'язку були державними, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм вимагалось купувати таке обладнання лише у своїх виробників.

Вимоги про вміст місцевих компонентів — прихований метод торговельної політики держави, який законодавчо встановлює частку участі національних виробників у виробництві імпортованого товару. Зазвичай вимога про вміст місцевих компонентів використовується країнами, що розвиваються, у рамках політики імпортозаміщення, яке передбачає створення та нарощування національної бази виробництва імпортованих товарів, з метою наступної відмови від їх імпорту. Уряди розвинених країн використовують вимогу про вміст місцевих компонентів з метою запобігання переміщення виробництва у країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти тим самим рівень зайнятості. Наприклад, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

Фінансові методи торговельної політики

Розглянуті вище методи протекціонізму здебільшого призначені для обмеження імпорту. Для стимулювання експорту у практиці міжнародної торгівлі використовуються фінансові методи, значна частина яких базується на прямому чи непрямому гарантуванні та субсидуванні урядом національних експортерів. У наш час застосування фінансових методів значною мірою обмежене, оскільки багатосторонні домовленості у рамках ВТО вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Проте більшість країн світу, незважаючи на це, використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми. Тим самим вони добиваються зниження вартості експортних товарів і підвищення внаслідок

цього їх конкурентоспроможності на світовому ринку. До джерел фінансування експорту належать такі:

- державний бюджет;
- навколоурядові установи (банки, фонди, спілки);
- приватні експортери;
- банки, які обслуговують приватних експортерів.

Відмінність фінансових методів торговельної політики від звичайного фінансування та кредитування експортно-імпортних операцій полягає в такому: фінансування експорту як метод зовнішньоторговельної політики має на меті дискримінацію іноземних компаній на користь національних виробників та експортерів, а звичайне фінансування та кредитування зовнішньоторговельних операцій — надання банками оборотного капіталу для здійснення конкретних зовнішньокомерційних угод.

Найпоширенішими фінансовими методами зовнішньоторговельної політики є такі:

- субсидування;**
- експортне кредитування;**
- демпінг.**

Угода з субсидій та компенсаційних заходів (СКЗ), укладена в рамках Уругвайського раунду ГАТТ, визначає субсидію як "фінансовий внесок уряду та якого-небудь державного органу" і "пільгу, отриману у зв'язку з цим". Фінансовий внесок може включати безпосередню передачу коштів, потенційні прямі перекази (наприклад такі, як кредитні гарантії), не затребування урядом частини свого доходу, надання урядом товарів та послуг, крім інфраструктури урядові закупки товарів або іншу форму державної підтримки.

Субсидія — фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн — учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватись індивідуально, окремій галузі, окремому

регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв. Основними ознаками субсидії є:

- використання бюджетних коштів для надання такої підтримки;
- вилучення в результаті її падіння економічної вигоди утримувачами субсидії.

З торгово-політичної точки зору застосування субсидій може бути пов'язане з певною дискримінацією, яка виявляється в тому, що виробники субсидованого товару можуть користуватись додатковими ресурсами і відповідно перевагами. З погляду зовнішнього ринку ситуація не відрізняється від умов збуту товарів за демпінговими цінами з тією лише різницею, що в умовах субсидування заниження ціни для виробника компенсується не за рахунок підвищення цін на іншому ринку, а за рахунок перерозподілу коштів через держбюджет. Конкуренти при цьому не мають доступу до таких ресурсів.

За оцінками МВФ, у 70—80-ті роки у країнах ОЕСР обсяг субсидій становив близько 1,5 % ВВП. Субсидування зазвичай концентрується в окремих секторах, в результаті державні субсидії дуже сильно впливають на міжнародну торгівлю деякими товарами. Традиційно найбільших масштабів субсидування набуває у торгівлі сільськогосподарськими товарами. Субсидії відрізняються великою різноманітністю з погляду механізмів здійснення підтримки, об'єктів субсидування та законності їх застосування згідно з Угодою СКЗ. Класифікацію субсидій наведено на рис. 17.



Рис. 17. Класифікація субсидій

Прямі субсидії — це безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару. Вони дорівнюють різниці витрат експортера або виробника та отриманого ними доходу. У даному випадку — це безпосереднє дотування виробника (експортера) при його виході на зовнішній ринок. З початку 60-х років прямо субсидувались дороговартісні товари промислового експорту розвинених країн — судна, авіатехніка. Ці субсидії заборонено правилами ВТО.

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

Перехресні субсидії — це дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів

державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін. Наприклад, встановлення занижених тарифів на транспортування деяких категорій товарів, коли збитки, що виникають, покриваються за рахунок високих цін переведення інших товарів.

Субсидії можуть надаватись як виробникам товарів, конкуруючих з імпортом, так і виробникам товарів, які експортуються. Для виробників в обох випадках субсидія — це негативний податок, оскільки він не вираховується з їх прибутку, а навпаки, виплачується їм урядом.

Внутрішні субсидії — різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих з імпортом. Це найбільш замасковане субсидування.

Експортні субсидії — це бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт.

Субсидування затрат — це дотування використовуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури.

Субсидування товару (продукту) — прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту.

Субсидування споживання — наприклад, субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів.

Субсидування перебудови структурного виробництва — наприклад, субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою.

Субсидування окремих регіонів — наприклад, субсидії найбільш економічно відсталим в економічному та соціальному відношенні регіонам.

Найважливішою проблемою застосування субсидії є можливість дискримінації. Дискримінація відносно доступу до субсидії — основна передумова виникнення елементів недобросовісної конкуренції у

міжнародній торгівлі, яка виявляється у можливості використання бюджетних ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності товару.

У сучасній практиці фактор дискримінації при наданні субсидії відбивається у понятті специфічних субсидій.

Специфічна субсидія — субсидія, яка надається субсидуючим органом у межах його компетенції лише окремим підприємствам чи галузям або групам підприємств. Основна ознака такої субсидії — відсутність об'єктивних критеріїв для забезпечення доступу до субсидії. Якщо ж доступ до субсидії може отримати невизначене коло осіб, які відповідають яким-небудь загальним об'єктивним критеріям або умовам, то така субсидія не є специфічною і компенсаційні заходи не застосовуються. Дія Угоди СКЗ поширюється тільки на специфічні субсидії.

Угода СКЗ визначає законність застосування субсидій та вказує, які субсидії мають бути заборонені, які дозволяються (тобто стосовно яких не можуть бути вжиті компенсаційні заходи) і які можуть використовуватись лише у тому випадку, якщо вони не завдають шкоди інтересам торгових кіл інших країн. Угода СКЗ встановлює три категорії субсидій:

1) "*заборонені*" субсидії" — якщо вони обумовлені показниками експортної діяльності або переважним використанням вітчизняних товарів перед імпорфтними. Стосовно таких субсидій передбачається спеціальний порядок врегулювання суперечок. Його основними рисами є: прискорений розгляд справи органом з розв'язку суперечок (ОРС) і безумовне скасування субсидій, визнаних "забороненими". Якщо це не буде зроблено у встановлений строк, країні, яка подала скаргу, дозволяється вжити компенсаційні заходи;

2) субсидії, "*які дають підстави для вживання заходів*" — якщо вони викликають негативні наслідки, а саме:

—шкоду національній економіці імпортуючої держави — члена ВТО;

—"зникнення" або ураження вигід, які прямо чи непрямо вилучаються державами-членами за ГАТТ-94;

—серйозну шкоду інтересам інших держав — членів ВТО. "Серйозну шкоду" може бути встановлено за наявності сукупності двох умов:

а)субсидія має своїм результатом:

—витискання або перешкоду імпорту подібних товарів на ринок країни, яка використовує субсидію;

—витискання або перешкоду експорту подібних товарів з однієї держави-члена на ринок третьої країни;

—значне зниження цін, цінову депресію, стримування цін або нереалізовані продажі подібних товарів в інші держави — члени ВТО;

—збільшення в масштабах світового ринку частки якогось окремого субсидованого товару порівняно із середньою часткою у попередні три роки. Це не стосується товарів, щодо яких застосовуються інші міжнародні домовленості;

б)частка субсидій у вартості товару перевищує 5 %. У таких випадках доводити, що субсидія не зачіпає інтересів інших учасників, повинна країна, яка надає субсидії. Цей критерій не застосовується до субсидій відносно цивільної авіатехніки.

Учасники Угоди СКЗ, інтереси яких порушені таким субсидуванням, можуть передати справу на розгляд ОРС. При підтвердженні факту завдання шкоди, країна, яка надає субсидію, повинна відкликати субсидію чи вжити заходи щодо усунення шкоди;

3) субсидії, *"які не дають підстав для вживання заходів"* — якщо вони не є специфічними та якщо не підпадають під одну з трьох таких категорій допомоги:

—допомога на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (до 75 % від їх вартості після початку виробництва, або до 50 % — до початку виробництва);

—допомога, яка надається у рамках програм регіонального розвитку;

—допомога, закликана сприяти адаптації наявного обладнання до нових екологічних вимог.

Якщо застосування таких субсидій негативно впливає на національну промисловість інших учасників Угоди СКЗ, останні можуть використовувати процедуру консультацій або звернутись в арбітраж.

Найбільше впливають на розвиток міжнародної торгівлі *експортні субсидії*. У додатку I до Угоди СКЗ представлені такі види експортних субсидій:

—*прямі урядові субсидії* фірмам-експортерам або експортним галузям, які надаються залежно від обсягів експорту;

—субсидії у формі *правил продажу валютної виручки*, які надають вигоди експортерам (наприклад, застосування більш вигідних для окремих фірм фіксованих валютних курсів або більш сприятливих правил обов'язкового продажу валюти експортерами яких-небудь товарів, ніж при імпорті або інших зовнішньоторговельних операціях);

—застосування при транспортуванні експортних вантажів на території країни-експортера *нижчих транспортних тарифів*, ніж при транспортуванні аналогічних вантажів, призначених для внутрішнього ринку, за рахунок використання бюджетних коштів або встановлення урядом *обов'язкових пільгових тарифів для транспортування* експортних товарів;

—реалізація урядом або його органами проектів, які забезпечують виробникам експортних товарів *отримання сировини, матеріалів та інших товарів і послуг*, необхідних для виробництва експортних товарів, за цінами нижчими ніж ті, які формуються на ринках (продуценти експортних товарів мають можливість отримувати необхідні для їх виробництва елементи на більш сприятливих умовах, ніж іноземні конкуренти та продуценти аналогічної продукції для внутрішнього ринку);

—повне або часткове *звільнення від прямих податків* або соціальних обов'язкових для підприємств платежів, *їх повернення або відстрочення уплати*, які надаються експортерам у прямій залежності від розвитку експорту. Субсидія може бути реалізована і у вигляді *більш сприятливих правил для розрахунку прямих податків* для експортерів;

—звільнення експортних товарів від непрямих податків, які сплачуються при виробництві та реалізації товарів, використаних на стадіях виробництва сировини, напівфабрикатів та інших засобів виробництва для наступного їх застосування при виробництві експортних товарів. Інакше: субсидія може бути реалізована у вигляді звільнення від податків постачальників товарів для виробництва експортної продукції;

—повне або часткове звільнення чи повернення імпорتنих мит, податків та інших платежів, які звичайно збираються при імпорті, для товарів, призначених для використання при виробництві експортних товарів;

—надання урядом або спеціальними органами під контролем уряду гарантій стосовно експортних кредитів або страхування на випадок збільшення витрат виробництва чи валютних ризиків при здійсненні експортних операцій на умовах, більш сприятливих, ніж у звичайній комерційній практиці, коли оплата експортером таких послуг та гарантій не покриває фактичних витрат для їх реалізації, а різниця фінансується держбюджетом;

—надання експортних кредитів на умовах, більш сприятливих, ніж це дозволяють фінансові ринки, з покриттям різниці за рахунок держбюджету або повне чи часткове покриття за рахунок бюджету витрат залучення експортних кредитів на фінансовому ринку. Такі субсидії можуть надаватися безпосередньо урядом або спеціальними органами, які перебувають під його контролем.

Наслідком надання експортних субсидій є розширення продажу товару на зовнішньому ринку при падінні цін на нього. Теоретично втрати від падіння цін і витрати на субсидію мають компенсуватися за рахунок зростання обсягу продажів. Тому остаточний ефект значною мірою буде залежати від еластичності попиту на товар на зовнішньому ринку за ціною — чим вона вище, тим більш вигідне субсидування.

Побічним ефектом експортного субсидування, якщо воно безпосередньо здійснюється залежно від показників експорту, може бути

зростання цін на внутрішньому ринку, яке відбувається внаслідок переключення ресурсів товару із внутрішнього ринку на зовнішній.

Основне завдання експортних субсидій — розширення експортних ринків, збільшення збуту та штучне підвищення конкурентоспроможності експортних товарів, яке вирішується шляхом використання коштів національного бюджету. Таким чином, субсидування — це допомога експортним секторам шляхом перерозподілу коштів платників податку (населення та підприємства інших галузей) через держбюджет.

