

339
П-69

Н. В. ГОРІН

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Навчальний посібник

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України*



Київ
"Знання"
2008

УДК 339.97:35(075.8)

ББК 65.5я73

Г69

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки
України (лист № 1.4/18-Г 794 від 4 квітня 2008 р.)*

Рецензенти:

В. Г. Андрійчук — доктор економічних наук, завідувач кафедри світового господарства та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, професор;

Ю. В. Макогон — доктор економічних наук, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету, заслужений діяч науки і техніки України, професор;

В. О. Шевчук — доктор економічних наук, завідувач кафедри міжнародної економіки Львівської комерційної академії, професор

31 : 38 00

Горін Н. В.

Г69 Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 330 с.

ISBN 978-966-346-589-0

У посібнику розглянуто теоретичні основи та практичні аспекти формування і реалізації системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано методи державного регулювання зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Особливу увагу звернуто на механізм грошово-кредитного та валютного регулювання. Детально висвітлено причини та методи регулювання прямих і портфельних іноземних інвестицій, вказано способи оцінки їх обсягів.

Призначено для студентів та викладачів ВНЗ, фахівців органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також тих, хто цікавиться проблемами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та міжнародних економічних відносин.

УДК 339.97:39(075.8)

ББК 65.5я73

© Н. В. Горін, 2008

ISBN 978-966-346-589-0

© Видавництво "Знання", 2008

ЗМІСТ

Передмова	7
Розділ 1. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСНОВНІ ДЕФІНІЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	10
1.1. Сутність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	10
1.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	19
1.3. Форми та методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	26
Запитання для обговорення	35
Список рекомендованої літератури	36
Розділ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	37
2.1. Модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в класичній теорії міжнародної торгівлі	38
2.2. Розвиток концепцій державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності протягом XIX—XX ст.	44
2.3. Сучасні теоретичні концепції державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	52

Запитання для обговорення	61
Список рекомендованої літератури	62
Розділ 3. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬ- НОСТІ	64
3.1. Поняття митного тарифу. Види та функ- ції мита	64
3.2. Визначення країни походження та мит- ної вартості товару	73
3.3. Рівень митного обкладення. Тарифна ескалація	80
Запитання для обговорення	83
Список рекомендованої літератури	84
Розділ 4. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШ- НЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	85
4.1. Передумови поширення, сутність та кла- сифікація нетарифних бар'єрів	85
4.2. Кількісні нетарифні обмеження	91
4.3. Субсидування та експортне фінансу- вання	96
4.4. Демпінг та антидемпінгові процедури ...	102
4.5. Роль прихованих бар'єрів у державно- му регулюванні зовнішньоторговельної діяльності	115
4.6. Основні наслідки запровадження нета- рифних бар'єрів і загальні принципи оцінки їх розмірів	120
Запитання для обговорення	123
Список рекомендованої літератури	124
Розділ 5. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВ- НІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ	126
5.1. Поняття та характерні риси послуг	127
5.2. Класифікація та способи постачання по- слуг	135

5.3. Специфіка та масштаби зовнішньої торгівлі послугами.....	145
5.4. Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами.....	155
Запитання для обговорення	167
Список рекомендованої літератури	168
Розділ 6. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН	169
6.1. Суть та необхідність державного регулювання валютно-фінансових відносин	169
6.2. Характеристика грошової маси і швидкості обігу грошей. Закон грошового обігу ...	172
6.3. Механізм грошово-кредитного регулювання	179
6.4. Види валютної політики держави	181
6.5. Валютні обмеження. Валютний кліринг ...	186
Запитання для обговорення	192
Список рекомендованої літератури	193
Розділ 7. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	195
7.1. Суть і види інвестицій.....	195
7.2. Прямі іноземні інвестиції: їх причини та оцінка обсягів.....	200
7.3. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій.....	203
7.4. Портфельні іноземні інвестиції: причини, оцінка обсягів, методи регулювання	212
Запитання для обговорення	218
Список рекомендованої літератури	219
Розділ 8. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЦЕРЕДАЧІ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	221
8.1. Забезпечення захисту промислової власності	222

8.2. Охорона авторського та суміжних прав ...	227
8.3. Форми міжнародної передачі прав інтелектуальної власності	233
8.4. Механізми державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності ...	239
Запитання для обговорення	245
Список рекомендованої літератури	246
БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК	248
УКРАЇНСЬКО-АНГЛІЙСЬКИЙ ТЛУМАЧНИЙ СЛОВНИК ТЕРМІНІВ ТА ПОЗНАЧЕНЬ	257
ДОДАТКИ	277
<i>Додаток 1.</i> Декрет Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю”	277
<i>Додаток 2.</i> Зовнішньоторговельний баланс України у 2006—2007 рр., млн дол. США ...	291
<i>Додаток 3.</i> Структура зовнішньої торгівлі України у 2006—2007 рр.	292
<i>Додаток 4.</i> Зовнішня торгівля товарами України	293
<i>Додаток 5.</i> Зовнішня торгівля послугами України	306
<i>Додаток 6.</i> Прямі інвестиції	316
<i>Додаток 7.</i> Міжнародна передача технологій	320
<i>Додаток 8.</i> Закон України “Про режим іноземного інвестування”	325
<i>Додаток 9.</i> Указ Президії Верховної Ради України “Про захист іноземних інвестицій в Україні”	335

ПЕРЕДМОВА

Сучасна роль держави в розвитку економічних процесів формувалася історично. На певних етапах розвитку різних країн вплив держави визначався конкретними політико-економічними та соціальними умовами і факторами — рівнем економічного та технологічного розвитку країн, ступенем відкритості економіки, менталітетом населення тощо.

Одним із перших об'єктів регулюючого впливу держави виявилася зовнішньоекономічна діяльність, зокрема, зовнішня торгівля. Національні державні системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності вирішують двояке завдання: стимулювання або підтримка розвитку експорту і завоювання нових ринків збуту та регулювання імпорту для захисту національних товаровиробників і споживачів. Засоби та методи вирішення цих завдань постійно розвиваються, вдосконалюються та підлягають всебічному дослідженню й аналізу.

Метою запропонованого посібника є вивчення сучасних методів та інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, чинників впливу на вибір регулятивної політики в зовнішньоторговельній, зовнішньоінвестиційній та валютно-фінансовій сферах економіки країни, напрямів формування ефективної системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Для глибшого показу дії механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності важливо

врахувати, що його характер, стратегічні цілі, методи та інструменти постійно змінюються залежно від рівня розвитку національної економіки, пріоритетів її внутрішньої та зовнішньої політики, умов міжнародної торгівлі, участі країни в міжнародних організаціях та інтеграційних угрупованнях.

Інтеграція України до глобального й європейського політичного, економічного та правового простору передбачає поступове та диференційоване за галузями національної економіки відкриття національних ринків із дотриманням необхідних і допустимих світовою практикою заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Водночас необхідно зазначити, що для нашої держави цей процес пов'язаний зі значними труднощами та ризиками. Вони обумовлені, передусім, різким зниженням економічного потенціалу країни, викликаного перебудовою економіки на ринкові засади, дезінтеграційними процесами на постсоціалістичному просторі, а також недостатньою готовністю національних економічної, адміністративної та правової систем до ефективного функціонування в сучасних умовах. Тому нині в Україні особливої гостроти набуває проблема формування ефективної системи регулювання зовнішньоторговельної діяльності, створення її організаційно-економічного механізму, застосування ефективних регуляторів.

Незважаючи на значну кількість теоретико-методологічних праць та практичних розробок з цієї проблематики, варто зауважити, що низка принципових питань, пов'язаних із формуванням системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності загалом і в Україні зокрема є все ще недостатньо дослідженою. Існує певна розбіжність у поглядах на регулятивну політику в умовах нестабільної ринкової економіки, яка притаманна Україні. Виходячи з того, що повна лібералізація

зовнішньоекономічної діяльності є недоцільною та ризикованою в умовах побудови ринкових відносин, перед фахівцями у сфері міжнародних економічних відносин постає питання визначення змісту і характеру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та формування відповідної ефективної регулятивної системи. Для цього потрібно володіти глибокими знаннями у сфері регулювання зовнішньої торгівлі товарами та послугами, фінансово-кредитних і валютних відносин, інвестиційної та інноваційної діяльності. Тому запропонований посібник розрахований на широке коло читачів.

Зміст та структура книги зумовлені тими завданнями та проблемами, які постають перед фахівцями у галузі міжнародних економічних відносин. Посібник складається із восьми розділів, які послідовно і взаємопов'язано розкривають процес реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, показують його сутність, форми, методи та теоретичні засади, на яких базуються сучасні регулятивні системи країн світу, розглядають основні методи й інструменти регулювання зовнішньої торгівлі товарами та послугами, валютно-фінансових відносин, зовнішньоінвестиційної діяльності.

Після кожного розділу вміщено перелік запитань для обговорення та список рекомендованої літератури, які повинні допомогти читачам глибше зрозуміти сучасні тенденції розвитку інститутів, напрямів, методів та інструментарію системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Всі літературні джерела, використані при написанні цього навчального посібника, подано в бібліографічному списку.

Автор буде вдячна за всі побажання та рекомендації, які будуть враховані у наступних виданнях представленого посібника.

Розділ 1

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСНОВНІ ДЕФІНІЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ

1.1. Сутність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1.3. Форми та методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1.1. Сутність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

Згідно з Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” № 960-ХІІ (960-12) від 16 квітня 1991 р., суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності при її здійсненні керуються такими **принципами**:

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

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

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

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

5) захисту інтересів суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності;

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

Суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності є:

- фізичні особи — резиденти та нерезиденти певної країни;
- юридичні особи, зареєстровані на території країни, в тому числі й ті, капітал яких є повністю

у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

об'єднання фізичних та (або) юридичних осіб, які мають постійне місцезнаходження на території певної країни;

спільні підприємства;

інші суб'єкти господарської діяльності.

До видів зовнішньоекономічної діяльності належать:

— експорт та імпорт товарів, послуг, капіталів та робочої сили;

— наукова, науково-технічна, науково-виробнича та інша кооперація;

— міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;

— кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД;

— створення вітчизняними суб'єктами ЗЕД за межами країни та іноземними суб'єктами ЗЕД на території певної країни банківських, кредитних та страхових установ;

— спільна підприємницька діяльність;

— надання ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності іноземним суб'єктам ЗЕД;

— організація та проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів тощо за участю суб'єктів ЗЕД;

— товарообмінні (бартерні) операції між суб'єктами ЗЕД;

орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД;

- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності.

Метою здійснення регулювання зовнішньоекономічної діяльності є:

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

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

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

Зовнішньоекономічна політика держави -- це цілеспрямована діяльність держави щодо формування і використання зовнішньоекономічних зв'язків, спрямована на забезпечення національних економічних інтересів у сфері розвитку та взаємодії національних економік загалом і національних суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема.

Зовнішньоекономічна політика держави базується на таких принципах:

1) переходу суб'єктів господарювання від разових зовнішньоекономічних угод до постійних економічних зв'язків;

2) орієнтації зовнішньоекономічної діяльності на довгострокову перспективу;

3) захисту ринку та стимулювання економіки;

4) поділу функцій зовнішньоекономічної політики між державою й окремими суб'єктами господарювання;

5) розгляду зовнішньоекономічної політики як важливої складової частини всієї зовнішньої політики держави.

Цілі зовнішньоекономічної політики можна поділити на загальні, спеціальні та проміжні.

До *загальних цілей* можна віднести всі макроекономічні цілі: зростання економічного добробуту, забезпечення високого рівня зайнятості та монетарної стабільності, підтримання зовнішньоекономічної рівноваги тощо. Їх реалізація у сфері зовнішньої економіки може мати прямий та опосередкований характер.

Зростання економічного добробуту досягається безпосередньо у процесі реалізації зовнішньоторговельних трансакцій, оскільки в них об'єктивно, тобто природою самих угод, закладено витрати від торгівлі. При здійсненні відповідної державної політики їхній економічний ефект (і виробничий, і споживчий) може суттєво підвищуватися.

Аналогічний вплив зовнішньоекономічної діяльності на зайнятість. З одного боку, розширення експортних поставок створює робочі місця в національній економіці та сприяє поліпшенню ситуації на ринку праці, з іншого — обсяги такого впливу залежать від зовнішньої активності держави та її бачення пріоритетів економічного розвитку, оскільки високий рівень зайнятості конфронтує із монетарною стабільністю.

Забезпечення монетарної стабільності безпосередньо не є метою зовнішньоекономічної діяльності. Але зовнішньоторговельний баланс — джерело скорочення (покриття) дефіциту державного бюджету й, отже, він є запобіжним інструментом антиінфляційної політики держави.

Таким чином, навіть у разі відсутності цілеспрямованої економічної політики держави, яка б як інструменту макроекономічного регулювання передбачала використання зовнішньоекономічної діяльності, остання виконує функцію стабілізації (або дестабілізації) економічного розвитку. Завданням держави є активізувати позитивну дію такої функціональної спроможності.

Загальні цілі зовнішньоекономічної політики доповнюються *спеціальними цілями*. Вони несуть на собі відбиток існуючих конкретних умов політики й економічного розвитку країни. Наприклад, для країн, що трансформуються, спеціальні цілі формуються під впливом особливостей перехідного періоду. Їх основне призначення — врахувати нову якість перехідних відносин і відповідати стратегічному завданню перебудови зовнішньої економіки.

Проміжні цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинні бути узгоджені з цілями структурної політики держави та відповідати глобальним цілям розвитку суспільства. До основних проміжних цілей зовнішньоекономічної політики можна віднести зміну ступеня і способу включення певної країни в міжнародний розподіл праці; зміну обсягів експорту та імпорту в торговельному балансі країни; зміну структури зовнішньої торгівлі; зміну співвідношення експортних та імпорتنих цін тощо.

Відповідно до цілей, зовнішньоекономічну політику поділяють на короткострокову (поточну) та довгострокову

(структурну). *Поточна зовнішньоекономічна політика* полягає в оперативному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності. *Довгострокова зовнішньоекономічна політика* спрямована, передусім, на вирішення великомасштабних зовнішньоекономічних завдань, що потребують великих витрат часу і капіталу.

Під регулятивний вплив підпадають різні сфери економічної діяльності, тому зовнішньоекономічну політику поділяють (рис. 1.1).

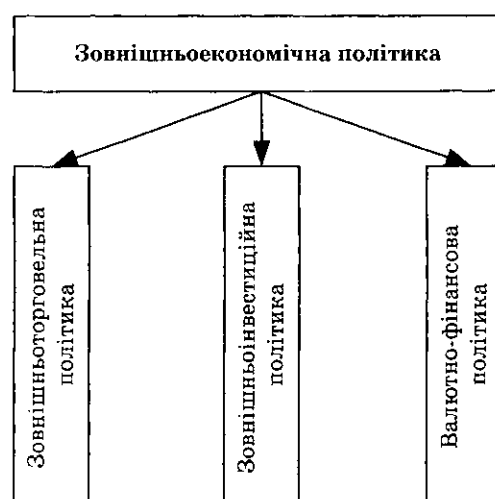


Рис. 1.1. Види зовнішньоекономічної політики держави

Зовнішньоторговельна політика встановлює і регулює відносини з іноземними державами в галузі зовнішньоторговельної діяльності, що охоплюють міжнародний обмін товарами (роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності). Ці відносини будуються на основі дотримання загальновизнаних принципів і норм міжнародного права й зобов'язань, що витікають із міжнародних договорів.

Зовнішньоторговельну політику поділяють на експортну та імпорتنу.

Експортна зовнішньоторговельна політика спрямована на реалізацію конкурентоспроможних товарів на світовому ринку та стимулювання їх виробництва. Для стимулювання експортоспроможних виробництв використовуються державні закони, бюджетне фінансування, кредити, фінансування НДДКР тощо.

Імпортна зовнішньоторговельна політика спрямована на регулювання ввезення іноземних товарів (робіт, послуг). Інструментом такого регулювання є пряме обмеження імпорту з метою захисту вітчизняної економіки. Для цього використовують ліцензування і контингентування імпорту, антидемпінгові й компенсаційні мита, систему мінімальних імпорتنих цін. Адміністративні формальності прямо не направлені на обмеження імпорту, проте їх дія обмежує зовнішню торгівлю. До них належать митні формальності, санітарні та ветеринарні норми, технічні стандарти і норми.

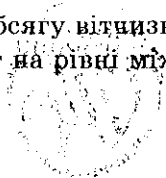
Імпортна зовнішньоторговельна політика враховує роль імпорту у вітчизняній економіці. Ця роль визначається:

- 1) імпортом як традиційним джерелом митних прибутків держави;
- 2) імпортом як антимонопольним важелем і елементом виробництва, що утворює конкурентоспроможність вітчизняного товару.

Зовнішньоінвестиційна політика містить у собі як політику імпорту іноземних інвестицій, так і політику експорту вітчизняних інвестицій.

Політика імпорту іноземних інвестицій спрямована на вирішення таких завдань:

- збільшення обсягу вітчизняного виробництва товарів і послуг на рівні міжнародних стандартів;



- залучення передової технології, досвіду, ноу-хау тощо;
- збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття;
- збільшення сукупного суспільного та національного доходу.

Політика експорту вітчизняних інвестицій спрямована на вирішення таких завдань:

- просування експортних товарів (послуг) на закордонні ринки;
- розвиток закордонного виробництва для отримання прибутків або для забезпечення гарантованого постачання на ринок імпортованих товарів;
- зміцнення банківської сфери та підвищення ефективності валютних операцій;
- зміцнення страхової системи та збільшення активності страхового бізнесу.

Валютно-фінансова політика — це система заходів держави, які спрямовані на регулювання грошового обігу та валютно-фінансових відносин із метою впливу на купівельну спроможність валюти, валютні курси, гальмування чи прискорення інфляційних процесів, обсяги кредитних ресурсів та на економіку загалом.

Сферою дії валютно-фінансової політики є валютний та грошовий ринок.

Можна виділити такі групи чинників, які впливають на формування політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- *політичні* — визначають вплив загальносвітових та європейських політичних процесів через участь країни в міжнародних організаціях та угрупованнях;

- економічні* — визначають нагальну потребу стабілізації та зростання виробничого потенціалу як економіки загалом, так і окремих її секторів зокрема через участь країни в міжнародному поділі праці, доступі до світових технологій та фінансів за допомогою залучення іноземних інвестицій;
- соціальні* — сприяють відкритості суспільства шляхом вільного переміщення робочої сили через митний кордон, доступу до історичних та культурних цінностей тощо;
- інформаційні* — як інтеграційні фактори розвитку та доступу національної інтелектуальної системи до світової мережі людських знань;
- інституційні* — вдосконалення законодавчої бази, розвиток інфраструктури тощо.

1.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

З огляду на багатогранність зовнішньоекономічної діяльності, її важливість для економіки країни створена ціла система державного регулювання цієї сфери. Її проводить держава в особі органів у межах їхньої компетенції, недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати тощо) які діють на підставі статутних документів, а також самі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, укладених між ними.

Загалом структура органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності приблизно однакова в усіх країнах світу. До неї переважно входять парламент, кабінет міністрів, відповідні міністерства (міністерство

зовнішньої торгівлі, міністерство зовнішньоекономічних зв'язків, міністерство закордонних справ тощо), центральний банк, митні органи, податкові органи, відповідні державні комітети та відомства, органи місцевого управління та територіальні підрозділи органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою:

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

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

1) *розумної достатності*: органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинні визначити для кожного з інструментів ту межу, за якою подальший приріст обмежень призводить до побічних наслідків — відчутні економічні перекоси і викривлення, зниження стимулів до ефективної зовнішньоторговельної діяльності, зміщення активності у сфері тіньової економіки;

2) *селективності й доповнення*: жоден з інструментів регулювання не може вирішувати водночас велику кількість завдань; зазвичай, він вибірково впливає на окремі сектори, тому комплексний регулюючий ефект

може досягатися лише в результаті раціональної комбінації ряду форм і методів регулювання;

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

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

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

В Україні система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх функції чітко визначені в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 960-ХІІ (960-12) від 16 квітня 1991 р.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є **Верховна Рада України**. До її компетенції належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів та приведення чинного законодавства України у відповідність із правилами, встановленими цими договорами;

- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки експортерів, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів і митних процедур при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорту яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

Головні функції в державному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності виконують органи виконавчої влади. Вищим органом у системі органів виконавчої влади є **Кабінет Міністрів України**. У сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю він:

- уживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;
- проводить переговори й укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

- вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;
- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки ООН.

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

Міністерство економіки України виконує такі функції:

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування.

Міністерство закордонних справ України визначає зовнішньополітичні орієнтири та сприяє зовнішньополітичному забезпеченню зовнішньоекономічних інтересів національних суб'єктів ЗЕД.

Центральним банком України є **Національний банк України**, основними функціями якого є:

- зберігання і використання золотовалютного резерву;
- представництво інтересів України у відносинах із центральними банками інших держав, міжнародними банками, міжнародними фінансово-кредитними установами та укладання відповідних міжбанківських угод;
- регулювання курсу національної валюти щодо грошових одиниць інших держав;
- здійснення обліку та розрахунків за наданими й одержаними державними кредитами і позиками, проведення операцій з централізованими валютними ресурсами, які виділяють із Державного валютного фонду України у його розпорядження;
- гарантування кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями.

Національний банк України є також головним органом валютного контролю в державі. Він здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України та забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю.

Державна митна служба України провадить митний контроль в Україні.

Антимонопольний комітет України контролює дотримання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

Крім загальнодержавних органів, функціонують і **органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю**, які провадять регулювання зовнішньоекономічної діяльності у межах своєї компетенції, передбаченої Законами України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та "Про місцеві Ради народних депутатів України та місцеве самоврядування". До них належать:

- 1) місцеві Ради народних депутатів та їх виконавчі й розпорядчі органи;
- 2) територіальні підрозділи органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Окремо варто виділити і **торговельні представництва України** закордоном, функціями та завданнями яких є:

- 1) представлення інтересів країни в галузі зовнішньої торгівлі й сприяння розвитку торговельних та інших господарських відносин України з країною перебування торговельного представництва;
- 2) регулювання зовнішньої торгівлі України з країною перебування торговельного представництва;
- 3) здійснення зовнішньої торгівлі з країною перебування торговельного представництва;

4) вивчення загальних економічних умов, зовнішньоекономічних зв'язків і кон'юнктури ринків країни перебування, враховуючи інтереси зовнішньої торгівлі України, подання відповідної інформації в Міністерство економіки та Міністерство закордонних справ України, а також установам, організаціям, підприємствам, які діють у зовнішньоекономічній сфері.

Торговельні представництва становлять частину відповідних повноважних представництв держави закордоном; вони є частиною посольства або місії країни; безпосередньо підпорядковуються Міністерству економіки.

1.3. Форми та методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Світова теорія та практика виробила дві основні форми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які проявляються в протекціонізмі та вільній торгівлі.

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

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

членами ЄС, існує значна кількість обмежень, які можна вважати елементами протекціонізму. Тому нині ми можемо говорити про політику лібералізації зовнішньоекономічної діяльності.

Критерієм *лібералізації* можна вважати ступінь нейтральності уряду країни.

Режим, який передбачає урядове втручання у зовнішньоекономічну сферу і водночас забезпечує рівні можливості для розвитку внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності, вважається *нейтральним*.

Отже, програма реформ, яка сприяє країні наблизитися до цієї парадигми, може бути визначена як *лібералізація*.

Політикою, протилежною до вільної торгівлі, є **протекціонізм**, при якому виключається вільний вплив ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні й тому вільний вплив ринкових сил може бути не вигідним для менш розвинених країн. Необмежена конкуренція з боку сильніших іноземних держав може призвести в менш розвинених країнах до економічного застою та формування неефективної для певної країни економічної структури.

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

На сучасному етапі спостерігається тенденція до зменшення рівня митно-тарифного протекціонізму (особливо

після підписання угод Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів ГАТТ), значно розширюється арсенал нетарифних засобів регулювання, спрямованих на підтримку конкурентоспроможності національних товаровиробників та виходу їх на міжнародні ринки. Тому в широкому значенні *протекціонізм* — це політика, яка базується на великому виборі засобів підтримки міжнародної конкурентоспроможності загалом. Зокрема, захист національних виробників від імпорту найтіснішим чином пов'язаний із державною підтримкою експортної діяльності в країні. Чим вищим є рівень конкурентоспроможності виробників певної країни, що відбивається на обсягах її експорту, тим, за інших рівних умов, меншою виявляється потреба в спеціальних заходах щодо обмеження імпорту цієї країни. Навпаки, істотні обмеження імпорту можуть стати наслідком скорочення експортних можливостей, що віддзеркалює падіння міжнародної конкурентоспроможності.