Для країни-експортера субсидування — це додаткові бюджетні витрати. У разі, якщо питома вага внутрішніх прямих податків (від непрямих податків експорт звільняється у більшості країн) у ціні товару більша, ніж розмір субсидій, то розширення збуту приведе навіть до збільшення бюджетних доходів. На практиці так буває рідко, оскільки це можливо лише при дуже маленькому розмірі субсидій відносно ціни товару і при дуже високій прибутковості його експорту.

Від субсидування завжди виграють продуценти експортних товарів та експортери; економіка країн завжди зазнає чистих втрат. Субсидування фактично означає продаж товарів іноземним покупцям нижче рівня фактичних затрат на їх виробництво у країні-експортері. У цьому сенсі вони являють собою відплив коштів з країни.

Країна-експортер може користуватись такими мотивами при наданні субсидій:

— надання додаткових вигід продуцентам та експортерам за рахунок деяких витрат для економіки країни у цілому. Основний тягар — на платниках податків і підприємствах галузей, які не пов'язані з виробництвом субсидованого товару;

— підтримка зайнятості в експортних галузях;

— стимулювання розвитку тих чи інших галузей з міркувань удосконалення структури економіки;

— витіснення іноземних конкурентів з ринку;

—розширення експорту як джерела іноземної валюти.

Надання експортних субсидій має дещо суперечливі наслідки, оскільки одночасно непрямо стимулює імпорт. Це пояснюється тим, що розширення експорту, яке відбувається завдяки субсидіям, сприяє припливу іноземної валюти і укріпленню курсу національної валюти, а отже, і підвищенню конкурентоспроможності іноземних товарів на внутрішньому ринку країни-експортера та її падінню для експортних товарів. В результаті зростає попит на імпорт. Таким чином, немає сенсу субсидувати експорт товарів, які є важливими джерелами валютних надходжень.

Економічні наслідки для країни-імпортера у цілому подібні до наслідків демпінгу. Споживачі субсидованих товарів мають можливість купувати їх за нижчими цінами. Отже, субсидування означає економічний виграш для країни-імпортера, який дістанеться споживачам субсидованого товару. Але продуценти товару у країні імпорту зазнають втрат за рахунок загострення цінової конкуренції та скорочення випуску товару. Номінальний виграш споживачів буде більшим, ніж програш виробників. Втрати виробників, як і при демпінгу, є важливим мотивом застосування обмежувальних заходів проти субсидованих товарів.

Внутрішнє субсидування товарів, які конкурують з імпортом, є інструментом зовнішньоторговельної політики, який обмежує імпорт та сприяє заміщенню імпортних товарів товарами, що виробляються всередині країни.

Економічний ефект виявляється у розширенні внутрішнього виробництва. Відмінність від ситуації з використанням імпортних мит або квот полягає у тому, що у разі використання внутрішніх субсидій не змінюються ціни на внутрішньому ринку субсидованого товару.

Економічні втрати рівномірно розподіляються на всіх споживачів і виробників, оскільки субсидія надається із держбюджету. Введення внутрішньої субсидії на товари, які конкурують з імпортом, викликає одразу декілька економічних ефектів:

1) розширяється внутрішнє виробництво даного товару за рахунок витіснення з внутрішнього ринку імпортних товарів та скорочення обсягу імпорту. Масштаби розширення виробництва пропорційні розміру субсидії у розрахунку на одиницю товару і еластичності виробництва за ціною. Теорія рекомендує встановлювати такий розмір субсидій, щоб він був дещо меншим різниці між ціною товару на внутрішньому ринку, яка могла б скластися у випадку повної відсутності імпорту, та фактичною ціною, яка склалася в результаті конкуренції з іноземними товарами. Така субсидія забезпечує поступове підвищення ефективності внутрішніх продуцентів товару, які будуть змушені знижувати витрати виробництва для того, щоб зберегти своє становище на ринку;

2) частину субсидії отримують ефективні підприємства, що сприяє розширенню виробництва. Ця частина приблизно дорівнює сумі добутку розміру субсидії та обсягу виробництва, який може існувати без субсидування (тобто успішно конкурувати з імпортом), та приблизно половині добутку величини субсидії у розрахунку на одиницю товару та обсягу виробництва, який забезпечується лише за рахунок субсидування (тобто це розмір зростання обсягу виробництва у разі введення субсидії або відповідно його падіння у випадку скасування субсидії);

3) відбувається штучне стимулювання неефективних підприємств та виробництв, які так чи інакше користуються субсидією. Ці витрати — це втрати економіки, а їх розмір приблизно дорівнює половині добутку розміру субсидії на одиницю товару та обсягу виробництва, який забезпечується лише за рахунок субсидування (тобто це розмір зростання обсягу виробництва у разі введення субсидії або відповідно його падіння у випадку її скасування).

Припинення субсидій призводить до зворотних ефектів. Споживачі виграють на економії бюджетних коштів. Розподіл втрат буде таким самим, але з протилежним значенням.

Усі ці міркування правильні за умови вільного переміщення капіталів, робочої сили та інших факторів виробництва між галузями. У протилежному випадку слід враховувати можливі втрати або вигоди, пов'язані зі зміною структури виробництва (наприклад, витрати на допомогу у зв'язку з безробіттям та створення нових виробництв, нових робочих місць).

ТЕМА 6. ПОНЯТТЯ «МІЖНАРОДНИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ КОНТРАКТ» ТА ЙОГО МІСЦЕ У ПРОВЕДЕННІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ.

1. Міжнародна комерційна операція та етапи її проведення.
2. Поняття «міжнародний комерційний контракт».
3. Основні принципи міжнародного комерційного контракту.

1. Міжнародна комерційна операція та етапи її проведення

Міжнародна комерційна операція (МКО) — це дії, спрямовані на організацію, проведення та регулювання процесу обміну товарами, послугами і результатами творчої діяльності між двома або кількома контрагентами різної національної належності.

Об'єкти МКО — процеси обміну товарами, послугами та результатами творчої діяльності. Вони визначають види МКО. Види МКО залежно від критерію систематизації наведені на рис.18. Класифікація МКО за об'єктами торгівлі показана на рис.19.

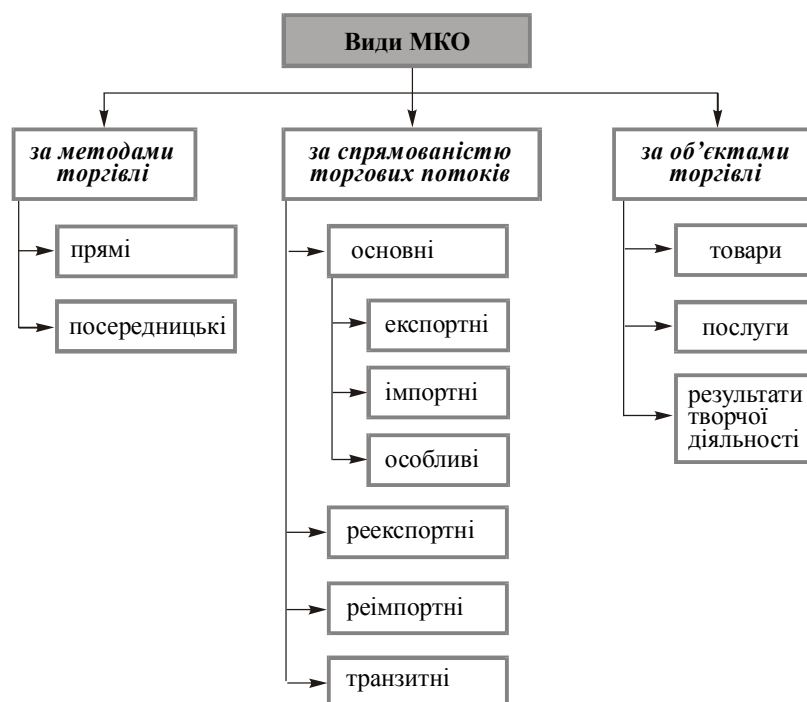


Рис. 18. Види МКО



Рис. 19. Класифікація MKO за предметом

Суб'єкти MKO — це учасники, тобто сторони, які перебувають у договірних відносинах з купівлі-продажу товарів, послуг і результатів творчої діяльності та мають право здійснювати комерційну діяльність. Багатокритеріальна класифікація суб'єктів MKO наведена на рис. 20.

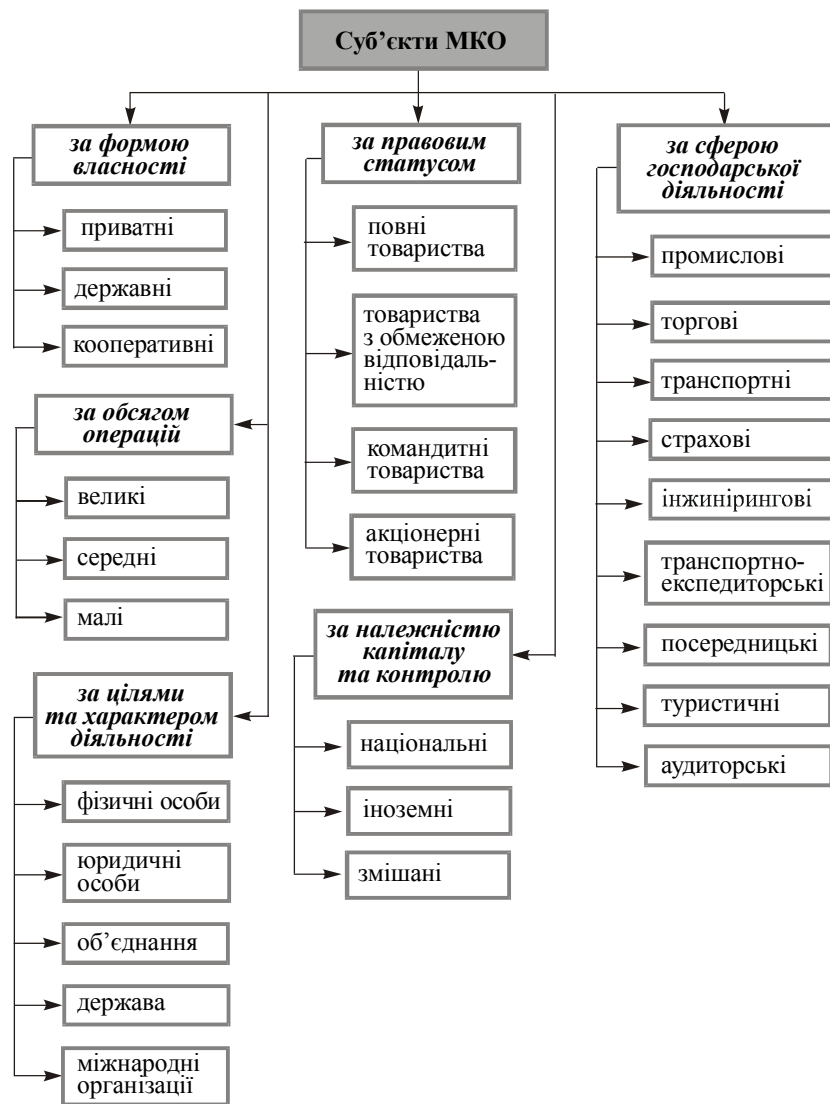


Рис. 20. Багатокритеріальна класифікація суб'єктів МКО

Міжнародна практика проведення комерційних операцій передбачає здійснення певних видів діяльності, що складаються з етапів, на кожному з яких вирішуються конкретні питання і виконуються формальності, пов'язані з підготовкою, оформленням, пересилкою та обробкою документів, необхідних для забезпечення виконання операції. Етапи проведення МКО подані на рис. 21.



Рис. 21. Етапи проведення МКО

Слід визнати, що перший (підготовчий) етап належить до суто маркетингових досліджень, які не є предметом курсу МКК. Сам контракт (договір, угода) з'являється на другому (організаційному) етапі, де він укладається. І на третьому (виконавчому) етапі контракт стає головним документом для завершення МКО, який регулює взаємовідносини між контрагентами.

2. Поняття «Міжнародний комерційний контракт»

Міжнародний комерційний контракт — це правова форма, що відображає МКО; договір (угода, пакт, конвенція) між двома чи кількома контрагентами, які перебувають у різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності.

Міжнародний характер контракту національні законодавства, міжнародні документи визначають у різні способи: від посилання на місце перебування контрагента чи перебування партнерів у різних країнах до використання загальніших критеріїв — таких, як «контракт, який відображає інтереси міжнародної торгівлі».

Все вищезгадане визначає *основні ознаки міжнародного комерційного контракту*, а саме:

- ◆ контрагенти перебувають у різних країнах;
- ◆ товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт (виняток — реекспортна операція, коли товар не завозиться до країни реекспорту);
- ◆ розрахунки в іноземній валюті (виняток — товарообмінні операції);
- ◆ комерційний характер.