Характер регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країнах, його стратегічні цілі, рамки, конкретні інструменти та механізми постійно змінюються залежно від рівня розвитку національної економіки, пріоритетів її внутрішньої та зовнішньої політики, умов міжнародної торгівлі, участі країни в міжнародних організаціях та інтеграційних угрупованнях.

Протекціонізм може реалізуватися в одній із п'яти форм:

1) *селективний* — спрямований проти окремих країн або окремих видів товарів;

2) *галузевий* — допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей;

3) *колективний* — політика інтеграційних угруповань, торговельних об'єднань держав стосовно третіх країн;

4) *прихований* — здійснюється методами внутрішньої економічної політики, є водночас скороченням мита й розширенням кількості нетарифних обмежень;

5) *монопольний* — одноосібне здійснення державних зовнішньоторговельних відносин із використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує в країнах з централізованим управлінням).

Вибір конкретної форми протекціоністської політики передбачає зобов'язання щодо вільної або мимовільної підтримки структурної політики, яку здійснює країна без орієнтації на світові структурні зрушення. Така політика, якщо вона не має тимчасового характеру, сприятиме закріпленню технічного й технологічного відставання, ослабленню абсолютних і відносних переваг країни, зниженню міжнародної конкурентоспроможності як окремих товарів, галузей, так і всього національного господарства. Тому позачасова політика протекціонізму, в якій би формі вона не проводилася, посилює деформацію народногосподарської структури, що виявляється у зростанні її невідповідності вимогам науково-технічного прогресу та міжнародного поділу праці, й обумовлює низькі якісні показники зовнішнього сектору економіки та економічного розвитку країни загалом.

Отже, за своїм змістом і лібералізація, і протекціонізм на світовому ринку не є ні досконалими, ні недосконалими. Нерівність діючих сил — це загальне правило, а з методичної точки зору в широкому розумінні відносно зрівноваженості між лібералізацією і протекціонізмом, а також переходу однієї її форми в іншу на певному проміжку часу — обов'язкова умова світового ринку. Докази переваг лібералізації над протекціонізмом, і навпаки, що трапляються в окремих публікаціях, не мають наукового підґрунтя. Важливий не сам факт того чи іншого режиму, а уможливлення маніпулювання

і лібералізацією, і протекціонізмом із метою досягнення високих темпів розвитку зовнішньоторговельної діяльності. Жодна з цих форм не може залишатись тривалий час без змін. Обов'язковим чинником стабільного розвитку зовнішньоторговельної діяльності країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) стає їх адекватна реакція на динамічні трансформаційні процеси, що відбуваються на світовому ринку. Безумовно, істотний вплив на формування системи регулювання зовнішньої торгівлі у країнах ЦСЄ має значне прискорення процесу глобалізації економіки. Воно безпосередньо пов'язане зі значними досягненнями у галузі лібералізації і міжнародного регулювання світової торгівлі, що є наслідком багатосторонніх домовленостей у рамках системи ГАТТ/СОТ. Водночас доцільно констатувати, що ці процеси створили не тільки нові можливості для ефективнішого зростання, але й нові гострі проблеми глобального масштабу, які здатні підірвати новостворений потенціал розвитку. Це, своєю чергою, зумовлює необхідність опрацювання і запровадження чіткіших, досконаліших, послідовніших й об'єктивніших перетворень стосовно реалізації заходів лібералізації і протекціонізму в країнах ЦСЄ.

Особливістю сучасних національних систем регулювання зовнішньоекономічної діяльності є їх комплексний характер, який виявляється у використанні різних методів та інструментів регулювання: фінансово-економічних, організаційно-адміністративних, інституційно-правових, соціально-психологічних, але перевага надається фінансово-економічним.

Політика регулювання значною мірою залежить від стану економіки країни, адже *країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються*, частіше застосовують адміністративні та протекціоністські, а не фінансово-економічні регулятори, оскільки на субсидування і дотування виробництв бракує коштів.

У розвинених країнах особливістю державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є те, що вплив уряду здійснюється через упровадження регулятивних програм, а не через безпосереднє використання адміністративних методів регулювання. Головними елементами урядової підтримки є:

- 1) забезпечення ефективного функціонування внутрішніх ринків. Це включає встановлення стандартів якості товарів та їх контролю, запровадження системи інформації в країні щодо ринкових цін тощо;
- 2) фінансування інновацій та наукових досліджень, запровадження консультаційних та освітніх служб;
- 3) позики під низький відсоток для національних виробників-експортерів;
- 4) стабілізація доходів національних виробників-експортерів через упровадження програм підтримки виробництва окремих видів товарів;
- 5) законодавче забезпечення діяльності національних виробників-експортерів.

Можна виділити п'ять основних причин, чому держава несе витрати на підтримку галузей економіки:

- 1) необхідність підтримки доходів виробників певної галузі (сільського господарства, вугільної), які є нижчими порівняно з доходами працівників інших галузей економіки;
- 2) підтримка певних видів продукції, які є стратегічно важливими для держави;
- 3) стимулювання розширення експорту певних видів продукції як джерела доходів державного бюджету;
- 4) здійснення контролю за безпекою харчування, а звідси і контролю за процесом виробництва продуктів харчування;

5) здійснення заходів, спрямованих на охорону довкілля.

Основною складовою організаційно-економічного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є **методи регулювання**, які можна поділити на **чотири групи** (рис. 1.2).

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

До *другої групи* відносять *економічні засоби*, які забезпечують ефективне здійснення регулятивних функцій держави.

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

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

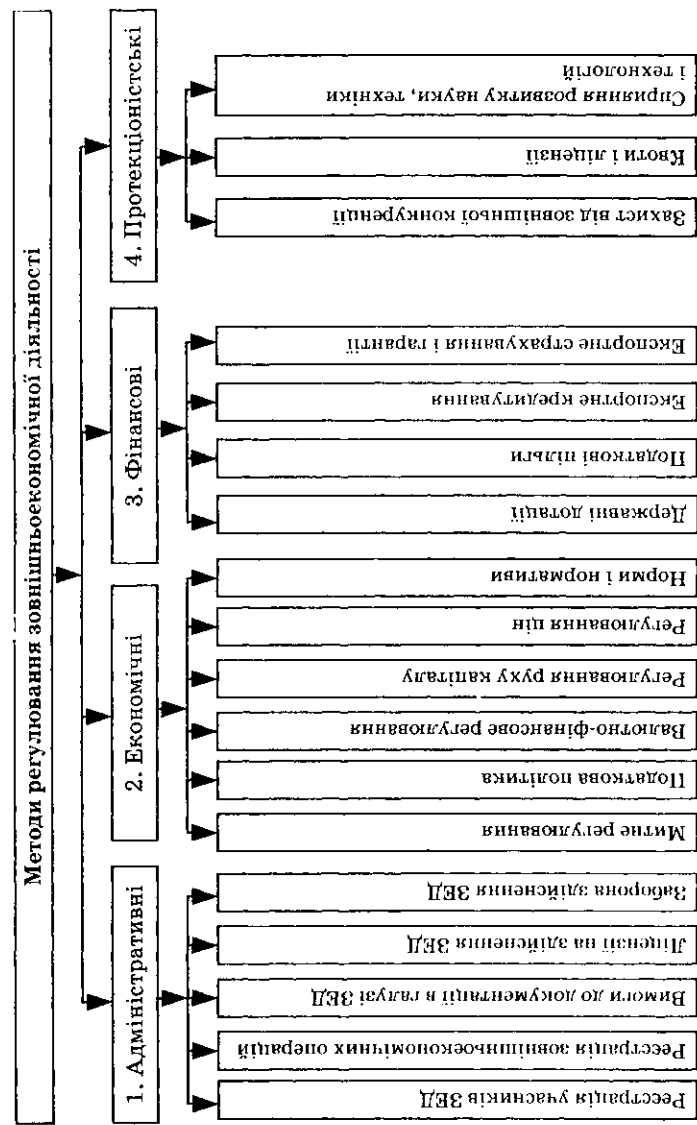


Рис. 1.2. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

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

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

- визначення іноземного інвестора, видів і форм іноземних інвестицій;
- участі у власності;
- репатріації прибутку;
- вимог до результатів діяльності та гарантій щодо прав іноземного інвестора;
- системи інвестиційних пільг та обмежень.

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

До *третьої групи* методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності входять засоби, які *спрямовані*

на здійснення внутрішніх цілеспрямованих і контрольованих заходів у національній економіці країни: підтримка цін і доходів виробників, зниження витрат виробників та заходи структурної політики.

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

Запитання для обговорення

1. *Подайте визначення зовнішньоекономічної політики держави.*
2. *На яких принципах базується державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності?*
3. *Які цілі зовнішньоекономічної політики Ви знаєте?*
4. *Які складові системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності?*
5. *Чи існує в чистому вигляді політика вільної торгівлі? Чому?*
6. *Що передбачає лібералізація зовнішньоекономічної діяльності?*
7. *Що таке "протекціонізм"? Охарактеризуйте кожну з форм протекціонізму.*
8. *Яку з форм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності Ви порекомендували б для України на сучасному етапі?*
9. *Які методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності Ви знаєте?*
10. *Які методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності доцільно використовувати в умовах перехідної економіки?*

Список рекомендованої літератури

1. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособ. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 544 с.

2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І. В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Влашок та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. — К.: ЦНЛ, 2004. — С. 162—181.

3. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.

4. Михасюк І., Мельник А., Крупка М. та ін. Державне регулювання економіки. — Л.: Українські технології, 1999. — С. 218—237.

5. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: У 2 кн. — К.: Таксон, 2000. — Кн. 1. Міжнародна торгівля: теорія та політика. — С. 253—299.

6. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. — Тернопіль: Астон, 2001. — С. 348—356.

7. Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика: Навч. посіб. — Тернопіль: Астон, 2005. — С. 16—31.

Розділ 2

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в класичній теорії міжнародної торгівлі

2.2. Розвиток концепцій державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності протягом XIX—XX ст.

2.3. Сучасні теоретичні концепції державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Сучасна зовнішньоекономічна політика в еволюції соціально-економічних процесів формувалася історично.

Одним із перших об'єктів регулюючого впливу держави стала зовнішня торгівля. Тому теорії міжнародної торгівлі мали значний вплив на формування зовнішньоекономічної політики держав на тому чи іншому етапі розвитку світового господарства.

2.1. Модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в класичній теорії міжнародної торгівлі

Теорія меркантилізму, яка, хоч і не дала відповідей на основні питання міжнародного руху товарів і послуг, зумовила бурхливий розвиток національних держав та їх утвердження в системі світових господарських зв'язків. Економічні зв'язки між державами у сфері товарного обміну меркантилісти зводили до того, що держава повинна якомога більше продавати своїх товарів на зовнішніх ринках і якнайменше купувати чужих. Це мало забезпечити позитивне сальдо торговельного балансу та створити умови для приросту національного багатства, тобто для економічного зростання країни. Багатство держави меркантилісти вбачали в накопиченні золота, срібла та коштовностей.

Меркантилісти були першими теоретиками та практиками протекціонізму. Уявляючи міжнародну торгівлю як гру з нульовою сумою, вони обґрунтовували необхідність активного втручання держави в організацію міжнародних економічних відносин. На їхню думку, держава повинна регулювати зовнішню торгівлю з метою збільшення експорту та скорочення імпорту, для чого, зокрема, вона мала заборонити або обмежити вивезення сировини і стимулювати їх безмитний імпорт, а також заборонити автономну торгівлю колоніальних та підлеглих територій, залишивши лише їх зв'язок із метрополією. Так у міжнародній торгівлі з'явилася державна протекція і було закладено основи національної політики протекціонізму.

Ідеї меркантилістів панували в економіці півтора століття, і до початку XVIII ст. торгівля між країнами мала більше обмежень, регламентацій і заборон, ніж вона могла витримати як фактор економічного розвитку країни.