Згідно з теорією договору (контрактне право), **контракт** — це узгодження волі двох або декількох суб'єктів з метою виникнення, зміни чи зупинення відповідних обов'язкових відносин (обов'язків). Звідси й правове визначення МКК.

Міжнародний комерційний контракт — узгодження волі, досягнуте в ході переговорів контрагентами МКО про основні умови виконання взаємних обов'язків.

МКК виконує такі функції:

- юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищене законом;
- визначає порядок, способи і послідовність здійснення кроків партнерами;
- передбачає способи забезпечення обов'язків.

3. Основні принципи міжнародного комерційного контракту. **Основні принципи МКК**

Основними принципами МКК є:

- свобода контракту;
- обов'язковість контракту;

- добросовісність та чесна ділова практика.

Свобода контракту

Втіленням цього принципу є:

- вільне рішення про укладення чи неукладення МКК;
- вільний вибір контрагентів;
- вільне визначення змісту майбутнього МКК;
- вільне вирішення питання про спосіб і форму укладення МКК;
- свобода зміни контракту в цілому чи окремих його положень;
- право вирішувати питання про розірвання контракту.

Обов'язковість контракту

Належним чином укладений контракт є обов'язковим для сторін. Це є наслідком свободи укладення контракту, так, як і правило, згідно з яким укладений контракт повинен виконуватися відповідно до свого змісту.

Добросовісність і чесна ділова практика

Обов'язком сторін протягом чинності контракту, включаючи і процес переговорів, є діяти на засадах добросовісності і чесної ділової практики. Це означає, що сторони не можуть виключити чи обмежити названий принцип у контракті.

ТЕМА 7. УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОМЕРЦІЙНОГО КОНТРАКТУ.

1. Дійсність МКК.
 2. Переговори.
 3. Оферта та акцепт в сфері міжнародної торгівлі.
 4. Порядок укладання контракту.
 5. Способи укладання контракту.
 7. Момент укладання контракту. Форма контракту. Мова контракту.
- Кількість оригінальних примірників і копій.

1. Дійсність МКК

Для виникнення юридично значимого МКК необхідні відповідні умови, без яких такий контракт не можна вважати дійсним. Згідно з чинним законодавством такими умовами є:

- ділова угода осіб, які беруть участь в укладенні контракту;
- правоздатність і дієздатність осіб, які укладають контракт;
- узгодженість волі сторін;
- предмет контракту;
- основа контракту.

Воля — це усвідомлення відповідної поведінки, яка включає і відповідні наміри, спрямовані на досягнення певної мети.

Особливості волі:

- спосіб висловлення волі (рис. 22);
- свобода волі;
- серйозність;
- наявність дієздатних та правоздатних суб'єктів;
- спрямованість на досягнення можливих результатів.



Рис. 22. Способи висловлення волі

Узгодженість волі — це внесення одним суб'єктом МКО пропозиції, спрямованої на встановлення, змісту або розірвання майново-правових відносин і безумовне прийняття її другим суб'єктом.

Слід розрізняти такі поняття, як дійсна воля і висловлена воля.

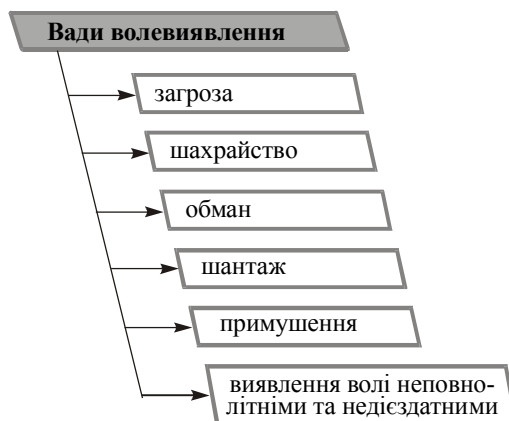


Рис. 23. Вади волевиявлення

Коли волевиявлення здійснюється з перерахованими вадами, контракт може вважатися недійсним через невідповідність волевиявлення дійсній волі або через вади юридично значимої волі (неповнолітні, недієздатність).

Загроза — залякування другої сторони певним злом з метою змусити її укласти контракт.

Характеристики загрози:

1) загроза має бути реальною та серйозною, щоб той, кому вона адресована, не мав іншої розумної альтернативи, крім укладення контракту на умовах, запропонованих іншою стороною;

2) у разі невинуватої загрози потрібно розглядати два випадки: по-перше, дії неправомірні самі по собі (наприклад, фізичне насилля), по-друге, дії правомірні, однак мета цієї загрози неправомірна (наприклад, подання судового позову з єдиною метою — змусити другу сторону укласти контракт на запропонованих умовах).

3) загроза, спрямована проти репутації або економічних інтересів.

Омана — невірне уявлення щодо фактів та правових норм, які діють у момент укладання контракту.

Характеристики:

- 1) фактична омана чи омана щодо права;
- 2) вирішальність моменту часу.

Значна омана — це омана, яка стосується істотних властивостей предмета, особи, з якою укладається контракт, якщо він укладається з урахуванням особи; а також обставин, які за звичайних, загальноприйнятих правил чи згідно з намірами сторін вважаються вирішальними, і сторона, яка діяла під впливом омани, не уклала контракт такого змісту в іншому разі. А також:

Характеристики:

- 1) серйозність.
- 2) умови щодо сторони, не введеної в оману. Сторона, введена в оману, може відмовитися від контракту, якщо тільки друга сторона не заслуговує правового захисту, тому що вона причетна до помилки сторони, введеної в оману. А також:

- якщо обидві сторони були однаково введені в оману;
- якщо помилка сторони, введеної в оману, була викликана другою стороною;
- якщо друга сторона знала чи повинна була знати про помилку сторони, введеної в оману;

- 3) умови щодо сторони, введеної в оману. Названа сторона не може відмовитися від контракту в таких випадках: по-перше, коли помилка є результатом грубої необережності сторони, введеної в оману; по-друге, коли сторона, введена в оману, взяла на себе ризик омани чи в силу обставин цей ризик повинен бути перекладений на неї;

- 4) перевага правового захисту в зв'язку з невиконанням контакту над правовим захистом на основі омани.

Шахрайство — свідоме, навмисне введення в оману другої сторони, з метою укладення з нею контракту.

Різниця між шахрайством і оманною в характері та цілях намірів сторони, що займається шахрайством. Друга сторона в цьому випадку має право відмовитися від контракту.

Примушення — спричинення моральних чи фізичних страждань, а також зла другій стороні з тим, щоб змусити її укласти контракт.

«Приховані недомовки» — це випадок, коли щось заявлено, але без наміру зобов'язати себе цим волевиявленням.

В юридичній науці, виходячи з інтересів забезпечення правових гарантій, діє принцип, згідно з яким «приховані недомовки» не мають юридичного значення.

2. Переговори

Як правило, сторони вступають у переговори для того, щоб досягти згоди. Характеристика поняття «переговори»:

1) переговори не зобов'язують їх учасників і кожна зі сторін має право перервати їх у будь-який момент за власним бажанням;

2) сторона, яка вела переговори, не маючи намірів укладення контракту, несе відповідальність за збитки, спричинені внаслідок ведення переговорів.

3) сторона, яка вела переговори з наміром укладання контракту, але потім відмовилася від своїх намірів без достатніх на те підстав, також несе відповідальність за збитки, завдані іншій стороні;

4) компенсація збитків, завданих другій стороні внаслідок порушення обов'язку вести переговори свідомо;

5) обов'язок конфіденційності. Якщо сторони зацікавлені в тому, щоб певна інформація, яка передається другій стороні, не була розголошена чи використана з іншими цілями, ніж ті, для яких вона передавалася, вони заявляють таку інформацію як конфіденційну. Порушення конфіденційності накладає обов'язок компенсувати збитки;

6) кожна зі сторін сплачує власні витрати на підготовку до укладення контракту. Спільні витрати сплачуються в рівних частках;

7) попередній контракт. У кінці переговорів дуже часто досягається угода сторін у вигляді попереднього контракту, тобто угоди, згідно з якою сторони зобов'язуються укласти пізніше основний контракт.

3. Оферта та акцепт в сфері міжнародної торгівлі.

Згідно з українським законодавством діє визначений порядок укладання контракту, тобто встановлена процедура, відповідно до якої угода сторін про встановлення контрактних відносин вважається досягнутою, а контракт оформленим. Ця процедура складається з двох частин — пропозиції про укладання контракту (оферти) однієї сторони і прийняття цієї пропозиції другою стороною (акцепт).

Пропозиція (оферта) — волевиявлення правоздатного суб'єкта МКО, яке містить істотні складові частини майбутнього контракту і зроблене з наміром укласти контракт.

Щоб пропозиція про укладання контракту вважалася дійсною, вона повинна відповідати конкретним вимогам, а саме:

- 1) адресат пропозиції — одна або кілька конкретних осіб;
- 2) свобода волевиявлення;
- 3) правоздатність та дієздатність суб'єктів;
- 4) серйозність;
- 5) кваліфікованість;
- 6) оферта має містити в собі істотні пункти майбутнього контракту.

Розрізняють два види оферти — тверда та вільна.

Тверда оферта — це документ, відісланий продавцем одному можливому покупцеві, в якому дається письмова пропозиція на продаж певного товару, де вказуються істотні умови майбутнього контракту і визначений термін дії оферти.

Вільна оферта — це документ, який може бути виданий на одну і ту саму партію товару кільком можливим покупцям; не зв'язує продавця своєю пропозицією і не встановлює строку для відповіді.

Відміна пропозиції укладення контракту

Згідно з Віденською конвенцією про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Відень, 1980) і Принципів міжнародних комерційних контрактів (UNIDROIT, 1994), оферта може бути відмінена, якщо повідомлення про відміну отримано адресатом оферти раніше або в той самий момент, коли оферта отримана.

Відкликання оферти

Відповідно до міжнародного права, оферта може бути відкликана, якщо повідомлення про відкликання буде отримане адресатом оферти до відправки ним акцепту.

Проте пропозиція не може бути відкликана: а) за невідкликаної оферти і б) за умови, коли адресат оферти покладається на невідкликаність оферти.

Прийняття (акцепт) пропозиції (оферти) — це волевиявлення одного суб'єкта, яке володіє всіма властивостями пропозиції.

Форми прийняття пропозиції (оферти).

- 1) безумовний акцепт оферти;
- 2) акцепт контроферти;
- 3) прийняття пропозиції та мовчання протилежної сторони;
- 4) прийняття пропозиції із запізненням.

Безумовний акцепт оферти

Акцепт — заява або інша поведінка адресата оферти, яка виражає його згоду з офертою. Пропозиція (оферта) повинна бути прийнята без жодних застережень або обмежень.

Акцепт контроферти

За наявності обмежень або застережень можна говорити про нову пропозицію, де сторони помінялися місцями: ініціатор виступає в ролі особи, яка приймає пропозицію, а той, хто приймає пропозицію, перетворюється на ініціатора.

Прийняття пропозиції і мовчання протилежної сторони

Відповідно до загальних правил, мовчання або бездіяльність самі по собі не є акцептом. Ситуація може мати інший вигляд у тому разі, коли сторони узгодили між собою те, що мовчання означатиме акцепт чи коли це впливає з ділової практики або звичаю.

Проте в будь-якому разі для прийняття оферти недостатньо в односторонньому порядку заявити в своїй пропозиції, що вона буде акцептована за умови мовчання адресата. Адресат оферти вільний не лише акцептувати чи не акцептувати оферту, але він може також її просто проігнорувати.

Прийняття пропозиції із запізненням

Прийняття пропозиції із запізненням трактується по-різному в законодавстві окремих країн. Наприклад, згідно з італійським — в ініціатора пропозиції є право затвердити запізніле прийняття оферти, причому достатньо тільки заявити контрагентові, що контракт укладено. В деяких законодавствах прийняття пропозиції із запізненням вважається новою офертою, згоду з якою потрібно отримати від ініціатора.

Якщо заява про прийняття пропозиції, зроблена своєчасно, отримана ініціатором пізніше терміну для прийняття оферти, тоді контракт вважається укладеним, якщо ініціатор знав або міг знати про своєчасно відправлену відповідь, з іншого боку, контракт вважається неукладеним, якщо ініціатор відразу ж після отримання пропозиції, повідомить другій стороні, що він не бажає себе зв'язувати своєю офертою.

Відміна акцепту

Акцепт може бути відмінений, якщо повідомлення про відміну отримане оферентом раніше чи в момент отримання акцепту. Слід наголосити, що оферент не може змінити свого рішення після того, як адресат оферти відправив свій акцепт. (Відень, Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу).

4. Порядок укладання МКК

Порядок укладання МКК показано на рис. 24.



Рис. 24. Порядок укладання МКК

1. Переддоговірний період

Основними шляхами попередніх переговорів вважають поштове, телеграфне, телетайпне листування, особисті зустрічі, розмови по телефону та різні їх комбінації. Найпоширеніший шлях — це листування. Для встановлення контактів з майбутніми контрагентами на виставках і ярмарках, для укладання контрактів на великі партії товарів використовуються особисті зустрічі партнерів. А для укладання контрактів на масові стандартні товари, коли основні умови є типовими і відомі як продавцю, так і покупцю, переговори ведуться здебільшого по телефону.

2. Проект контракту

В практиці міжнародних економічних відносин немає чіткої регламентації щодо того, хто готує текст контракту. Його можуть готувати представники обох сторін за масштабних операцій, пов'язаних з рухом чималих грошових мас та матеріальних цінностей; представники однієї сторони, коли це рядовий контракт; покупець — коли укладаються контракти на машини та устаткування.

3. Комерційні переговори — це вивчення об'єктивних аргументів сторін і віднаходження на цій основі компромісних рішень. Переговори

ведуться на рівні керівництва контрагентів чи призначених ними представників, які приймають рішення в рамках наданих їм повноважень.

4. У процесі узгодження умов контракту одна сторона відсилає проект контракту другій стороні, йде вивчення та знаходження компромісних рішень, і як наслідок — з'являється кінцевий текст контракту.

На цьому етапі складається цілий ряд передконтрактних документів: Протокол розбіжностей, Протокол узгодження розбіжностей, Протокол про залік взаємних вимог, Угода про зміну договору, Супровідний лист до проекту договору та до самого контракту.

5. Парафування тексту контракту — візування кожної сторінки підписами повноважних представників сторін.

Кінцевим етапом укладання контракту є його **підписання**.

5. Способи укладання контракту

МКК може укладатися в кілька способів, основні з яких представлені на рис. 25 і проаналізовані нижче. Проте, конкретний вибір способу укладання контракту залежить від особливостей та специфіки контракту та від вибору сторін.

Способи укладання МКК	Підписання контракту контрагентами
	Акцепт покупцем твердої oferty продавця
	Акцепт продавцем контрoferти покупця
	Акцепт продавцем письмової згоди покупця з умовами вільної oferty (контрoferти покупця)
	Підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем
	Обмін листами на підтвердження досягнутої раніше особистої домовленості між контрагентами

Рис. 25. Способи укладання МКК

- Підписання контракту контрагентами

МКК вважається укладеним, якщо він належним чином підписаний. Звичайно контракт підписується першими керівниками чи їхніми заступниками, тобто особами, які уповноважені дорученням, підписаним керівниками компаній, юридичні адреси яких зазначені в контракті.

Якщо контракт підписує 3 і більше сторін, то всі вони повинні підписати один контракт або кілька двосторонніх контрактів з посиланням у тексті кожного з них на зв'язок з іншим контрактом.

Якщо сторони перебувають в одному й тому самому місці, то вони одночасно підписують контракт, якщо в різних географічних пунктах, то спочатку всі примірники контракту підписує одна сторона та пересилає їх другій стороні, яка потім повертає першій стороні домовлену кількість примірників з двома підписами.

- Акцепт покупцем твердої оферти продавця

Якщо покупець згоден з усіма умовами оферти, він відсилає продавцеві письмове підтвердження, яке містить безумовний акцепт, тобто згоду прийняти без змін усі умови твердої оферти продавця.

Акцепт має виходити лише від тієї особи, якій зроблено оферту. Коли оферту зроблено із зазначенням строку для відповіді, контракт вважається укладеним, якщо відповідь про прийняття (акцепт) пропозиції одержано протягом цього терміну. Коли строку в оферті не зазначено, то прийняття має юридичне значення, якщо відповідь одержано протягом нормального необхідного часу, встановленого законодавством.

-Акцепт продавцем контроферти покупця

Якщо покупець не згоден з умовами пропозиції, він висилає продавцеві контроферту, в якій вказує свої умови та термін для відповіді.

Якщо продавець згоден з усіма умовами контроферти, він її акцептує та письмово повідомляє про це покупцю. Якщо продавець не згоден або вважає себе вільним від обов'язків з даної пропозиції, він письмово повідомляє покупця або пропонує нову оферту.

-Акцепт продавцем письмової згоди покупця з умовами вільної оферти (контроферти покупця)

Цей спосіб використовується у випадку, коли продавець має вибір контроферт кількох покупців. Продавець акцептує контроферту того

покупця, який оформив і її належним чином, відіслав у встановлений строк і якому продавець віддає перевагу.

- Підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем

У такий спосіб укладається контракт між контрагентами, які перебувають у довгострокових ділових відносинах. Це, в основному, замовлення на складне устаткування. В цих операціях покупець переважно фінансує продавця. Замовлення включає основні умови операції (товар, його кількість, термін поставки, ціна). Решта умов — у раніше укладеному контракті.

- Обмін листами на підтвердження досягнутої раніше особистої домовленості між контрагентами

В листах підтверджуються всі основні умови контракту з посиланням на відомі обом сторонам загальні умови чи попередній контракт.

6. Момент укладання контракту

Від цього моменту залежить, по-перше, конкретне вирішення можливого спору між сторонами контракту; по-друге, встановлення строку поставки, ціни; по-третє, визначення моменту переходу права власності на проданий товар.

На сучасному етапі діють різні правові рішення щодо моменту укладання контракту.

Теорія виявлення — контракт вважається укладеним між відсутніми особами в момент, коли друга сторона в будь-який спосіб виявила згоду прийняти пропозицію.

Теорія відправки — укладання контракту пов'язується з моментом передачі на пошту повідомлення про прийняття пропозиції чи відправки його в інший спосіб.

Теорія прийняття — контракт вважається укладеним у момент, коли ініціатор пропозиції прийме повідомлення про акцепт оферти другою стороною (українське законодавство).

Теорія пізнання — ознайомлення ініціатора з акцептом його пропозиції другою стороною (Італія).

В міжнародному праві діє теорія прийняття.



Рис. 26. Момент укладання МКК

Форма контракту

МКК може бути укладений у письмовій, усній, частково письмовій і частково усній формах (рис. 27).

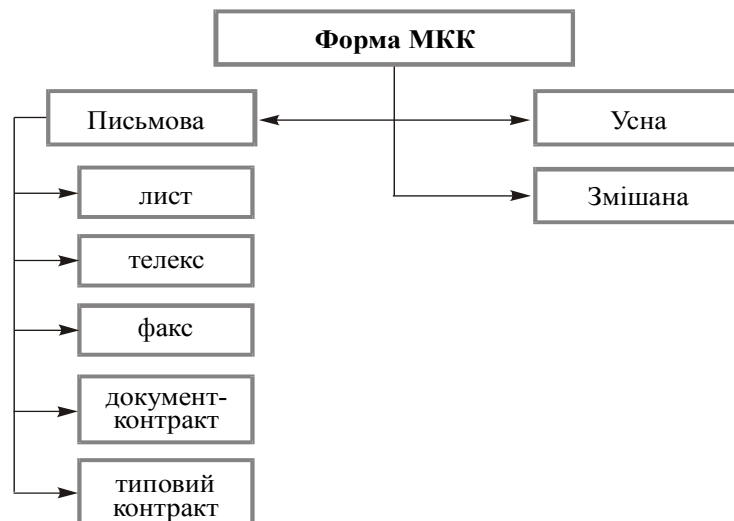


Рис. 27. Форма МКК

Національні законодавства деяких країн вимагають обов'язкової письмової форми МКК. При цьому в письмовій формі складається не лише сам МКК, а й оферта, акцепт чи будь-яке інше висловлення намірів.

У міжнародній практиці контракти часто-густо укладаються в усній формі — по телефону, на аукціонах, біржах і т. ін. Проте усна домовленість майже завжди підтверджується письмовим контрактом, підписаним обома сторонами.

В міжнародній арбітражній практиці зустрічаються випадки, коли сторони піддають сумніву юридичну чинність повідомлень, зроблених засобами електричного чи електронного зв'язку (факс, електронна пошта, телеграф тощо). Справді, в тексті телеграми чи в повідомленні телетайпом відсутній підпис особи, яка дала це повідомлення, однак тут же зазначається, що такий підпис є. Якщо ж він відсутній, то це може бути основою для того, щоб оскаржити юридичну чинність цих документів.

Кількість оригінальних примірників та копій

Контракт оформляється сторонами МКО по закінченні переговорів у необхідній кількості примірників. Кожна зі сторін отримує однакову кількість примірників МКК.

Крім оригінальних примірників підписаного контракту готується ряд копій, які використовуються службами, що виконують контракт (виконання зобов'язань з перевезень, оплати, страхування і т. ін.)

Оригінал МКК належить зберігати протягом тривалого часу, навіть після його виконання.

Усі проблеми з розмноженням, друкуванням, оформленням МКК розв'язує сторона, яка готує контракт, або ж сторона, на території якої контракт підписується.

ТЕМА 8. СТРУКТУРА І ЗМІСТ КОМЕРЦІЙНОГО КОНТРАКТУ.

1. Структура та зміст міжнародного комерційного контракту.
2. Умови комерційного контракту.
3. Типові форми комерційного контракту.
4. Роль торгових звичаїв при укладанні контракту.

1. Структура та зміст МКК.

Структура та зміст контракту багато в чому мають індивідуальний характер і визначаються як специфікою об'єкта МКО, так і ступенем довіри партнерів.

Структура МКК

В цілому МКК зазвичай складається з семи частин, які об'єднують відповідні умови контракту та розміщені у відповідній логічній послідовності (рис. 28).

Структура МКК
Преамбула
Предмет контракту та його характеристика
Права та обов'язки сторін
Додаткові умови контракту
Інші умови контракту
Юридичні адреси сторін
Додатки

Рис. 28. Структура МКК

1. Преамбула — вступна частина МКК, визначення сторін. Ця частина складається з таких основних положень:

- 1) назва контракту (контракт купівлі — продажу, комісії, оренди тощо);
- 2) номер контракту;
- 3) дата підписання контракту;
- 4) місце підписання контракту;

5) повна назва кожного з партнерів, під якою він зареєстрований у реєстрі державного обліку;

6) назва сторони за контрактом (наприклад, «Продавець», «Покупець», «Агент», «Постачальник» тощо);

7) докладна назва посади, прізвище, ім'я, по батькові особи, яка підписує контракт, а також назва документів, які засвідчують повноваження такої особи щодо підписання контракту.

2. Предмет контракту та його характеристика. Предметами МКК можуть бути купівля-продаж товарів (готова продукція, напівфабрикати), послуг (консультативного, технологічного, будівельного інжинірингу; оренди, аудиту, перевезення, транспортно-експедиційної, збереження, страхування, фінансування, посередництва тощо), результатів творчої діяльності (простого та виключного ліцензування, торгівлі ноу-хау, торгівлі об'єктами авторського права). Залежно від предмета контракту дається і його характеристика

3. Права та обов'язки сторін. Ця частина МКК об'єднує в собі такі умови:

- 1) обов'язки та права першої сторони за контрактом;
- 2) обов'язки та права другої сторони за контрактом;
- 3) термін виконання зобов'язань сторонами;
- 4) місце виконання зобов'язань кожного з партнерів;
- 5) спосіб виконання зобов'язань контрагентами (порядок, послідовність їхніх дій та строки).

Конкретний зміст цих умов залежить від виду контракту та від конкретної ситуації його укладання.

4. Додаткові умови МКК. Зазначені нижче умови не обов'язково передбачити в контракті, проте їх наявність суттєво впливає на права та обов'язки сторін, а також на порядок їх виконання.

1. Термін дії контракту.

Термін дії контракту необхідно зазначити навіть тоді, коли вказані строки виконання зобов'язань сторонами. Це зумовлюється тим, що ви повинні знати, коли контракт припиняється і можна буде висунути відповідні вимоги та претензії до контрагента за відмову від виконання контракту.

2. Відповідальність сторін.

У цій частині МКК визначаються різного роду санкції у вигляді неустойки, що сплачуються тією стороною, яка не виконала своїх зобов'язань, обумовлених контрактом. Звичайно спеціалісти пропонують проти кожного обов'язку партнерів зазначати певну відповідальність, в основному штрафну неустойку.

3. Способи забезпечення зобов'язань.

Способи забезпечення зобов'язань — це ефективні додаткові заходи майнового впливу на контрагента.

4. Підстави дострокового розірвання контракту в односторонньому порядку та порядок дій сторін при односторонньому розірванні контракту.

5. Умови про конфіденційність інформації по МКК.

6. Порядок розв'язання спорів між сторонами по контракту.

У цій частині контракту зазначається право, яким регулюється даний контракт.

5. Інші умови контракту.

1. Переддоговірна робота та її результати після підписання контракту.

2. Умови про узгодження зв'язку між сторонами.

3. Реквізити сторін:

а) поштові реквізити;

б) адреси підприємств партнерів;

в) банківські реквізити (номер розрахункового рахунку, установа банку, код банку, дані розрахунково-касового центру, кореспондентський рахунок банку);

г) відвантажувальні реквізити (для залізничних відправлень, для контейнерів, для дрібних відправлень).

4. Кількість примірників контракту.