Особливо активно навчилася захищати свої ринки Англія. Починаючи ще з XIII ст., вона запровадила пакет законів, які обмежували тип та походження тканин, одяг з яких можна було носити. Хоча деякі з цих законів переслідували соціальні цілі (розпізнання, до якої верстви суспільства належить людина, за її одягом), причина появи більшості з них була суто економічною. На додачу до законів, які забороняли імпорт французьких виробів, англійці також захищали своїх виробників від виробників з інших країн, наприклад, з Індії. Британським виробникам у XVII ст. вдалося провести закон, який забороняв імпорт або носіння одягу з шовку та ситцю з Індії, Китаю та Персії. Обмеження на імпорт ситцю стимулювали розвиток англійської текстильної промисловості, особливо виробництво ситцю, шовку та бавовни.

У першій половині XVIII ст. теорія меркантилізму та політика зовнішньої торгівлі, що ґрунтувалась на ній, серйозно критикувалися.

На перший план вийшла теза особистої свободи, індивідуального самовиявлення, економічної самобутності. Якраз на такому ґрунті й виросла концепція вільної торгівлі, тобто концепція вільного підприємництва та обміну між окремими людьми і державами.

У 1758 р. французький економіст Ж. К. Гурне на асамблеї школи фізіократів виголосив: "*Laissez faire, laissez passer*" — "дозволяйте робити (що хочуть), дозволяйте йти (куди хочуть)". Це було вимогою свободи

економічних дій, усунення перепон зі шляху конкурентного ринкового господарства, породженими обмеженою вірою в могутність та ефективність “невидимої руки ринку”, всебічне обґрунтування якої подав два десятиліття потому Адам Сміт — родоначальник класичної школи політичної економії.

Основним твором А. Сміта, в якому викладені положення його теорії, є “Багатство націй” (1776). У ньому читаємо: “Кожна людина так довго, як довго вона не порушує закони справедливості, може цілком вільно переслідувати власні інтереси своїм способом, приводячи разом свою працю і капітал до конкуренції із іншими людьми, з групами людей”¹.

Будучи послідовником французьких фізіократів, А. Сміт вірив у силу так званого природного ладу (“*ancient regime*”), у силу людського самолюбства й природну гармонію власних інтересів. Природна свобода натякає на вільну конкуренцію, вільне пересування працівників, вільне переміщення капіталу і свободу від втручання державних органів.

А. Сміт уважав, що ринок потрібно захистити від зовнішнього втручання. Він регулюється “невидимою рукою” ринкових законів. “Деякі глибокодумні лікарі вважали, що для здоров’я політичного організму необхідні суворий режим дієти і регламентація, — іронізує А. Сміт. — Вони, мабуть, не гадали, що в політичному організмі природне зусилля, яке прикладається кожною людиною для покращення свого становища, є принципом забезпечення, здатним попередити і виправити негативні впливи будь-якої політичної економії. До певної міри пристрасної та обмежувальної”².

¹ *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* — London: J. M. Dent and Sons, 1977. — Book IV. — P. 56.

² Там само. — P. 81.

"*Laissez nous faire*" ("залишіть нас у спокої") був фундаментом філософії А. Сміта й залишається донині базою світогляду консервативних економістів. Однак відданість "невидимій руці" не зробила А. Сміта звичайним консерватором. Він ставився до державного втручання в економіку хоча й обережно, але без упередженості.

Не відкидаючи повністю участі держави в економічному житті та контролю з її боку, А. Сміт відводив їй роль "нічного сторожа", а не регламентатора і регулятора економічних процесів.

У разі конкуренції автоматичний механізм призводить природні й ринкові ціни до рівноваги. Тому за умов природної свободи держава має три легітимні функції:

- 1) оборону країни;
- 2) правильне адміністрування з позиції справедливості;
- 3) громадські будови, які не поспішає чинити індивід, бо вони для нього неприбуткові.

Такі докази на користь вільної торгівлі були дуже переконливі для прагматичного населення Англії, бо вільна торгівля мала гарантувати нижчі ціни, стійкі зарплати й економічне зростання. Але багато хто не одразу захопився за такі ідеї "свободи". Минуло близько 60-ти років, перш ніж радикальні перетворення А. Сміта могли закріпитися. Лише після довгої і глибокої економічної депресії у 90-х роках XVIII ст. остаточно сформувалися концепції вільного підприємництва, що їх накреслив А. Сміт у 1776 р.

Між іншим, навіть після того, як ідеї вільної торгівлі отримали верх, перетворення держави в "нічного сторожа" ринкового господарства практично не відбулося. Держава виявилась змушеною втручатися в економічні та соціальні відносини у своїй країні, не говорячи вже про боротьбу за її місце на світовому ринку.

Втручання держави посилювалось під час криз та депресій і зменшувалось, коли їх змінювала сприятливіша ситуація.

Протягом усього подальшого розвитку практично в усіх країнах йшла постійна боротьба між фритредерами та протекціоністами, за якою стояло різне розуміння економічної ролі держави. При цьому в усіх випадках мова йшла не про категоричне, принципове забезпечення необхідності участі держави в економіці, а про її межі та сфери, об'єкти й суб'єкти, форми та методи, про її соціальну ціну, ангажованість і спрямованість.

Відповідно до теорії А. Сміта, міжнародна торгівля визначалася як вигідна лише у разі такого товарообміну між країнами, коли країни торгують товарами, які в кожній з них виробляється з меншими витратами, ніж у країні — торговельному партнері.

“Головне правило кожного розумного голови сім'ї полягає в тому, щоб не намагатися виготовляти вдома такі предмети, виготовлення яких коштуватиме дорожче, ніж при купівлі їх на стороні. Кравець не намагається сам шити собі чоботи, а купує їх у шевця. Швець не намагається сам шити собі одяг, а користується послугами кравця”¹.

Це правило, на думку А. Сміта, повинно розповсюджуватися і на всю країну: “Якщо якась чужа країна може постачати нам будь-який товар за більш дешевою ціною, ніж ми самі в змозі виготовляти його, набагато краще купувати його в неї на деяку частину продукту нашої власної промислової праці, застосованої в тій галузі, в якій ми маємо деякі переваги”².

За А. Смітом, абсолютні переваги у виробництві товару дають можливість країні спеціалізуватися на його

¹ Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. — London: J. M. Dent and Sons, 1977. — Book IV. — P. 56.

² Там само. — P. 64.

виготовленні й бути експортером цього товару на міжнародному ринку, а їх відсутність (що рівнозначно їх наявності у торговельного партнера) перетворює її на країну-імпортера. Принципово важливий висновок теорії абсолютних переваг, що має значення для формування зовнішнього сектору економіки, міститься у твердженні, що від міжнародної торгівлі, яка без усіляких штучних впливів та обмежень природно, нормально ведеться між двома країнами, виграє кожна нація, хоча й неоднаково. А. Сміт вважав, що міжнародна торгівля не є грою з нульовою сумою, це гра з позитивною сумою. Підстава — унікальність якості, кількості й структури факторів виробництва, які формують абсолютні переваги країни у виготовленні окремих конкретних товарів.

Погляди А. Сміта доповнив і розвинув Давид Рікардо, якому належить теорія відносних переваг. Це теорія в тому чи іншому вигляді присутня в більшості сучасних робіт із проблем зовнішньоекономічної взаємодії. У своїх теоретичних викладах Д. Рікардо довів не тільки можливість, а й необхідність взаємовигідної торгівлі навіть при наявності абсолютної переваги однієї країни у виробництві цих товарів. Певна країна отримує вигоду, якщо відмовиться від менш ефективного виробництва на користь ефективнішого. На думку Д. Рікардо, якщо виробництво характеризується різними витратами, то внутрішні альтернативні вартості двох товарів у різних країнах не збігаються, відповідно, внутрішнє співвідношення цін до виходу на зовнішній ринок також різниться. Таким чином, виражені в цінах витрати праці є фактором, який визначає напрям спеціалізації народного господарства, за якого кожна з країн отримує певний вигоду від взаємної торгівлі. Головний висновок, якого дійшов Д. Рікардо полягає у: “Правило, яке регулює відносну вартість товарів в одній країні,

не регулює відносну вартість товарів, що обмінюються між двома чи декількома країнами. За системи повної свободи торгівлі кожна країна, природно, витрачає свій капітал і працю на такі галузі, які надають їй найбільші вигоди”.

Закон зовнішньої торгівлі, пов'язаний із іменем Д. Рікардо, підсилив Джон Стюарт Мілль, висунувши тезу про вплив взаємного попиту держав, які торгують. Якщо існує різниця у витратах, то для ефективного торговельного обміну цієї обставини недостатньо. Потрібно, щоб розвивався попит на товари країни-імпортера. Зрівняння міжнародного попиту призводить до рівноважного стану, коли цінність експорту однієї країни дорівнює цінності імпорту іншої. Чим більший попит на імпортовані товари і чим він еластичніший, тим сприятливіші умови для зовнішньої торгівлі. Міжнародна торгівля регулюється взаємним попитом.

2.2. Розвиток концепцій державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності протягом XIX—XX ст.

Відтоді, як теорія порівняльних переваг Д. Рікардо увійшла у професійний обіг, саме вона дала підставу вважати, що вільна торгівля, яка спирається на нею встановлені принципи, задовольнятиме запити й сподівання учасників і тим самим створюватиме всі можливості для загального добробуту (*Welfare*). І коли траплялися голоси на користь запровадження протекціоністських заходів (наприклад, охорона так званої немовлячої індустрії), економісти-теоретики завжди виступали проти останніх, вважаючи, що протекціонізм становить

головну перешкоду у створенні взаємовигідних торговельних відносин.

Зовнішнім проявом розвитку вільної торгівлі стало поступове зниження митних тарифів у першій половині XIX ст. в Англії, яка після промислового перевороту стала "майстернею світу" і могла не боятися іноземної конкуренції. Англія володіла не лише багатьма колоніями й морями, але й також утримувала значний контроль за торговельними шляхами й фінансовою сферою.

Окрім Англії, у 50—60-х роках XIX ст. поворот від протекціонізму до вільної торгівлі почав здійснюватись і в інших країнах, а у 60—70-х роках XIX ст. вона досягла свого розквіту. Хоча і в цей період протекціонізм оберігав свої позиції у зовнішньоекономічній політиці багатьох держав: менш розвинені країни континентальної Європи в обороні проти більш розвиненої Англії вводили накладні мита не лише проти неї, а й між собою. Вдавалися до протекціонізму протягом усього XIX ст. такі розвинені країни, як США, Франція, Німеччина.

Тут потрібно згадати, що свого роду реакцією на ортодоксальну "космополітичну" теорію А. Сміта — Д. Рікардо стала праця німецького вченого **Фрідріха Ліста** "Національна система політичної економії" (1841). Провідна ідея цього твору — заклик до економічного об'єднання Німеччини, поділеної в той період на велику кількість маленьких самостійних держав.

На думку Ф. Ліста, універсальна та схоластична концепція класиків не надається для практичного використання. Проповідь свободи торгівлі відповідає лише інтересам Англії. Відсутність заборонених мит підриває ще незміцнілу промисловість Німеччини. Парадокс полягає у тому, що німецькі князівства на початку XIX ст. були відмежовані митними заставами, а щодо сусідніх

держав ніяких мит не існувало. Ф. Ліст наголошував на тому, що молоді галузі повинні бути захищені від іноземних конкурентів торговельним митом доти, доки вони зможуть наростити потужності й знизити витрати виробництва внаслідок зростання їх масштабів. При цьому він уважав, що протекціонізм необхідно поширити лише на промисловість, а сільському господарству потрібні не захист, а ринки.

Економісти-ліберали кінця XIX і всього XX ст. досить скептично ставилися до позицій консерваторів через їх некритичне сприйняття поглядів А. Сміта, що базувалися на відносно швидкій індустріалізації Англії.

Вони зауважують, що консервативний погляд на роль вільної торгівлі є помилковим твердженням і речово-обмеженим прогресом. Це означає, що у консервативному світобаченні торговельні рішення є самозадівільняючими або межують із примітивізмом. Класики відсторонювали державу від втручання, бо втручання означало б лімітування вільного руху факторів виробництва і можливості бурхливого розвитку ринку капіталів.

Світова економічна криза 1929—1933 рр. продемонструвала необхідність державного економічного регулювання. У зв'язку з цим розпочався процес перебудови системи поглядів економічного лібералізму. В результаті виник новий напрям в економічній теорії, який отримав назву **неолібералізм**, найвідомішими представниками якого стали німецькі вчені В. Ойкен, А. Рюстов, Л. Ергард.