5. Порядок виправлень тексту контракту.

6. Юридичні адреси сторін. МКК повинен бути підписаним повноважною особою чи її представником власноручно. Після підписів контрагентів зазначаються їхні повні юридичні адреси та ставляться печатки.

7. Додатки. Додатки уточнюють взаємні права та обов'язки сторін. Спеціальні умови МКК, зокрема обґрунтування ціни, технічні умови, умови випробувань устаткування, специфікації товарів, порядок внесення змін і доповнень до контракту та ряд інших, включені до тексту контракту, а також оформлені у вигляді додатків до контракту, які є його невід'ємною частиною.

2. Умови МКК.

Умови контракту — узгоджені сторонами та зафіксовані в документі статті, які відображають взаємні права та обов'язки контрагентів. (рис. 29)

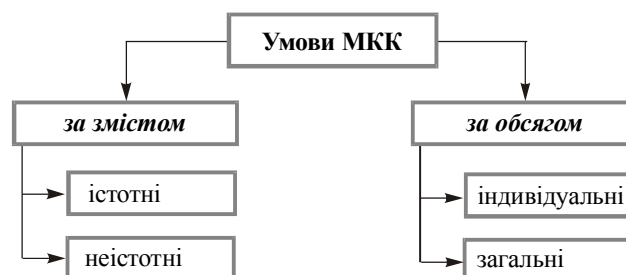


Рис. 29. Умови МКК

Істотні умови МКК — це ті статті, в разі порушення яких одним із партнерів друга сторона може відмовитися від прийняття товару, оскаржити контракт і вимагати відшкодування збитків.

Неістотні умови МКК — це ті статті, в разі порушення яких друга сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов'язань і покриття збитків.

Поняття існуючих та неіснуючих умов МКК залежить від конкретної МКО. Звичайно до існуючих умов відносять: предмет, кількість, якість, ціну та строк виконання.

Індивідуальні умови контракту — характерні для окремої конкретної МКО. До них належать: реквізити продавця та покупця, предмет контракту, ціна та загальна сума, термін поставки.

Загальні умови контракту — проходять через усі контракти з однорідних операцій і відображають практику компаній у торгівлі певним товаром.

3. Типові форми МКК

Типовий контракт — це наочний контракт чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформованих раніше з урахуванням торгової практики чи звичаїв, та прийнятих сторонами, які домовляються, після того, як вони були узгоджені з вимогами конкретної операції.

Найчастіше типові контракти використовуються для укладення контрактів на стандартні види машин і устаткування, споживчі товари, промислову сировину на довгостроковій основі, масові продовольчі товари.

Форми типових контрактів.

1. Документ, який сторони МКО можуть використати як контракт у тому разі, якщо вони підпишуть і заповнять ті статті, які потребують узгодження (наприклад, назви сторін, кількість, якість, ціна товару, строк і місце поставки).

2. Загальні умови купівлі-продажу. Це список статей контракту, визначених з урахуванням торгової практики і, як правило, залежно від базових умов поставок, які сторони контракту можуть включати до свого контракту чи посилатися на них.

На практиці форма типового контракту складається із двох частин: *узгодженої та уніфікованої.*

Головні переваги використання типових контрактів полягають, по-перше, в попередній підготовці більшої частини тексту, що дозволяє ретельніше його обґрунтувати; по-друге, в скороченні часу на підготовку

контракту; по-третє, в можливості використання практичного досвіду торгівлі однієї країни.

Типовий контракт відображає техніку укладання контракту і є засобом втілення в ній діючих торгових звичаїв.

4. Роль торгових звичаїв при укладанні контракту.

Торговий звичай — це широко відомий порядок ділових відносин певної сфери діяльності, який прийнятий в національних об'єднаннях підприємців (палатах, загальних чи спеціальних ділових об'єднаннях).

Вони застосовуються по відношенню до контрагентів тоді, коли сторони контракту не врегулювали конкретний випадок, який виник у ході виконання контракту, чи тоді, коли сторони посилаються на певні торгові звичаї безпосередньо в контракті.

Звичаї мають відповідати таким вимогам:

- 1) мати характер загального правила;
- 2) бути достатньо відомими у відповідальній сфері торгівлі;
- 3) бути визначеними щодо свого змісту;
- 4) бути розумними.

Загальні правила використання торгових звичаїв:

1. Сторони пов'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, і практикою, яку вони встановили у своїх відносинах.

2. За відсутності домовленості про інше вважається, що сторони мали на увазі використання у їхньому контракті звичаю, про який вони знали чи повинні були знати, який широко відомий у міжнародній торгівлі.

Про торгові звичаї можна дізнатися з різних джерел (рис. 30).

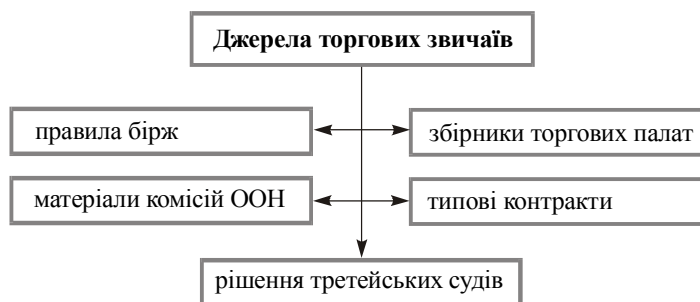


Рис. 30. Джерела торгових звичаїв

ТЕМА 9. СИСТЕМА МКК

1. Багатокритеріальна класифікація МКК.
2. Класифікація МКК за предметом.

1. Багатокритеріальна класифікація МКК.

В економічній теорії є велика кількість класифікацій МКК. Наведена нижче класифікація об'єднує в собі головні критерії загального та детального розподілу МКК на групи (рис. 31). Ця класифікація поділяється більшістю вчених і позитивно зарекомендувала себе на практиці.

Односторонні контракти — договори, коли тільки одна зі сторін, що домовляються між собою, зобов'язується виконати певні умови, визначені у контракті. Вони створюють обов'язки для однієї і право для другої сторони. На одній стороні лежить обов'язок належного виконання, а друга має право вимагати належного виконання обов'язку без жодної взаємності.



Рис. 31. Класифікація МКК

Двосторонні (синаллагматичні) та багатосторонні контракти-договори, в яких права та обов'язки виникають у кожної сторони, що укладають даний контракт.

Односторонній контракт необхідно відрізнити від односторонніх юридичних операцій, для виникнення яких достатньо волі лише одного суб'єкта. А всі МКК є двосторонніми юридичними операціями, оскільки для їх виникнення потрібне узгодження волі принаймні двох контрагентів.

Слід також відрізнити **двосторонній контракт** з великою кількістю осіб та багатосторонній контракт. Якщо в двосторонньому контракті з великою кількістю осіб кілька суб'єктів на одній стороні висловлюють єдину волю, продиктовану взаємним інтересом, то в багатосторонньому контракті кожен його

учасник виступає самостійною стороною і висловлює особисту волю, захищаючи індивідуальний інтерес.

Обтяжливі (боргові, покриті) контракти — контракти, на основі яких одна сторона добуває певну користь, але водночас повинна забезпечити другій стороні відповідну вигоду, подати визначене відшкодування.

Добродійні (безоплатні) контракти — контракти, в яких сторона не надає жодного відшкодування за користь, здобуту з договору.

Формальні контракти — контракти, для укладання яких недостатньо узгодження волі контрагентів, а вимагається висловити цю угоду в особливій формі.

Реальні контракти — контракти, для укладання яких також недостатньо узгодження волі контрагентів, а для виникнення контракту необхідна передача предмета контракту.

Консенсуальні контракти — контракти, для здійснення яких не вимагається ніякої форми, крім звичайного узгодження волі контрагентів, яке може бути висловлене вербально.

Прості контракти — контракти, структура яких складається з елементів одного контракту.

Неістотні контракти — контракти, які суперечать конституційним принципам суспільного укладу, нормам, дотримання яких гарантується під загрозою примушення чи мораллю суспільства.

Заперечувані контракти — контракти, укладені з вадами волевиявлення чи особами з обмеженнями дієздатності та правоздатності.

Комутативні контракти — контракти, за яких на момент укладення контракту відомі обсяг, рівень та співвідношення взаємних зобов'язань сторін.

Алеаторні контракти — ризиковані контракти, контракти честі, за яких на момент укладення не відомі рівень, обсяг та співвідношення взаємних обов'язків.

Іменні контракти — контракти, які вказані в законодавстві під спеціальними назвами.

Безіменні контракти — контракти, які не вказані в законодавстві.

Генеральні контракти — контракти, в яких сторони визначають загальні елементи співробітництва в одному великому діловому підприємстві.

Поточні контракти — конкретизація генеральних контрактів. Переважно до 1 року.

Типові контракти — контракти, які склалися в ділових сферах та які одноманітно регулюють певні відносини у певній господарській царині.

Стандартні контракти — контракти, які виникли у певній діловій сфері та містять елементи, характерні для такого виду операцій.

Формулярні контракти — контракти, які передбачають усі ситуації, що могли б виникнути за певних відносин з контрагентами. Їх укладають банки, фінансові установи, складські підприємства, залізничні відомства, які мають велику клієнтуру.

Контракти з разовою поставкою — передбачають поставку однією стороною другій стороні узгодженої між ними кількості товару до встановленої у контракті дати. Разові контракти бувають з короткими та тривалими термінами поставки.

Контракти з періодичною поставкою — передбачають регулярне періодичне постачання узгодженої в них кількості товару протягом установленого строку.

Контракти з короткими строками поставки — до 1 року — називаються короткостроковими або річними. Контракти з терміном поставки 1—5 років називаються середньостроковими, 5—20 років — довгостроковими.

Контракти з оплатою в грошовій формі передбачають розрахунки в узгодженій сторонами валюті з застосуванням обумовлених у контракті способу оплати та форми розрахунків.

Контракти з оплатою в товарній формі передбачають ув'язку продажу одного чи кількох товарів з купівлею другого товару та що розрахунки в іноземній валюті не проводяться. Такі контракти включають товарообмінні та компенсаційні угоди.

Товарообмінні (бартерні) контракти передбачають простий обмін узгодженої кількості одного товару на другий. У них зазначається кількість товарів, що взаємопостачаються, або ж сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товар.

Компенсаційні контракти (прості) передбачають взаємну поставку товарів на однакову вартість, крім цього передбачається узгодження між сторонами цін товарів, що взаємопостачаються.

Контракти з оплатою в змішаній формі — це контракти на будівництво підприємств «під ключ» на умовах цільової позики та оплати витрат почасти в грошовій, а почасти в товарній формі. В сучасних умовах це найпоширеніші контракти.

2. Класифікація МКК за предметом.



Рис. 32. Класифікація МКК за предметом

1. МКК купівлі-продажу товарів — це МКК, згідно з яким продавець зобов'язується передати товар у власність покупця, а покупець зобов'язується прийняти товар та сплатити за нього певну грошову суму.

Таблиця 3

СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ МКК КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

Умови	Зміст
Преамбула	Назва та реєстраційний номер Місце та дата укладення Визначення сторін — повна юридична назва

	<p>— місцезнаходження</p> <p>— назви сторін у тексті</p>
Предмет контракту	<p>Назва предмета купівлі-продажу</p> <p>Його характеристики</p> <p>Кількість</p>
Базові умови поставки	<p>FCA (франко-перевезення)</p> <p>FAS (вільно вздовж борту судна)</p> <p>FOB (вільно на борту судна)</p> <p>CFR (вартість та фрахт)</p> <p>CPT (перевезення оплачене до ...)</p> <p>CIF(вартість, страхування та фрахт)</p> <p>CIP (вартість та страхування до ...)</p> <p>DAF (поставка до кордону)</p> <p>DDP (поставка з оплатою мита)</p>
Ціна та загальна сума контракту	<p>Базова умова поставки</p> <p>Валюта</p> <p>Рівень та спосіб фіксації ціни товару</p> <p>Загальна сума контракту</p>
Якість товару	<p>Технічний рівень та якість товару</p> <p>Зазначення документа, який затверджує якість</p>
Термін поставки	<p>Певний місяць, квартал поставки</p> <p>Точна дата відвантаження</p> <p>Проміжні строки</p>
Умови платежу	<p>Валюта платежу</p> <p>Курс перерахунку валют</p> <p>Форма розрахунку</p> <p>Гарантії платежу</p>

Умови	Зміст
Здавання-приймання	Характер та місце Способи та строки приймання за якістю та кількістю
Гарантії. Претензії щодо кількості та якості	Обсяг гарантії Строки гарантії Строки подання претензій Способи врегулювання претензій Порядок подання претензії
Пакування та маркування товару	Якість пакування Порядок пакування Розміри упаковки Оплата вартості упаковки Зміст та реквізити маркування Порядок нанесення маркування
Відвантаження товару	Інструкції — реквізити одержувача товару — маршрут доставки
Санкції	Штрафи з продавців Санкції до покупців
Страхування	Обов'язки продавців та покупців зі страхування товару Термін та обсяг страхової гарантії Умови страхування
Форс-мажор	Узгоджений перелік форс-мажорних обставин Документ, що засвідчує настання таких обставин Граничний термін дії обставин

Арбітраж	Вид арбітражу Місце арбітражу Арбітражні застереження
Інші умови	Застереження — про попередні переговори — про листування — про порядок внесення змін — про реекспорт — про передачу прав та обов'язків третім особам — патентне застереження — інші умови, що уточнюють права та обов'язки сторін
Юридичні адреси та підписи	Зазначаються в кінці контракту
Додатки	Розрахунок цін Інші умови, що визначаються сторонами

2. МКК купівлі-продажу інжинірингових послуг — це угода про надання комплексу або окремих видів інженерно-технічних послуг, пов'язаних з проектуванням; з будівництвом та введенням об'єкта в експлуатацію; з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника; з удосконаленням існуючих виробничих процесів однією стороною МКК та оплатою його другою.