Неоліберали та їхні послідовники стверджують, що вільна конкуренція створює найефективніший механізм економічної діяльності, а також виконує роль регулятора господарських процесів. Водночас вони не вважають, що дія вільної конкуренції може бути забезпечена

автоматично. Тому необхідне втручання держави в економіку з метою підтримання сприятливих умов для ринкової конкуренції і свободи ціноутворення. Для цього держава повинна обмежувати розвиток монополій. Неолиберали виступають проти безпосереднього втручання держави в економічне життя — вона має стимулювати його за допомогою податкової і кредитної систем, шляхом надання державних замовлень і заохочення експорту.

Цікавий погляд на регулюючу роль держави в інституціоналістів. Найвизначнішими представниками цієї школи є: Т. Веблен, Дж. К. Гелбрейт (США), Г. Ф. Стасельберг, В. Зомбарт (Німеччина). Увага та інтерес до інституціоналізму виправдані вже тим, що представники цього напрямку більш тверезо і реалістично оцінюють процеси, що відбуваються нині в економічному розвитку, трансформації економічної системи. Вони виступають (і не без підстав) проти ідеалізації ринкового механізму, заперечують універсальну здатність ринку як такого переборювати протиріччя, регулювати розвиток економіки.

Інституціоналісти попереджують, що не потрібно захоплюватися абстрактними схемами, механічно копіювати причинні взаємозв'язки й ефекти, притаманні іншій, стабільній економіці. Було б невиправдано без урахування відмінностей і специфіки реальних умов однієї країни переносити і використовувати рекомендації і рецепти, взяті з практики іншої.

Інституціональному напрямку притаманний прагматичніший і реалістичніший підхід до аналізу економічної дійсності.

Стосовно перехідної економіки Джон Гелбрейт та інші інституціоналісти навіть нещодавно попереджали про те, що запропоновані західними експертами варіанти переходу до економіки вільного підприємництва не

можуть бути здійснені, оскільки не відповідають реальності. Дж. Гелбрейт писав про помилковість рецептів і меркантильні інтереси західних “спеціалістів”, про потребу дуже обережно і ретельно ставитися до проведення соціальних реформ, наголошував на важливості збереження в країнах соціальних завоювань. Необхідно втримати та зберегти все позитивне. Соціальні механізми і регулюючі суспільне життя соціальні інститути складаються й відпрацьовуються протягом тривалої еволюції, а не шляхом “шокових” перебудов. Ринок — не універсальний засіб економічного регулювання і не ціль соціально-економічних перетворень. Він не здатен знаходити радикальні вирішення соціальних проблем, не може забезпечити оптимальний рівень диференціації доходів, узгодити принципи соціальної справедливості й економічної ефективності. Усі ці функції повинна взяти на себе держава.

У концепції свободи торгівлі існує ще одна течія — **радикальна**, яка бере початок від **марксизму**.

Поділяючи думку А. Сміта, що багатство — це продукт праці, збільшення виробничого продукту, **Карл Маркс** пов’язував його з усуненням принципу в економіці, без якого А. Сміт і його послідовники такого збільшення не уявляли. Якщо для А. Сміта свобода суспільства — це свобода виробників, яку він отожднював із свободою ринку, дією законів товарно-грошових відносин, то для К. Маркса — це свобода експлуатації робітника власником капіталу. Ось чому в майбутньому суспільстві, згідно з К. Марксом, не повинно бути ринку, товарно-грошових відносин та їх основи — приватної власності. На її місце повинна прийти суспільна власність і заснована на ній суспільна організованість, планомірність розвитку.

Дивно, але цей, один із найвидатніших економістів, котрий, як і А. Сміт, зрозумів об’єктивність економіч-

них законів, у трактуванні механізму їх дії зробив крок назад до фізіократів. Адже глава школи фізіократів Ф. Кене також визнавав об'єктивність законів, незалежність економічного життя, проте вважав, що керувати ними може монарх. Не стільки у К. Маркса, скільки у його послідовників з числа політиків-практиків, це керівництво було віддано державі як власникові засобів виробництва.

Наукова спадщина, залишена К. Марксом, прочитується по-різному і залишається предметом постійних дискусій, обговорень та суперечок. Одні намагаються заперечити його теорію, інші відстоюють її справедливість, а інколи й непохитність основних положень і висновків. Трапляється й об'єктивіша, виваженіша оцінка тих, хто намагається уточнити та переосмислити ідеї праць К. Маркса з позиції сучасних змін, висновків економічної науки, досягнень загальнолюдської культури.

Однак, було б марним заняттям відкидати чи, навпаки, реабілітувати вчення німецького економіста, соціолога і філософа, безперечний вклад якого в розвиток теорії суспільного розвитку і суспільної практики визнають навіть найзапекліші його супротивники.

Необхідно зазначити, що радикальне крило не обов'язково треба вважати марксизмом чи його видозміною. Радикали загалом погоджуються із К. Марксом тільки в одному: ринок і капіталістична системи не мають майбутнього. На зміну "невидимій руці" прийде концепція "видимої руки", де більшість приватного володіння перетвориться у володіння публічного сектору. Хоча радикали і не були дуже схильні ліквідувати підсобне володіння, для них велике володіння (корпорації, лати-фундії тощо) створює чи не головну проблему для капіталістичної системи.

Хоча радикалізм і впливає із марксизму, деякі форми соціалізму в колишніх державах Ради економічної

безпеки (РЕВ) визначали величину приватного володіння земельними угіддями й до певної міри у сфері капіталів, тим самим вони наближали соціалізм радянського типу до позиції соціальної демократії Швеції, Данії та Англії.

Згідно з поглядами радикалів, сучасна держава зобов'язана вводити контрольні засоби, щоб оберігати трудові маси перед експансією капіталу й капіталістичної системи. Ера капіталізму, на їхню думку, була необхідною, щоб замінити пережитки феодальної доби й вбудовану неоперативність меркантильної схеми.

У ранній період своєї діяльності український учений **Микола Туган-Барановський** мав радикальні погляди, погоджуючись із марксистською критикою розвитку капіталістичної системи, однак після написання книги "Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя" (1894) залишив радикалізм К. Маркса і повністю перейшов у табір європейської соціал-демократії, сформувавши свою власну теорію соціалізму. Будучи проти догматичного сприйняття марксизму, М. Туган-Барановський уважав, що "необхідно піти далі від Маркса, але через Маркса, скориставшись усім тим, що він дав"¹. Як спеціаліст у дослідженні економічних криз і економічного зростання М. Туган-Барановський, на противагу К. Марксу, не був схильним вважати, що капіталізм як система впаде внаслідок внутрішніх суперечностей. Без сумніву, він бачив, що при капіталізмі можливі не лише кон'юнктурні фази, але також механізми саморозвитку і саморегулювання, й тому в нього є схильність до регулювання державної поведінки гравців на ринку. М. Туган-Барановський писав: "Протекційна торговельна політика --- зброя завжди двосічна; через це з нею треба поводитися надзвичайно обережно,

¹ *Туган-Барановський М. І.* Політична економія: Курс популярний / Відтворено за текстом першого українського видання 1919 р. — К.: Наукова думка, 1994. — С. 67.

бо інакше захисне мито замість засобу до розвитку виробничих сил країни може стати рішучим гальмом такого розвитку”¹. З цього боку М. Туган-Барановського можна розглядати як інституціонального економіста.

Великим вкладом М. Туган-Барановського в економічну теорію є його **інноваційна теорія економічного розвитку**, згідно з якою конкурентоспроможність країни — це її здатність генерувати та швидко опановувати інновації.

“Інноваційну хвилю” М. Туган-Барановського підхопили в першій половині ХХ ст. прогресивні вчені розвинутих країн, серед яких — досить далекий від класичного напрямку австрійський учений **Йозеф Шумпетер**. Головним у його теорії були праця і виробництво. Дуже багато уваги він приділяв збереженню, інвестиціям і зв’язку з цим нововведенням, підприємництву. “Основний імпульс, який приводить капіталістичний механізм і підтримує його на ходу, виходить з нових споживчих благ, нових методів виробництва і транспортування товарів, нових ринків і нових форм економічної організації, які створюють капіталістичні підприємства”².

Визначну роль тут відіграє не конкуренція цін чи якості, а конкуренція введення нових продуктів, нової технології, нових джерел постачання, нових організаційних форм. Й. Шумпетер детально розглядає “конкуренцію нововведень”: “Ця конкуренція загрожує не надлишком прибутків існуючих фірм, а самим їх основам, і настільки ж ефективна конкуренція першого виду, наскільки бомбардування ефективніше за ламання дверей”³.

¹ *Туган-Барановський М. І.* Політична економія: Курс популярний / Відтворено за текстом першого українського видання 1919 р. — К.: Наукова думка, 1994. — С. 118.

² *Шумпетер Й.* Капіталізм, соціалізм і демократія // <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/shumpeter/shumsod.htm>

³ Там само.

2.3. Сучасні теоретичні концепції державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Думку Й. Шумпетера стосовно “конкуренції нововведень” поділяє сучасний американський економіст **Майкл Портер**. На його погляд, введення новинок “включає не тільки нові технології, але й нові методи роботи, які інколи здаються зовсім звичайними. Воно може захоплювати практично будь-який вид діяльності в ланцюжку створення цінностей”. Крім того, “конкурентна перевага підтримується завдяки безперервним покращенням. Один раз досягнута перевага підтримується шляхом безперервного пошуку ефективніших способів ведення справи і введення постійних змін у діяльність фірми в рамках її загальної стратегії”¹.

На основі інноваційної теорії у другій половині ХХ ст. на перший план вийшла **теорія конкурентних переваг**. Згідно з нею, щоб домогтися і зберегти лідерство на світовому ринку, необхідно пропонувати високоякісну продукцію і бути здатним витримувати цінову конкуренцію. “Забезпечити конкурентоспроможність першим способом, тобто за допомогою виробництва певної продукції кращої якості й отримання відповідної плати за неї, — набагато краще, ніж іти іншим шляхом і пробиватися на світовий ринок через відносне зниження цін і заробітної плати”², — зауважує прихильник цієї теорії шведський економіст К. Еклунд. “Найваж-

¹ *Портер М.* Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / Под ред. В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — С. 625.

² *Эклунд К.* Эффективная экономика: Шведская модель: Пер. с англ. — М., 1991. — С. 114.

чинні джерела національних переваг доводиться активно вишукувати та використовувати, на відміну від низьких факторних витрат, які досягаються просто самим веденням діяльності в певній країні”¹, — такий висновок робить М. Портер.

Роль держави прихильники теорії конкурентних переваг вбачають у створенні умов, координації та стимулюванні діяльності підприємств. Але підприємства повинні самі створювати та підтримувати конкурентну перевагу перед конкурентами з інших країн.

У сучасній економічній науці, якщо взяти за основу характер теоретичного з'ясування економічних процесів і трактування шляхів впливу на нього, існує, крім теорії вільного ринку, ще одна течія — *теорії регульованого ринку*, або *протекціонізму*.

Повернення до протекціонізму відбулося наприкінці XIX — початку XX ст. Першою ознакою стало підвищення митних тарифів. Безпосереднім поштовхом до цього послужила криза 1873 р. Одна за одною держави почали переглядати свої митні тарифи в бік їх підвищення. У 1875 р. були збільшені ставки тарифів у США, в 1879 р. — у Німеччині, у 1881 р. — у Франції, у 1890 р. — знову в США та Німеччині. Характерна риса зростання митного обкладання полягала в тому, що особливо швидко та інтенсивно підвищувалися мита в тих галузях промисловості, де були великі монополії: чорна металургія, текстильна і хімічна промисловість, машинобудування. Зростання мит означало зростання внутрішніх монопольних цін і прибутків, створювало можливість для експансії на зовнішніх ринках, полегшувало боротьбу з конкурентами. Однак протекціонізм початку

¹ Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / Под ред. В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — С. 638.

XX ст. уже мав принципово інший характер. Він був спрямований не на захист менш розвинених галузей національної економіки від іноземної конкуренції, а на захист якраз найбільш розвинених високомонополізованих галузей промисловості. Його мета — створити бар'єр, під захистом якого монополії зможуть монополізувати ринок, встановити більш високий рівень цін, отримати надприбутки. Водночас цей протекціонізм спрямований на переділ і захоплення нових ринків. Отож, протекціонізм має вже не захисний, як в епоху першочергового накопичення капіталу, а агресивний характер. Іноземні товари обкладаються митами не тому, що їх виробництво у певній країні слабо розвинуте, а з ціллю перешкодити доступу їх на внутрішній ринок і забезпечити підтримку своєї продукції та монополію високих цін.

“Велика депресія” 1929—1933 рр. показала, що в умовах високого ступеня концентрації виробництва, ускладнення економічних зв'язків ринковий механізм регулювання, особливо на макrorівні, починає давати серйозні збої. Необхідною стала рішуча відмова від віджилих постулатів вільної торгівлі. Вирішальний внесок у руйнування застарілого стереотипу економічного світогляду зробив у 30-ті роки XX ст. англійський економіст **Джон Мейnard Кейнс**. Одним із перших економістів XX ст. він зрозумів, що капіталізм не виживе за нових умов без активного втручання держави в соціально-економічні процеси: “...Розширення функцій уряду у зв'язку із завданням координації нахилу до споживання та спонукання інвестування... я... захищаю... як єдино практично можливий засіб уникнути повного руйнування існуючих економічних форм і як умову для успішного функціонування особистої ініціативи”¹.

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978. — С. 297.

Дж. Кейнс одним із перших в епоху панування монополій сформував макроекономічний підхід до аналізу соціально-економічних процесів. Він створив теорію та заснував практику регулювання попиту. Основним, стверджував він, доцільно вважати відновлення ефективності інвестиційних процесів. Головну роль у встановленні прибутків підприємств і вирівнюванні руху попиту щодо пропозиції Дж. Кейнс відводить державі. Таким чином, зв'язавши воедино фактори інвестицій і зайнятості, заощадження і нагромадження, сукупного попиту і національного доходу, Дж. Кейнс розробив модель розвитку ринкової економіки, пов'язану зі значним підвищенням економічної ролі держави, яка проводить антикризові заходи, підвищує ефективний попит, базується на принципі повної зайнятості.

Безперечний і могутній вплив справило кейнсіанське вчення на економіку, в тому числі й зовнішньоекономічну, політику держав. Кейнсіанські рецепти щодо стимулювання державного регулювання економіки були взяті на озброєння у багатьох країнах. Вони дозволили стабілізувати розвиток ринкової системи на декілька десятиліть.

В умовах післявоєнної стабілізації ринкового господарства кейнсіанство модифікувалося в **неокейнсіанство**. Найвідомішими представниками цього напрямку є американські економісти А. Гансен і О. Домар, а також англієць Р. Гаррод, які виступили зі своїми теоріями економічного зростання. Неокейнсіанці виступили за прямий вплив держави на економічні процеси, тоді як Дж. Кейнс говорив про опосередковану роль держави. Вони також вважають, що стихійний механізм ринкової економіки не може забезпечувати рівновагу між попитом і пропозицією, внаслідок чого виникає неповна зайнятість людей і матеріальних ресурсів.

У післявоєнному розвитку протекціонізму розвинутих країн більш чи менш чітко прослідковується три

етапи. Перший охоплює період після закінчення Другої світової війни аж до другої половини 50-х років ХХ ст. Другий етап почався з кінця 50-х років і продовжувався до кінця 60-х років ХХ ст. Третій почався наприкінці 60-х років і тривав до початку 80-х років ХХ ст.

На першому етапі в більшості держав зберігався державно-монополістичний апарат регулювання імпорту, створений у передвоєнні роки і під час Другої світової війни. Чільне місце серед протекціоністських заходів посідали в більшості країн системи кількісних і валютних обмежень. Рівень митного обкладання був порівняно високим, однак через нестійкість валют і зростання адміністративних методів протекціонізму митно-тарифні засоби протекціонізму перебували на другому плані.

Посилення протекціоністських тенденцій спонукало провідні розвинені країни координувати свої зусилля з попередження небажаних рецидивів в економіці. У зв'язку з цим ще під час Другої світової війни на конференції з питань продовольства і сільського господарства в Хот-Спрінгсі у травні 1943 р. було висунуто програмне гасло післявоєнної лібералізації зовнішньої торгівлі: "Знизити будь-які бар'єри для міжнародної торгівлі і усунути всі форми дискримінаційних обмежень". Подальшим вагомим кроком стало підписання 23-ма країнами у 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), метою якої було введення повного порядку у сфері накладних мит, квот та інших заборон. Однак ГАТТ була змушена визнати випадки, коли держави могли використовувати певні охоронні засоби. Але ГАТТ, попри значні недоліки у цій галузі, вдалося значною мірою вплинути на поведінку партнерів на міжнародних ринках, хоч принципово вільної торгівлі класичного типу не вдалося досягти і донині.

З кінця 50-х років ХХ ст. розпочався новий етап у розвитку протекціоністських заходів. У зв'язку з поступо-

вим скороченням сфери застосування кількісних обмежень і в результаті поступового послаблення валютних обмежень центр тяжіння зовнішньоторговельного регулювання почав переміщуватись у сферу митно-тарифних засобів, які стали провідною ланкою протекціоністської політики 60-х років XX ст. Уряди багатьох країн перейняли і модернізували свої митні тарифи і митне законодавство. По суті відбувалася своєрідна підготовка до нового туру боротьби за ринки. Цей етап митно-тарифної політики був пов'язаний із створенням Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), що суттєво змінило економічні інтереси монополістичного капіталу США. Це призвело на початку 60-х років XX ст. до загострення митної боротьби між розвинутими державами в основному в рамках ГАТТ. Почали розвиватися нові форми державного регулювання зовнішньої торгівлі й, зокрема, імпорту.

Разом із тим у цей період відбулося значне зниження ставок митних тарифів і подальше пом'якшення використання кількісних обмежень. Переговори в рамках ГАТТ, відомі під назвою "раунд Діллона", у 1962 р. завершилися укладенням угоди між США та ЄЕС про взаємне зниження тарифів країнами ЄЕС у середньому на 20 %, а США — на 8 %. Це спричинило до появи теорій про відмову держав від протекціонізму і повернення до вільної торгівлі.

Однак сильна конкуренція між розвиненими країнами й економічні проблеми на початку 70-х років XX ст. посилили протекціоністські тенденції і поклали початок новому етапу розвитку протекціоністської політики. Розвинені країни все більше намагалися вирішити внутрішні економічні проблеми шляхом обмеження ввозу іноземних товарів при одночасному форсуванні експорту. Водночас почала спрацьовувати закладена

у кейнсіанській концепції міна сповільненої дії. Стимулювання ефективного попиту породило високий рівень інфляції. Поглибилися диспропорції в економіці й на ринку праці. У 70-ті роки ХХ ст. під впливом глибоких структурних криз у розвинених країнах відбулися технологічні, технічні, структурні зміни. Старий господарський механізм виявився непридатним, економіка все більше ставала некерованою.

Криза помітно активізувала протекціоністські тенденції в усіх державах. Намагаючись покращити своє економічне становище, держави підвищували митні тарифи, вводили додаткові імпорتنі податки і збори, посилювали практику нетарифних імпорتنих обмежень. Між 1966 та 1986 рр. частка імпорту, охоплена всіма нетарифними заходами, зросла більш ніж на 20 % у США, майже на 40 % — в Японії та на 160 % — в ЄЕС. Усе частіше використовувалися валютні та кредитно-фінансові засоби.

Разом із тим з'явилася помітна тенденція до пошуків компромісів. Країни намагалися знайти таке рішення, яке дозволило б уникнути їм як торговельної війни, так і замаскованого прямого зростання протекціонізму. У 1973 р. відбувся "Токіо-раунд" переговорів у рамках ГАТТ, на якому було укладено низку угод зі зниження як тарифних, так і нетарифних бар'єрів зовнішньої торгівлі.

Під дією сукупних обставин у більшості провідних країн у 80-ті роки ХХ ст. сталася зміна моделі державного регулювання соціально-економічних процесів. Державою були взяті на озброєння економічні концепції "економіки пропозиції", сформульованої А. Лаффером, і монетаризму, створеної М. Фрідменом. На відміну від Дж. Кейнса, монетаристи вважають непотрібним державне регулювання макроекономічних процесів,

державі вони відводять роль регулятора грошової маси в країні.

Ці концепції стали теоретичною основою нової, неоконсервативної, моделі регулювання, уособлені постаттями М. Тетчер і Р. Рейгана. Ця стратегія орієнтувалася безпосередньо на управління пропозицією шляхом стимулювання приватного підприємництва і нагромадження капіталу. У своїй праці "Капіталізм і свобода" (1962) М. Фрідмен наголошує на необмеженій свободі підприємництва, намагаючись довести, що економічне зростання можливе без додаткової підтримки та стимулюючих "вливань" з державного бюджету. Звідси його негативне ставлення до кейнсіанських програм стимулювання попиту. Держава, згідно з твердженнями монетаристів та неолібералів, повинна відмовитись від більшості своїх соціально-економічних програм.

Основними положеннями монетаристської теорії є:

- різке обмеження втручання держави в економіку. Основою діяльності є вільний ринок, вільна конкуренція, ринкове саморегулювання;
- нехтування національними особливостями. Глобальна інтеграція у світову економіку та забезпечення належним чином національних інтересів держави;
- беззастережна лібералізація економічних відносин і зовнішньої торгівлі.

Однак практичне застосування рекомендацій неоконсерваторів підштовхнуло розвиток економічної кризи в 1981—1982 рр. у США, Великій Британії, а потім і в інших країнах. Тому в "чистому" вигляді їх модель ніде не втілюється.

Хоча прихильники лібералізації стверджують, що вільний рух капіталів і товарів забезпечує оптимальні

з позиції всього світового господарства розподіл і використання заощаджень, стимулює економічне зростання та поширення нових технологій, потрібно звернути увагу на те, що при цьому значно підвищується вразливість національного господарства з боку глобальних процесів за межами країни, масштаби і швидкість яких не залишають часу для адаптації до нової ситуації без значних втрат для економіки країни.

Доцільність державного втручання в зовнішньоекономічну діяльність засвідчує той факт, що вже втретє в історії у 2001 р. Нобелівську премію з економіки присуджено критикам законів вільного ринку. Американські економісти Дж. Ейкерлоф, Дж. Стігліц та М. Спенз знайшли нову причину неефективної роботи ринків — їхнє недосконале інформаційне насичення і “підписалися” під принципом більшого втручання держави в економіку.

Ідею доцільності втручання держави в зовнішньоекономічну діяльність підтримує переважна більшість сучасних представників як вітчизняної, так і зарубіжної економічної науки. Необхідність поєднання державних та ринкових методів регулювання зовнішньої торгівлі підтверджує практика промислово розвинених країн світу. Відтак сучасна політика державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності базується на взаємозв'язку, взаємодії та взаємозрівноваженості двох протилежних форм — лібералізації та протекціонізму. Процес лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, послаблення регулюючої ролі держави в національній економіці є одним з елементів характерних ознак глобалізації — головної тенденції сучасної світової економіки.

Запитання для обговорення

1. У чому, на Вашу думку, полягала обмеженість поглядів меркантилістів?
2. У чому полягала концепція "невидимої руки" ринку?
3. Які три функції відводив державі А. Сміт, надаючи їй роль "нічного сторожа"?
4. Чи можлива, на Вашу думку, повна реалізація концепції вільної торгівлі? Чому?
5. Поясніть, чому саме в Англії почали формуватися ідеї вільної торгівлі.
6. Сформулюйте основні постулати неолібералізму.
7. Яку роль державі в економічних процесах відводять інституціоналісти?
8. Поясніть, як Ви розумієте "інноваційну хвилю" М. Туган-Барановського?
9. Яка роль відводиться державі прихильниками теорії конкурентних переваг?
10. Назвіть основні постулати теорії Дж. Кейнса.
11. Охарактеризуйте розвиток протекціонізму в ХХ ст.
12. Яку модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності Ви б запропонували на сучасному етапі для України?

Список рекомендованої літератури

1. *Бартенев С. А.* Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций. — М.: БЕК, 1996. — 326 с.

2. *Гелбрэйт Дж.* Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. — М., 1976. — 578 с.

3. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978. — 494 с.

4. *Курс* переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. Л. И. Абалкина. — М.: Финстат-информ, 1997. — 675 с.

5. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. — К.: Основи, 2000. — 198 с.

6. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. — М., 1995. — 557 с.

7. *Портер М.* Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / Под ред. В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.