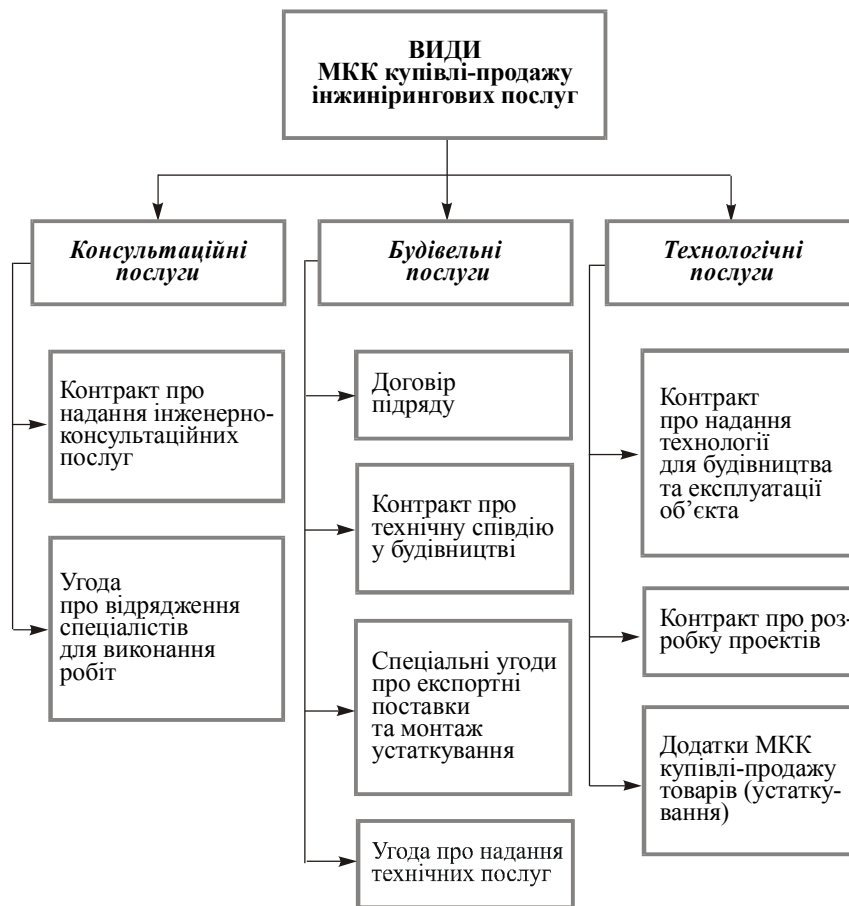


Рис. 33. Види інжинірингових контрактів

**ЗМІСТ ОСНОВНИХ УМОВ МКК КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ
КОНСУЛЬТАТИВНИХ
ПОСЛУГ**

Умови	Зміст
<i>Сторони</i>	Чітке визначення Юридичний статус Відповідальність (колективна чи індивідуальна)
<i>Преамбула</i>	<i>Мета та зацікавленість сторін</i>
<i>Предмет та сфера дії</i>	Характер, масштаби, місце та мета проекту Сфера дії
Строки початку та закінчення надання послуг	Строки: початку — визначаються поетапно для кожної стадії після затвердження контракту протягом певного числа тижнів з моменту набуття контрактом чинності закінчення — протягом певного числа місяців з моменту початку надання послуг

Передача прав та обов'язків консультанта	З попередньої письмової згоди замовника
Обов'язки сторін	<p>Опис завдань сторін на різних стадіях проекту та визначення їхніх повноважень. Процедура передачі документів замовнику.</p> <p>Приблизний перелік обов'язків консультанта:</p> <ul style="list-style-type: none">— проведення попередніх техніко-економічних обґрунтувань та досліджень, пов'язаних із загальним проектуванням— планування та підготовка креслень і кошторисів витрат— основне планування та складання програми фінансування— підготовка попередніх ескізів, проектної документації, специфікацій— оцінка пропозицій щодо будівництва об'єктів— оцінка пропозицій щодо устаткування— консультації щодо заявок на підряди, оферентів, цін і т. ін.— контроль за будівництвом, виготовленням та монтажем устаткування— інструкції для підрядчиків— звіт про виконану роботу

Умови	Зміст
	<p>Приблизний перелік обов'язків замовника:</p> <ul style="list-style-type: none"> — передача інструкцій — надання документації, спеціальних знань, приміщень, устаткування — надання інформації про місцеве законодавство — надання спеціальних послуг — сприяння щодо видачі віз та дозволів, митної очистки тощо — надання банківської гарантії — оплата всіх послуг у відповідності з узгодженими умовами
<p>Невиконання сторонами контрактних зобов'язань</p>	<p>Відповідальність за невиконання контракту Врегулювання розподілу додаткових затрат Компенсація за збитки.</p>
<p>Винагорода</p>	<p>Винагорода консультанта та субконсультанта</p> <p>Способи визначення винагороди консультанта:</p> <ul style="list-style-type: none"> — на основі погодинної оплати з урахуванням додаткових витрат — у вигляді процентної частки від вартості будівництва об'єкта з урахуванням додаткових витрат — у вигляді паушальної суми з урахуванням додаткових витрат <p>(«Міжнародні загальні умови договорів між замовником та інженером-консультантом»)</p>

Податки та інші збори	Визначення переліку податків та зборів Розподіл їх між сторонами
Інтелектуальна власність та запатентована інформація	Дозвіл на повторне використання технічної документації Межі Розподіл витрат, пов'язаних з використанням патенту чи ліцензії Конфіденційність інформації Страховання

Крім перерахованих умов МКК купівлі-продажу консультативних послуг включає умови, що визначають валюту платежу, порядок вирішення спорів, арбітраж та інші, які були перераховані у МКК купівлі-продажу товару та за своїм змістом ідентичні названому контракту.

3. Міжнародний орендний контракт — це угода про надання орендодавцем орендатору товарів, які перетинають кордон країни орендодавця, у виключне користування на встановлений термін за певну винагороду на визначених умовах.

**ОСНОВНІ УМОВИ ТА ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ ОРЕНДНИХ
КОНТРАКТІВ**

Умови	Фінансова оренда	Поточна
Сторони контракту	Орендодавець та орендатор	
Предмет контракту	Перебуває у конкретного постачальника, а орендодавець сплачує повну вартість предмета	Перебуває у власності орендодавця
	Визначається індивідуальними ознаками (тип, модель, ...) чи технічною документацією (схемами, кресленнями і т. ін.)	
Термін дії	Контракт стає юридично значимим з дати введення устаткування як об'єкта операції в експлуатацію Строки дії встановлюються у контракті	

Обов'язки сторін	<p>Орендодавець зобов'язаний:</p> <p>— укласти контракт купівлі-продажу з постачальником на узгоджених між орендатором та постачальником комерційних та технічних умовах, а також надіслати постачальнику наряд на поставку об'єкта операції</p> <p>— підписати протокол прийняття після введення об'єкта в експлуатацію</p> <p>— укласти контракт страхування на весь термін орендного контракту</p>	<p>— поставити устаткування в придатному для експлуатації стані</p> <p>— надати допомогу для навчання персоналу</p> <p>— ремонтувати устаткування, якщо зіпсованість викликана не порушенням режиму експлуатації</p>
------------------	---	--

Умови	Фінансова оренда	Поточна
	Орендатор зобов'язаний:	

— прийняти на себе права орендодавця по відношенню до постачальника в прийманні об'єкта операції	— експлуатувати устаткування у відповідності до вимог технічних інструкцій
— прийняти об'єкт безпосередньо при поставці	— забезпечити належне зберігання на період дії контракту
— підтвердити компетентність та бездоганність функціонування устаткування	оренди
— в разі відмови у прийманні об'єкта	— сповіщати орендодавця про неполадки устаткування
повідомити в письмовій формі про це орендодавцю та вказати знайдені недоліки	— застрахувати устаткування
— надати орендодавцю необхідні гарантії	— робити витрати, пов'язані з транспортуванням, пакуванням та введенням устаткування в експлуатацію
— сплатити податки, пов'язані з	— вносити своєчасно орендну плату

Орендні платежі	<p>Встановлення форми та розміру орендної плати</p> <p>Форми:</p> <ul style="list-style-type: none"> — постійна ставка — прогресивно понижуюча <p>Види:</p> <ul style="list-style-type: none"> — фіксована загальна сума — платіж з авансом — мінімальна плата — невизначена плата <p>Способи:</p> <ul style="list-style-type: none"> — одноразові — періодичні
Порядок розірвання	<p>Встановлення визначених «безвідкличного» та «залишкового» періодів</p> <p>«Безвідкличний» — період, протягом якого контракт не може бути анульованим</p> <p>«Залишковий» — період, протягом якого сторони можуть достроково розірвати контракт</p>

4. МКК купівлі-продажу посередницьких послуг — це угода, згідно з якою одна сторона МКК надає іншій певні послуги посередництва, а інша їх оплачує.

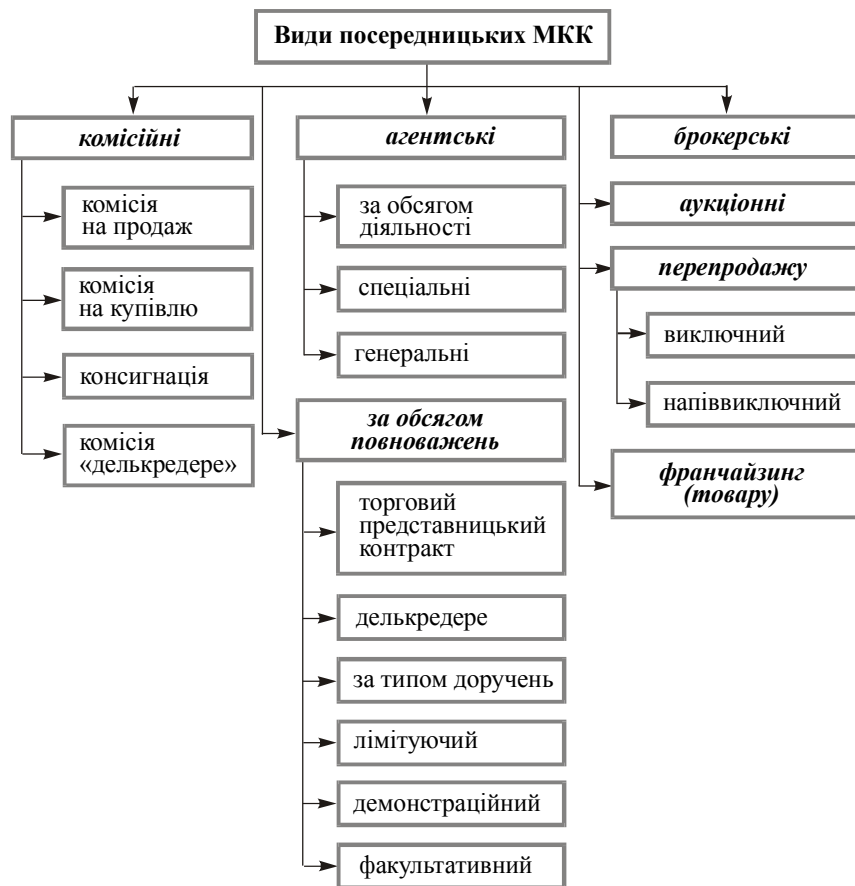


Рис. 34. Види посередницьких контрактів

5. Міжнародні ліцензійні контракти — це МКК про встановлення науково-технічних зв'язків, коли власник законного права на патент бере на себе зобов'язання передати іншій стороні право на використання даного патенту, а та у свою чергу зобов'язується сплачувати власнику певну винагороду (роялті).