8. *Туган-Барановський М. І.* Політична економія: Курс популярний / Відтворено за текстом першого українського видання 1919 р. — К.: Наукова думка, 1994. — 263 с.

9. *Шумпетер Й.* Капіталізм, соціалізм і демократія // <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/shumpeter/shumsod.htm>

10. *Эклунд К.* Эффективная экономика: Шведская модель: Пер. с англ. — М., 1991. — 350 с.

11. *Эрхард Л.* Полвека размышлений: Речи и статьи: Пер. с англ. — М., 1993. — 723 с.

12. *Mill J. S.* Principles of Political Economy. — London: Longmans, Green and Co., 1920. — 290 p.

13. *Ricardo D.* The Principles of Political Economy and Taxation. — London: J.M.Dent and Sons, 1948. — 316 p.

14. *Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. — London: J. M. Dent and Sons, 1977. — Book IV. — 248 p.

15. *Veblen T.* The Theory of the Leisure Class // <http://xroads.virginia.edu/%7EHYPER/VEBLEN/veblenhp.html>

Розділ 3

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Поняття митного тарифу. Види та функції мита

3.2. Визначення країни походження та митної вартості товару

3.3. Рівень митного обкладення. Тарифна ескалація

3.1. Поняття митного тарифу. Види та функції мита

Серед розмаїття методів регулювання міжнародної торгівлі можна виділити економічні та неекономічні. Економічні, своєю чергою, поділяють на митно-тарифні та нетарифні методи. Цей розділ стосується саме митно-тарифних методів торговельної політики.

Митно-тарифні методи (найбільш прозорі для сприйняття) посідають центральне місце у системі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

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

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

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

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

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

1) *протекціоністською* — захищати національних виробників від іноземної конкуренції та впливати на умови виходу національних товарів на світовий ринок, будучи складовою частиною механізму ціноутворення;

2) *фіскальною* — бути джерелом надходжень коштів до державного бюджету;

3) *балансувальною* — позитивно впливати на стан платіжного балансу країни.

Існують певні класифікації мит.

За способом стягнення мита бувають:

— *адвалорні (ad valorem)* — нараховуються у відсотках до митної вартості товару, який обкладається митом (наприклад, 10 % від митної вартості товару);

— *специфічні (ad spetiem)* — нараховуються у встановленому грошовому розмірі за одиницю товару, який обкладається митом (кількість, вагу тощо) (наприклад, 10 євро за тонну);

— *комбіновані* — поєднують у собі адвалорний і специфічний способи стягнення (наприклад, 10 % від митної вартості товару, але не менше ніж 10 євро за тонну).

Адвалорні мита підтримують однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання ціни товару, при цьому змінюються лише обсяги надходжень до бюджету (наприклад, при ціні товару 100 євро і ставці мита 10 % доходи до бюджету становитимуть 10 євро, при зростанні ціни до 200 євро — 20 євро, при зниженні ціни до 50 євро — 5 євро). Однак, незалежно від ціни товару адвалорне мито призводить до зростання кінцевої ціни товару на розмір ставки мита (у нашому прикладі — на 10 %).

Специфічні мита простіші в адмініструванні та не потребують визначення митної вартості товару, але рівень захисту внутрішнього ринку залежить від коливання ціни на товар (наприклад, при ціні товару 1000 єв-

ро за тону та ставці мита 100 євро за тону мито становить 10 % ціни товару, при ціні товару 800 євро — 12,5 %, при ціні товару 1200 євро — 8,3 %). Тобто, якщо ціна товару зростає, рівень захисту падає, і навпаки, якщо ціна товару знижується — рівень захисту зростає (останнє має важливе позитивне значення під час економічного спаду та падіння імпорتنих цін). Крім того, досить складно визначити реальний рівень митного захисту при використанні специфічних мит, оскільки не завжди можна оцінити співвідношення ставки мита і ціни товару. Тому в рамках багатосторонніх торговельних угод, зазвичай, приймається рішення про заміну специфічних мит адвалорними.

За походженням розрізняють мита:

- *автономні (генеральні)* — вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни; їх ставки є найвищими. Такі мита застосовуються до товарів, що імпортуються з країн, з якими певна країна не має укладених торговельних угод, які б визначали характер торговельного режиму;
- *конвенційні* — встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод між країнами, в яких передбачається надання на взаємній основі режиму найбільшого сприяння; є нижчими, ніж автономні;
- *преференційні* — пільгові мита, які встановлюються на основі багатосторонніх угод на товари, що походять із країн, які користуються торговельними преференціями. Передусім, це односторонні преференції, які надаються розвиненими країнами для країн, що розвиваються, в рамках Генеральної системи преференцій з метою створення

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

За об'єктом обкладення мита бувають:

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

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

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

Нині в Україні за преференційними ставками ввізним митом (відповідно до Загальної системи преференцій, прийнятій на II Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) у 1968 р.) обкладаються ввезення товарів із 149-ти країн, що розвиваються, передусім сільсько-

господарської сировини і продуктів харчування. Умовами його застосування є:

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

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

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

- а) виробничої кооперації країн СНД (відповідно до Ашгабадської угоди);
- б) домовленостей про надання Україні міжнародної технічної та гуманітарної допомоги;
- в) угоди між Україною та окремими країнами (зокрема, США, Канадою, країнами ЄС) про гуманітарне й технічне співробітництво і технічну допомогу.

Звільнені від ввізного мита також певні групи товарів, зокрема, які були вироблені в Україні й які ввозяться знову на її територію без подальшої переробки, а також товари іноземного походження, які вивозяться з України без переробки; товари, які імпортуються за рахунок коштів Державного валютного фонду України та іноземних кредитів, що надаються під гарантію Кабінету Міністрів України та деякі інші, що підпадають під дію Закону України "Про режим іноземного

інвестування” та “Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах”.

Експортне мито нараховується на товари при їх вивезенні за межі митної території держави. Застосування експортного мита має часто суто фіскальний характер, рідше використовується з метою обмеження вивозу певних товарів (в основному сировини) з огляду на важливість їх використання у виробництві вітчизняної продукції. Вивізне мито застосовується країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Воно накладається на товари традиційного експорту, наприклад, каву в Бразилії, какао в Гані, нафту в Росії. В Україні діє експортне мито на відходи та брухт чорних металів, а також на живу худобу та шкіряну сировину.

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

Транзитні мита фактично вже не застосовуються, оскільки кожна країна намагається використовувати власні транспортні засоби при міжнародних перевезеннях та розвивати транспортну інфраструктуру, а використання таких мит могло б скерувати транспортні потоки через території інших країн.

За характером мита бувають:

- *сезонні* застосовуються для регулювання торгівлі продукцією сезонного характеру (в основному сільськогосподарською). В Україні, згідно з чинним законодавством, сезонні мита встановлюються на термін не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення;
- *спеціальні* — застосовуються як засіб захисту національного товаровиробника у таких випадках:

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

2) як запобіжний засіб щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують національні інтереси у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

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

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

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

За типами ставок мита бувають:

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

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

За способом нарахування мита бувають:

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

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

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

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

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

Митні процедури та практика їх застосування включають:

1) використання спеціальних заходів із рахунків-фактур або цін угод для зборів з тарифів;

2) запровадження спеціальних національних методів митної класифікації (для прикладу, Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД));

3) процедур митного "очищення", включаючи документування, інспектування.

3.2. Визначення країни походження та митної вартості товару

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

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

Правила визначення країни походження товару базуються на двох поняттях:

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

Повністю виробленими в країні вважаються такі товари:

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

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

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

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

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

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

За основу класифікації і визначення митної вартості товару береться одна з міжнародних товарних номенклатур. Майже сто років у міжнародній практиці застосовувалася товарна номенклатура, яка спиралася на так звану Брюссельську митну номенклатуру, розроблену наприкінці XIX ст. Її неодноразово доновнювали, але кількість охоплених нею товарних позицій не перевищувала 3600. З огляду на величезну кількість товарів у міжнародному торговельному обігу така загалом невелика кількість позицій при обкладенні товарів митом вимагала інтерпретації митних служб, що часто провоквало спори. Нині однією з найпоширеніших у світі є чинна від 1 січня 1988 р. **Гармонізована система опису і кодування товарів**, яка базується на вже згаданій Брюссельській митній номенклатурі та на стандартній міжнародній класифікації ООН. Позитиви застосування цієї номенклатури полягають у прийнятті єдиної системи кодування товарів, використанні електронної системи переказу даних, застосуванні однозначної статистичної реєстрації.

В Україні з 2001 р. в основу нового Митного тарифу, який складається з 21 розділу й охоплює 98 груп товарів, покладена Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), яка створена на сучасній Гармонізованій системі опису і кодування товарів у версії 1996 р. УКТЗЕД дозволяє встановити ставки ввізного мита за 9- або 10-значними товарними позиціями, що дозволило, на відміну від товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД), яка використовувалась до цього часу, уникнути застосування так званих буферних підсубпозицій із зазначенням конкретного виду товару.

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

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

1) необмеженого переходу права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар;

2) ціна угоди або реалізація самої угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик самого товару;

3) частина прибутку у будь-якому вигляді не повертається імпортером експортерів;

4) експортер та імпортер не взаємозалежні.

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

В Україні при визначенні митної вартості до неї включають ціну товару, зазначену в рахунку-фактурі, а також такі фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України; комісійні та брокерські; плату за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належить до цих товарів та інших предметів, яка повинна бути оплачена імпортером (експортером) прямо чи побічно як умова їх ввезення (вивезення).

Кодекс про митну вартість ГАТТ передбачає визначення митної вартості імпортованого товару з використанням ціни ідентичного або подібного товару. У разі відсутності потрібної інформації про ідентичні або подібні товари митна вартість визначається шляхом розрахунків, які проводяться на підставі витрат виробництва, вартості сировини та матеріалів, прибутку та витрат, пов'язаних із реалізацією товару. Кодекс забороняє використання ціни внутрішнього національного ринку як базової розрахункової ціни.

Митна вартість імпортованого товару може визначатися **за ціною угоди**, що підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону з додаванням до неї витрат на транспортування до кордону, витрат, що їх зазнав покупець, платежів за використання об'єктів інтелектуальної власності, вартості товарів та послуг, які надавалися покупцем безкоштовно, та частки прибутку від будь-якого перепродажу. Застосування цього

методу можливо тільки за відсутності певних обмежень щодо товару та за умови, що експортер й імпортер не є взаємозалежними особами.

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

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

Визначення митної вартості товарів за оцінкою **на основі віднімання вартості** застосовується, якщо оцінювані ідентичні чи подібні товари продаватимуться у країні в незмінному стані. Основою розрахунку вважається ціна одиниці товару, за якою зазначені ідентичні чи подібні товари продаються найбільшою партією на території країни імпорту в строк, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше 90 днів з дати ввезення оцінюваних товарів. Від ціни одиниці товару віднімаються виплати на комісійні винагороди, звичайні надбавки на прибуток, загальні витрати з продажу

товару того ж класу та виду в країні імпорту, а також суми імпортного мита, податків, зборів, інших платежів, сплачені у разі ввезення чи продажу товару в країні імпорту. Крім того, віднімаються витрати на транспортування, страхування, навантаження та розвантаження в країні імпорту. За відсутності даних на товар, ціну якого можна взяти за основу розрахунку, за певних умов може використовуватись ціна одиниці товару, що пройшов переробку, з коригуванням на додану вартість.

Метод визначення митної вартості, що базується на **додаванні вартості**, передбачає, що за основу береться ціна, розрахована шляхом додавання вартості матеріалів та витрат підприємства-виробника на виробництво цього товару, загальних затрат на транспортування, розвантаження, завантаження, страхування з країни-експортера до перетину митного кордону країни-імпортера, а також прибутку, який звичайно отримує експортер у разі імпорту таких товарів.

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

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

3.3. Рівень митного обкладення. Тарифна ескалація

У митно-тарифному регулюванні міжнародної торгівлі країни використовують імпортні мита здебільшого для захисту внутрішнього ринку від імпортованих товарів шляхом підвищення їх цін.

Нехай P_d — внутрішня ціна товару; P_d' — середня внутрішня ціна товару, якому потрібна підтримка; P_{im} — ціна, за якою товар імпортується; P_x — ціна, за якою товар експортується; T_s — ставка специфічного мита; T_{av} — ставка адвалорного мита.