Таблиця 6

СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ ЛІЦЕНЗІЙНИХ УГОД

Умови	Зміст
<i>Сторони угоди</i>	Зазначення фірмових назв сторін Юридичний статус та їх місцезнаходження
<i>Преамбула</i>	Номер та дата видачі патенту Право власності на патент

<i>Предмет угоди</i>	<p>Види:</p> <ul style="list-style-type: none"> — запатентовані винаходи — технологічний процес — товарний знак
<i>Види ліцензій</i>	<ul style="list-style-type: none"> — проста — виключна — повна
<i>Обов'язки ліцензіара (власник патенту)</i>	<p>Приблизний перелік:</p> <ul style="list-style-type: none"> — забезпечити ліцензіату можливість здійснювати свої права, які він отримав згідно з угодою — відповідати за новизну винаходу — нести відповідальність за економічну ефективність винаходу — передати ліцензіату технічні вдосконалення винаходу
<i>Обов'язки ліцензіата (користувач ліцензії)</i>	<p>Приблизний перелік:</p> <ul style="list-style-type: none"> — своєчасно та правильно сплачувати винагороду — надати ліцензіару гарантію банку щодо забезпечення платежів — використовувати предмет угоди — дотримуватися технічних та якісних стандартів, обумовлених у документації — організувати рекламу продукції, виробленої відповідно до ліцензії — дотримуватися меж по відношенню до виробництва ліцензійної продукції — сплатити всі збори та податки, пов'язані з

	<p>укладанням та виконанням контракту на своїй території</p> <p>— покрити збитки в разі розголошення інформації, що міститься в технічній документації</p>
<i>Винагорода</i>	<p>Форми:</p> <p>згідно з методом розрахунку</p> <p>— на основі фактичного</p> <p>— економічного результату</p> <p>— використання ліцензії</p> <p>періодичні процентні відрахунки</p> <p>участь ліцензіата у прибутках</p> <p>— розмір не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії</p> <p>— готівковий платіж</p> <p>— паушальний платіж</p> <p>— передача цінних</p> <p>— паперів ліцензіата</p> <p>— передача зустрічної техдокументації</p>
<i>Термін дії ліцензії</i>	<p>Встановлюється певний строк</p> <p>Можливі застереження щодо продовження, розірвання або поновлення контракту</p>

ТЕМА 9. ВИКОНАННЯ МКК.

1. Загальні положення щодо виконання МКК.
2. Процес виконання контракту.
3. Документарне забезпечення процесу виконання контракту.
4. Способи забезпечення виконання зобов'язань за контрактом.

1. Загальні положення щодо виконання МКК.

Виконання МКК — це процес, який включає певну систему послідовних дій, пов'язаних із виконанням сторонами взятих на себе зобов'язань: з боку продавця — передачу (поставку) покупцеві предмета контракту, з боку покупця — оплату товару (послуг) за встановленою ціною.

Зобов'язання — правові взаємовідносини контрагентів, урегульовані нормами зобов'язуючого права.

Боржник та кредитор є учасниками кожного зобов'язання, але їх кількість в одному зобов'язанні нічим не обмежується.

Види зобов'язань щодо кількості учасників подано на рис. 35.

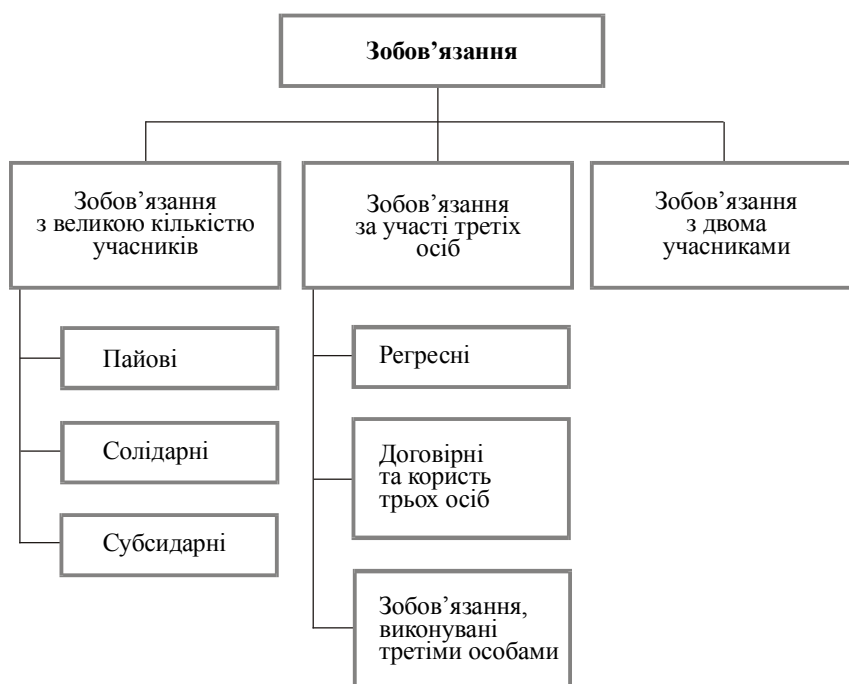


Рис. 35. Види зобов'язань

Зобов'язання з великою кількістю учасників — зобов'язання з кількома боржниками та кредиторами.

Пайові зобов'язання — кожен боржник повинен виконати зобов'язання у відповідній частці, а кожен з кредиторів має право вимагати виконання.

Солідарні зобов'язання — за таких зобов'язань кредитор має право вимагати їх виконання не лише частково, а й повністю від будь-якого боржника чи від усіх боржників разом.

Субсидарні додаткові зобов'язання — передбачається, що згідно з контрактом у разі невиконання зобов'язання основним боржником вимоги кредитора можуть бути пред'явлені додатковому боржнику.

Зобов'язання за участі трьох осіб — третя особа пов'язана правовідносинами з одним з основних учасників зобов'язання — з кредитором або ж з боржником.

Регресні (зворотні) зобов'язання — виникають, коли боржник з основного зобов'язання виконує його замість третьої особи або ж з вини третьої особи. В цьому разі боржник з основного зобов'язання перетворюється на кредитора з регресного зобов'язання, а третя особа стає боржником.

Договірні зобов'язання на користь третіх осіб — згідно з цим зобов'язанням третя особа, яка не брала участі в укладанні контракту, має право (але не обов'язок) вимагати виконання зобов'язання.

Зобов'язання, виконувані третіми особами — в цих випадках треті особи не здобувають прав вимагати виконання по відношенню до боржника, який залишається зобов'язаним лише перед своїм кредитором.

2. Процес виконання МКК.

Відповідно до практики ділового обігу, виконання МКК не завжди зводиться до вчинення однієї (разової) дії, як це відбувається, наприклад, у випадку купівлі-продажу товарів в універсамі. В більшості випадків виконання МКК являє собою процес, тобто певну систему послідовних дій.

Процес виконання МКК можна поділити на дві стадії: матеріальну та техніко-юридичну (рис. 36).

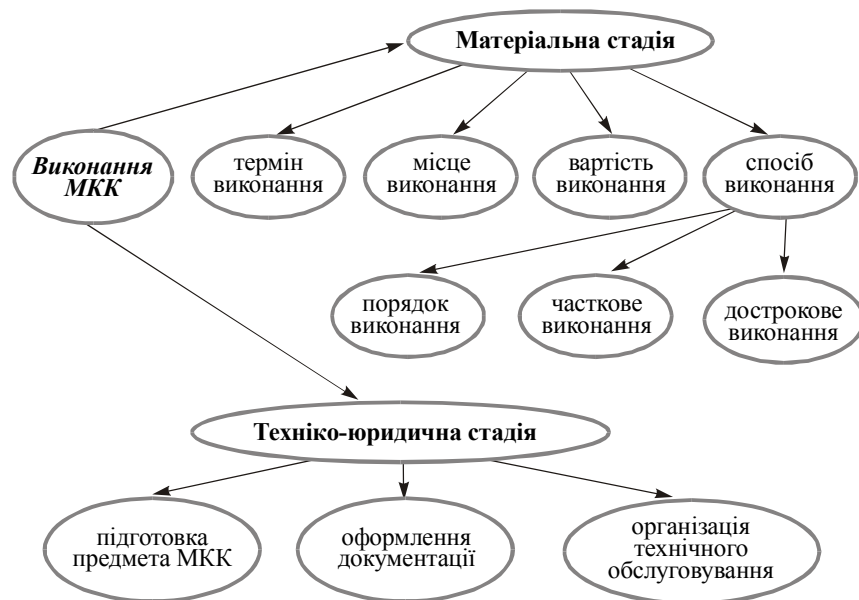


Рис. 36. Процес виконання МКК

Матеріальна стадія виконання МКК:

- **Термін виконання контракту** — узгоджені сторонами та передбачені в контракті часові періоди, протягом яких сторони повинні виконати свої зобов'язання перед партнерами; юридичний факт, з яким закон пов'язує певні юридичні наслідки.

Громадсько-правові строки дуже різноманітні і поділяються на:

імперативні строки — строки, які не можуть бути змінені за домовленістю сторін;

диспозитивні строки — передбачені законодавством, але такі, що можуть бути змінені за домовленістю сторін;

визначені строки — вказуються їх початок та кінець, точна величина, якийсь момент і т. ін.;

невизначені строки — вказуються наближені координати для визначення терміну: «розумний термін» (своєчасно) і т. ін.

Якщо в контракті передбачена фіксована дата його виконання, то зобов'язання підлягає виконанню саме того дня.

Закінчення періоду виконання контракту встановлюється по-різному для різних видів термінів. Так, якщо термін визначений у роках, то він закінчується у відповідний місяць та число останнього року терміну. Якщо

термін визначений у місяцях, то він закінчується у відповідне число останнього місяця терміну. У тому разі, коли відповідний місяць не має означеного числа, термін закінчується в останній день місяця. При терміні в півмісяця — закінчується на п'ятнадцятий день.

У деяких МКК виконання визначається спеціальними термінами «розумний термін» і т. ін., або ж узагалі сторони не встановлюють термінів виконання зобов'язань чи формулюють їх нечітко.

А коли МКК регламентується нормами закордонного права, слід мати на увазі, що вони можуть відрізнитися від норм українського права. І в цих випадках слід уточнити терміни виконання зобов'язань, якщо вони не точно сформульовані в контракті. «Розумність» або ж «нерозумність» терміну виконання зобов'язань у разі спору визначатиме суд.

- Місце виконання контракту.

Зобов'язання виконуються в місці, визначеному контрактом або ж законом. Якщо місце виконання контракту не визначено контрактом і його неможливо визначити із суті зобов'язання чи звичаїв ділової практики, то згідно з українським законодавством:

— зобов'язання з передачі об'єкта нерухомості виконується в місці розташування названого об'єкта.

— зобов'язання з передачі товару чи іншого майна за необхідності його перевезення виконується в місці здачі товару першому перевізникові для передачі його кредитору;

— зобов'язання підприємця передати товар або інше майно в місце виготовлення чи зберігання товару виконується, якщо це місце було відоме стороні, яка купує товар;

— грошові зобов'язання виконуються в місці проживання кредитора в момент виникнення зобов'язань, а коли кредитором є юридична особа — в місці її перебування в момент виникнення зобов'язань. Якщо кредитор до моменту виникнення зобов'язань змінив місце проживання чи розташування та не повідомив про це боржникові, місцем виконання зобов'язання має стати

нове місце проживання чи розташування кредитора з віднесенням на рахунок останнього всіх витрат, пов'язаних зі зміною місця виконання;

— всі інші зобов'язання мають бути виконані за місцем перебування тієї сторони, що приймає виконання зобов'язання.

- Вартість виконання контракту

Кожна сторона робить витрати з виконання своїх зобов'язань. Виконання зобов'язань дуже часто призводить до витрат, які можуть мати різний характер: витрати з перевезення товарів, банківська комісія за здійснення грошового переказу, збори при отриманні різного роду дозволів і т. ін. У принципі, ці витрати повинна нести виконуюча сторона.

Безумовно, між партнерами може діяти інша домовленість, і ніщо не заважає виконуючій стороні завчасно включити такі витрати до ціни, що призначається.

-Спосіб виконання контракту — це передбачений угодою порядок дії сторін у процесі виконання зобов'язань.

У двосторонніх контрактах, коли обидві сторони мають взаємні обов'язки, виникає складне питання, яка зі сторін повинна першою виконати своє зобов'язання. Якщо сторони прямо про це не домовилися, то на практиці багато залежить від звичаїв. Потрібно також пам'ятати про те, що дуже часто одна сторона має кілька зобов'язань, які можуть бути виконані в різні строки. Щоб мати можливість урегулювати взаємовідносини сторін у цих випадках, слід сформулювати порядок виконання зобов'язань у контракті. На практиці можливе одночасне виконання зобов'язань сторонами.

3. Документарне забезпечення процесу виконання МКК

Оформлення документації

Виконання зобов'язання припиняє його дію для зобов'язуючої сторони. Але остання продовжує залишатися боржником, якщо у неї немає підтвердження того, що її зобов'язання виконані. Тобто факт виконання МКК має бути документально оформлений.

Основними функціями документації є:

а) функція доказу — документи міжнародної торгівлі завжди є також доказові або ж тільки доказові;

б) функція виконання контракту — документується

- або належне виконання контракту,
- або ж виконання особливих умов контракту;

в) функція призупинення — лише пред'явник документів може вимагати від боржника виконання обов'язків за контрактом;

г) функція розпорядження — такі документи надають усі письмово обумовлені права тільки власнику;

д) функція фінансування — певні документи можуть бути пред'явлені як позикове забезпечення кредитним інститутом.

Основними видами документації є:

а) *цінні документи* — це документи, в яких письмово підтверджується приватне право, яке може реалізуватися лише через володіння документом;

б) *доказові документи* — ці документи використовуються для спрощеного доказу, але не потрібні для реалізації права;

в) *документи свідчення* — документи, що посвідчують особу пред'явника, та на основі яких боржник повинен виконати зобов'язання;

г) *контрактні документи* — це документи, які підтверджують виконання контракту з іноземним партнером, тобто поставки предмета МКК, його транспортування, страхування, зберігання на складах, проходження через митницю тощо.

Всі міжнародні контрактні документи оформляються на спеціальних бланках та вміщують певні реквізити. Загальними реквізитами для всіх документів є: назви компаній-партнерів по контракту, їхні адреси, номери телефонів та факсів, назви документів, дати та місця їх виписки, номери контрактів або замовлень та дата їх підписання, номери нарядів, відвантажувальної специфікації, назви та описи товарів, їх кількість (число, місяць, вага, нетто і брутто, кубатура), види планування та маркування.

Залежно від функцій виконання міжнародні контрактні документи можна поділити на такі групи (рис. 36).

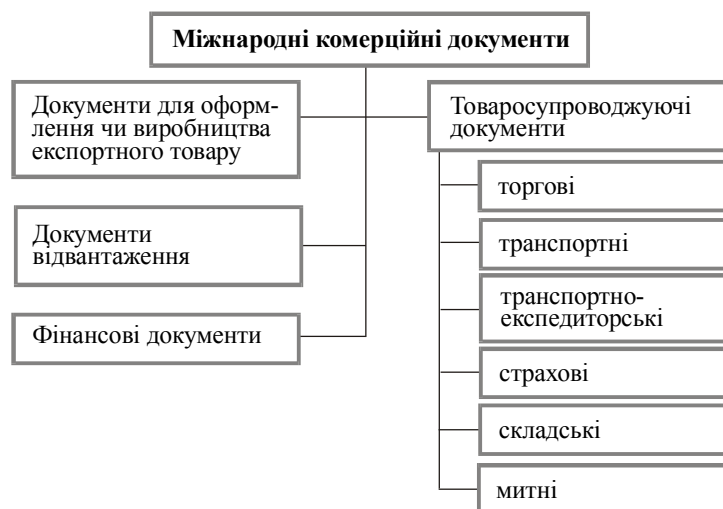


Рис. 36. Економічна класифікація документів, які обслуговують виконання МКК

4. Способи забезпечення виконання зобов'язань за контрактом.

Широковідомі способи забезпечення виконання зобов'язань

- неустойка;
- завдаток;
- застава;
- порука;
- банківська гарантія;
- резервування права власності.

Неустойка — визначена в контракті чи в законі грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору при невиконанні чи неналежному виконанні зобов'язань.

Види неустойки

За законодавчим регламентуванням:

- законна;
- контрактна.

За відшкодуванням збитків:

- залікова;
- виключна;

- штрафна;
- альтернативна.

Залікова неустойка — кредитор має право вимагати від боржника крім сплати неустойки відшкодування збитків, але лише тієї частини, що не покрита сумою неустойки.

Виключна неустойка — кредитор має право отримати з боржника тільки суму неустойки.

Штрафна неустойка — кредитор має право отримати з боржника всю суму неустойки та повне відшкодування збитків.

Альтернативна неустойка — кредитор має право на свій вибір отримати, або суму неустойки або відшкодування збитків.

Завдаток — це грошова сума, що видається одним з контрагентів у рахунок майбутніх платежів за контрактом іншому контрагенту як доказ укладення контракту та забезпечення його виконання.

Застава — відокремлення боржником конкретного майна, яке переходить у володіння кредитора, для забезпечення першочергового задоволення його можливих вимог.

Порука — це зобов'язання поручника відповідати перед кредитором за виконання контракту боржником у разі його невиконання чи неналежному виконанні.

Банківська гарантія — це письмове зобов'язання банку (іншої фінансової установи), яке видається за проханням принципала, сплатити кредиторіві принципала відповідно до умов гарантії грошову суму по надходженню письмової вимоги кредитора принципала про її сплату.

Резервування права власності — у контракті робиться застереження про збереження за продавцем права власності на проданий товар до того моменту, доки покупець не здійснить останній платіж згідно з контрактом (у випадках продажу товарів у кредит).

ТЕМА 10. ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ СПОРІВ

1. Процедура врегулювання міжнародних комерційних спорів (МКС).
2. Виконання арбітражних і судових рішень.

1. Процедури врегулювання міжнародних комерційних спорів (МКС)

Процедури врегулювання МКС

судові:

- національна;
- зарубіжна;
- міжнародна;
- паралельна;
- позасудова:
- погодження;
- арбітраж.

Процедура погодження — є врегулюванням спорів шляхом порозуміння за активної співдії третьої сторони (посередника).

Арбітраж — врегулювання спорів шляхом прийняття рішення суддями.

Переваги арбітражу:

- самостійний вибір суддів;
- завершеність справи;
- процедура «закритих дверей»;
- економія часу;
- забезпечення міжнародними конвенціями визнання та виконання зарубіжних арбітражних рішень.

Національні закони з арбітражу мають чимало суттєвих відмінностей. У зв'язку з цим робилося немало спроб розробити міжнародну процедуру, яка користувалася б широким визнанням. На сьогодні є ряд арбітражних інституцій.

Міжнародний арбітраж:

- ЮНСІТРАЛ;
- Арбітражний суд МТП;
- Лондонський міжнародний третейський суд;
- Американський арбітраж;
- Європейський арбітраж;
- Арбітраж колишніх соціалістичних країн;
- Міжнародний центр врегулювання інвестиційних спорів.

ЮНСІТРАЛ

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) — не є міжнародним арбітражним центром, але за її ініціативи проводилася ціла низка заходів з уніфікації права міжнародного арбітражу.

Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ

Прийнятий та рекомендований до використання у 1976 р.

В жодній країні не має сили закону, але може бути прийнятим сторонами контракту.

Багато арбітражних центрів допускають переважне використання його сторонами контракту або ж звернення до нього для уникнення вад власних регламентів.

Типове застереження: «Будь-який спір, суперечка чи вимога, що виникають з даного контракту або ж стосуються його, порушення контракту, припинення та недійсності, повинні розглядатися в арбітражі у відповідності до чинного на сьогоднішній день Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ».

Арбітражний суд МТП

Арбітражний суд МТП — неурядова організація, створена Міжнародною торговою палатою, що займається арбітражним врегулюванням міжнародних комерційних спорів. Штаб-квартира МТП у Парижі.

Арбітражний регламент

Діє з 1 червня 1975 року з додатками та змінами, що набули чинності з 1 січня 1988 року.

Арбітраж відкритий як для членів палати, так і для країн, що не є членами палати.

У змозі охопити всі аспекти арбітражного розгляду.

Типове застереження: «Всі спори, що виникають в зв'язку з даним контрактом, повинні розглядатися відповідно до Арбітражного регламенту та регламенту погодження МТП одним або кількома арбітрами у відповідності до вказаного в регламенті». (Вибір сторонами права, місця та мови арбітражного розгляду арбітражним регламентом МТП не обмежений.)

Процедура погодження

Створена Адміністративна комісія з процедури погодження.

Комітет погодження складом три особи формується Головою МТП по кожній справі.

З проханням про процедуру погодження можна звернутися або через свій національний комітет, або ж безпосередньо в штаб-квартиру МТП.

Якщо процедура погодження не увінчалась успіхом, спір передається до арбітражу.

Лондонський міжнародний третейський суд

Лондонський міжнародний третейський суд — тристороння організація, заснована Лондонською торговою палатою, Корпорацією міста Лондона, Інститутом арбітрів.

Управляється Інститутом арбітрів.

Місцезнаходження — Міжнародний арбітражний центр у Лондоні.

Регламент Лондонського міжнародного третейського суду.

Діє з 1985 року (Відомий як «Регламент ЛСМА»).

Наявність списків арбітрів.

Передбачена шкала арбітражних зборів.

Типове застереження: «Будь-який спір, що виник з даного контракту або у зв'язку з ним, у тому числі будь-яке питання щодо його існування, дійсності чи припинення, повинні передаватися на розгляд та кінцеве вирішення до

арбітражу згідно з Регламентом Лондонського міжнародного третейського суду».

Американський арбітраж

Регулюється Законом про арбітраж США (1925 рік з наступними змінами та доповненнями). Це єдиний арбітражний закон (прийнятий у 46 штатах).

Основна арбітражна організація — **Американська арбітражна асоціація (ААА)**.

Діє Регламент комерційного арбітражу зі змінами від 1 квітня 1985 року.

Діють Додаткові процедури міжнародного комерційного арбітражу.

Опублікувала окремі правила про процедуру розгляду справ відповідно до Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ.

Наявний список арбітрів.

Типове застереження: «Будь-який спір чи вимога, що виникли з даного контракту чи пов'язані з ним або з його порушенням, будуть врегульовані шляхом арбітражу відповідно до Регламенту комерційного арбітражу ААА, та рішення, винесене арбітром, може бути передане в будь-який суд, що має відповідну юрисдикцію».

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС)

МЦВІС не виступає в ролі арбітра, але складає списки спеціалістів та надає необхідні засоби для ведення процедури врегулювання спорів.

Діяльність МЦВІС регулюється Конвенцією про розгляд інвестиційних спорів між державами та підданими інших держав (1965 р., Вашингтон). Ця Конвенція ратифікована 164 країнами.

Спонсор Конвенції — Міжнародний банк реконструкції та розвитку.

Головний офіс МЦВІС у Вашингтоні.

Способи врегулювання спорів: примирення та арбітраж.

Ініціатива: держави або інвестора.

Діє 4 Переліки правил;

- а) Адміністративно-фінансовий регламент;
- б) Інституційний регламент;
- в) Арбітражний регламент;
- г) Регламент примирення.

Держави-учасники повинні визнавати юридичну силу арбітражних рішень та вживати заходів для примусового їх виконання.

Європейський арбітраж

Регламентується **Конвенцією про зовнішньоторговельний арбітраж**.

Ця Конвенція підписана 21 квітня 1961 року в Женеві.

Ратифікована Україною.

Діє під егідою Європейської економічної комісії ООН.

Створений Спеціальний комітет (три члени; один — призначається МТП, а два — державами, в яких немає національних комітетів МТП).

Голова Комітету призначається однією з груп країн у порядку ротації кожні два роки. Він призначає арбітрів та вирішує процедурні питання.

Діє Арбітражний регламент Європейської економічної комісії ООН від 20 січня 1966 року.

Судова процедура міжнародних комерційних спорів

Якщо в експортера виникає необхідність звернутися до судової процедури проти клієнта за кордоном, він має зробити важкий вибір. Першим його наміром буде розпочати справу в країні боржника та отримати судові рішення, яке він може застосувати до майна боржника, який перебуває в цій країні — за національною судовою процедурою або ж зарубіжною судовою процедурою. Можлива ситуація, коли кілька національних судів відповідно до правил судової процедури володіють юрисдикцією по одній і тій самій справі. В таких випадках позивач має право вибирати місце судового розгляду, яке дає йому найбільші переваги. Коли ж позивач на законних підставах (відповідно до правил закордонних судів) розпочинає судовий процес у двох судах (паралельно), відповідач має право

просити надання йому двох видів судового захисту або ж видання судової заборони по відношенню до продовження розгляду в одному із судів.

2. Виконання арбітражних та судових рішень.

Шляхи виконання арбітражних рішень

1) Добросовісне дотримання сторонами.

2) Примусове виконання.

- В тому самому порядку, що й судові рішення (відмінність у тому, що спочатку необхідно отримати дозвіл суду на виконання арбітражного рішення).

- Виконання у відповідності до Женевського протоколу та Конвенції.

- Протокол про арбітражні обмовки 1923 року.

- Конвенція про виконання іноземних арбітражних рішень 1927 року.

- Виконання у відповідності до Нью-Йоркської конвенції.

- Конвенція про визнання та приведення до виконання іноземних арбітражних рішень 1958 року.

- Виконання при відсутності міжнародного регулювання.

- Закон про виконання правосуддя 1920 року.

- Закон про іноземні судові рішення 1933 року.

Виконання судових рішень

1) Виконання судового рішення в країні його прийняття.

2) Виконання судового рішення за межами компетенції суду, який його прийняв.

- Порухення нової справи на основі прийнятого рішення в країні, в якій необхідно виконати рішення.

- Реєстрація судового рішення в другій країні, а потім його пряме виконання, так ніби воно було прийняте в цій країні.