Внутрішня ціна імпортованого товару після обкладення його *специфічним митом* становитиме:

$$P_d = P_{im} + T_s, \text{ звідки}$$

$$T_s = P_d' - P_{im}. \quad (1)$$

Внутрішня ціна імпортованого товару після обкладення його *адвалорним митом* становитиме:

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

$$T_{av} = (P_d - P_{im}) / P_{im}. \quad (2)$$

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

Однак митні ставки диференційовані залежно від того, які товари імпортуються, тому має вплив визначення не номінального тарифу, а ефективного.

Ефективна ставка мита — реальний рівень митного обкладення кінцевих імпортованих товарів, який ураховує мита, що накладаються на імпорт проміжних товарів (імпортні вузли, деталі цих товарів).

$$T_e = \frac{T_n - \sum A_x \cdot T_{im}}{1 - \sum A_x}, \quad (3)$$

де T_e — ефективний рівень митного захисту; T_n — номінальний рівень митного захисту (номінальна ставка мита на готову продукцію); T_{im} — номінальна ставка мита на імпортовані частини і компоненти; A — частка вартості імпортованих компонентів у вартості кінцевого продукту.

Із формули (3) випливають певні властивості ефективної ставки мита:

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

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

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

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

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

6) номінальна ставка мита може бути лише позитивною, ефективна ставка може бути як позитивною, так

і негативною у разі, якщо мито на імпорتنі компоненти значно перевищує мито на кінцеву продукцію.

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

$$P_e = P_d (1 + T_{av}), \text{ звідки} \\ T_{av} = \frac{P_e - P_d}{P_d}, \quad (4)$$

де P_e — ставка експортного мита.

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

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

Тарифна ескалація у розвинених країнах стимулює виробництво сировини у країнах, що розвиваються, і консервує їх технологічну відсталість, оскільки лише із сировинною продукцією, митне обкладення якої мінімальне, вони реально можуть пробитися на ринок.

Тарифна ескалація застосовується практично в усіх країнах світу. Однак формальне її використання може призвести до непередбачуваних результатів. Підвищен-

ня митних ставок на ввіз продукції з високою доданою вартістю, яка не виробляється у певній країні (наприклад, на технологічне обладнання), але яка широко застосовується у виробництві, може негативно вплинути на конкурентоспроможність національних виробників через зростання їх витрат у зв'язку з подорожчанням імпоротної продукції.

Запитання для обговорення

1. Чому багатосторонніми торговельними угодами рекомендується перехід від використання специфічних митних ставок до адвалорних?
2. В яких випадках доцільніше застосовувати специфічне мито? Поясніть чому.
3. Які функції мит Ви знаєте?
4. Якими міркуваннями керуються розвинені країни, застосовуючи преференційні митні ставки?
5. Коли застосовуються спеціальні, антидемпінгові та компенсаційні мита? Які їх особливості?
6. Що таке "тарифна квота"? В яких випадках вона застосовується?
7. Поясніть важливість визначення країни походження товару.
8. Які критерії Ви будете брати до уваги при визначенні достатності обробки чи переробки товару?
9. Чому застосовується декілька методів визначення митної вартості товару?
10. Для чого визначають ефективну митну ставку? Які її властивості?
11. За яких умов ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному?

12. Що означає “від’ємна ефективна ставка мита”?
13. Що таке “тарифна ескалація”? В яких випадках застосування тарифної ескалації може мати негативний вплив на економіку країни?

Список рекомендованої літератури

1. Закон України “Про єдиний митний тариф” від 5 лютого 1992 р. № 2097-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 19. — Ст. 259.
2. Закон України “Про митний тариф України” від 5 квітня 2001 р. № 2371-III // Офіційний вісник України. — 2001. — № 18. — Кн. 1. — С. 24—250.
3. Ващенко В. Митно-тарифне регулювання в Україні на сучасному етапі // Вісник Академії митної служби України. — 2001. — № 2. — С. 7—15.
4. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособ. для вузов. — М.: Международные отношения, 1998. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 204—229.
5. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 92—100.
6. Основы торговой политики и правила ВТО. — М.: Международные отношения, 2005. — С. 73—108.
7. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: У 2 кн. — К.: Таксон, 2000. — Кн. 1. Міжнародна торгівля: теорія та політика. — С. 253—299.
8. Терещенко С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності. — К.: Август, 2001. — С. 158—172.

Розділ 4

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 4.1. Передумови поширення, сутність та класифікація нетарифних бар'єрів*
- 4.2. Кількісні нетарифні обмеження*
- 4.3. Субсидування та експортне фінансування*
- 4.4. Демпінг та антидемпінгові процедури*
- 4.5. Роль прихованих бар'єрів у державному регулюванні зовнішньоторговельної діяльності*
- 4.6. Основні наслідки запровадження нетарифних бар'єрів та загальні принципи оцінки їх розмірів*

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

Нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі — комплекс заходів, що діють відносно ввозу і вивозу окремих товарів. У практиці міжнародної торгівлі ці заходи одержали узагальнену назву “нетарифні обмеження”. Їх можна визначити як рішення центральних органів

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

Хоча митні тарифи залишаються важливим інструментом зовнішньоторговельної політики, їх роль за останні десятиліття помітно послабилась. У післявоєнний період у ході багаторічних переговорів у рамках ГАТТ було досягнуте істотне зниження тарифних бар'єрів: середньозважений рівень імпорتنих митних тарифів у промислово розвинених країнах знизився з 40—50 % наприкінці 40-х років до 4—5 % у 90-х роках ХХ ст., а в результаті реалізації угод Уругвайського раунду переговорів ГАТТ він повинен скласти 3,8 %. Проте ступінь впливу держави на міжнародну торгівлю за ці роки фактично навіть зріс у результаті значного розширення форм і методів нетарифних торговельних обмежень. Протягом 40—60-х років ХХ ст. була встановлена система правил і процедур, яка через міжнародні механізми впливала на міжнародні відносини і національні економічні політики. Незважаючи на загальний прогрес, вагомі сектори зовнішньої торгівлі залишалися поза процесом лібералізації (послуги, сільське господарство, текстиль), тривав процес розмежування окремих груп країн, пов'язаний з утворенням економічних блоків. Загальні масштаби застосування нетарифних заходів розвиненими країнами протягом 60—80-х років ХХ ст. збільшились майже вдвічі.

Наступний етап належить до 70—90-х років ХХ ст., коли економіки промислово розвинених країн пережили глибокі циклічні та структурні кризи, зростання інфляції. Не відмовляючись від курсу лібералізації зовнішньоекономічних відносин, вони автономно вводили системи прихованих засобів захисту внутрішнього ринку від негативних наслідків стихійних процесів у світогосподарській сфері. Знижені в минулі періоди митні збори, кількісні торговельні обмеження доповнилися численними бар'єрами у вигляді технічних, екологічних та інших норм і стандартів, приписів, нав'язуванні партнерам "добровільних" обмежень експорту. Такі заходи охоплювали 17 % імпорту з інших західних країн, 20 % — із країн, що розвиваються, і 30,4 % — із східноєвропейських країн. Їх використання пов'язано з тим, що застосування традиційних форм протекціонізму — митних тарифів, квот, валютних обмежень — обмежується угодами, підписаними в рамках ГАТТ/СОТ, МВФ та інших міжнародних організацій.

Більшість сучасних заходів регулювання зовнішньої торгівлі належать до нетарифних обмежень. Особливо активно нетарифні засоби регулювання торгівлі використовують промислово розвинені країни, на які припадає 70 % загального обсягу світової торгівлі, де з допомогою нетарифних заходів регулюється до 20 % обсягу імпорту. Але, до речі, у регулюванні обмінів окремими групами товарів нетарифні заходи посідають вирішальні позиції: у промислово розвинених країнах — близько 60 % ввезення одягу, 50 % — чорних металів, 40 % — продовольства, тканин, прядива, 20 % — взуття.

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

у міжнародній торгівлі. У зв'язку з цим одним із найважливіших завдань, які стоять перед СОТ, є поступове скасування кількісних обмежень чи так звана тарифікація (заміна кількісних обмежень митними тарифами, які забезпечують еквівалентний рівень захисту).

Варто зазначити, що в Секретаріаті ГАТТ/СОТ уже тривалий час ведеться робота щодо встановлення переліку нетарифних бар'єрів. Ще на стадії підготовки до Токійського раунду переговорів Секретаріат підготував і поширив серед країн-учасниць перелік нетарифних бар'єрів, який містить детальні відомості про нетарифні обмеження. У 1983 р. рішенням міністерської сесії ГАТТ було створено групу щодо нетарифних обмежень, яка підготувала відповідні рекомендації до Уругвайського раунду. Нині рішення щодо багатьох видів нетарифних бар'єрів — предмет багатосторонніх переговорів, деякі з них можна вважати так званою сірою зоною, яка не регулюється жодними угодами. Усе це створює серйозні проблеми для експортерів.

Важливо визначити, які засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності потрібно відносити до нетарифних. Загалом до них належать усі заходи, що не складають зміст тарифних обмежень.

За характером дії нетарифні заходи поділяють на кількісні, приховані, фінансові, неекономічні (рис. 4.1).

За рівнем юридичного забезпечення нетарифні обмеження поділяють на дві групи:

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

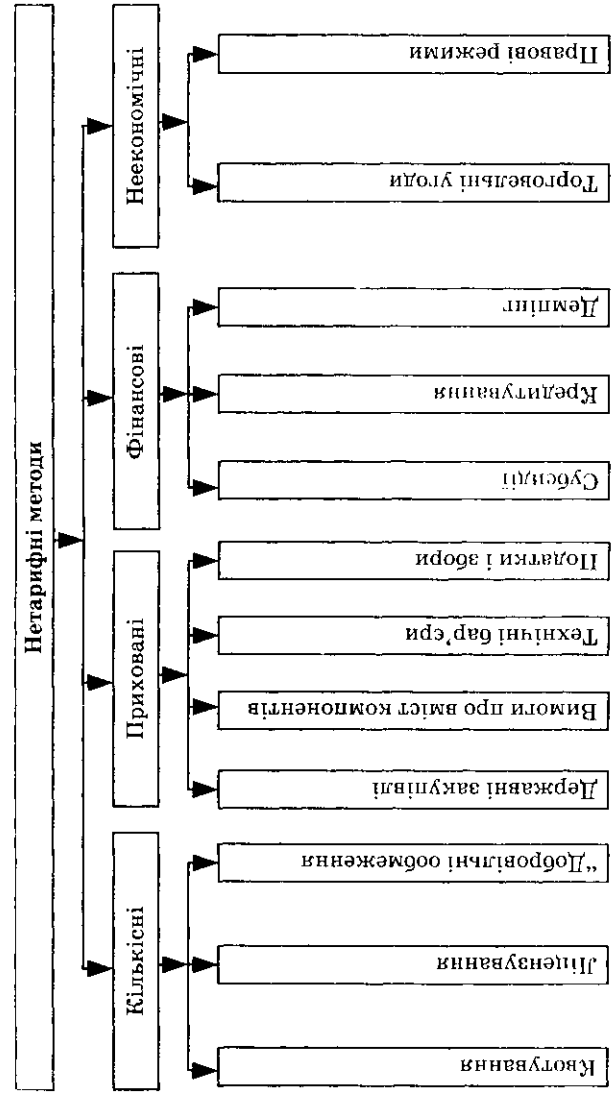


Рис. 4.1. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

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

Особливістю нетарифних методів є те, що вони більшою мірою зумовлені національними політиками, менше піддаються наддержавному регулюванню, переважно є двосторонніми і мають нижчий ступінь транспарентності.

Найрозповсюдженіші у сучасній практиці регулювання нетарифні обмеження містять такі заходи:

- *кількісні обмеження й адміністративні заходи* — обмежувальна практика на рівні органів державного управління, імпорتنі квоти, експортні обмеження, ліцензування, добровільні обмеження експорту, валютні обмеження та заходи валютного і фінансового контролю, заборони, внутрішні вимоги про обов'язкове використання національних товарів при виробництві готової продукції;
- *фінансові заходи* — субсидії й інші дотації експортерам, система державних замовлень, а також дискримінаційна податкова, фінансова, валютна політика та політика регулювання платіжних балансів і валютних курсів, що створює переваги для окремих потоків торгівлі чи перешкоджає їх руху;
- *технічні бар'єри у торгівлі* — санітарно-ветеринарні норми і стандарти в тих випадках, коли вони утруднюють експорт чи імпорт товарів або безпосередньо дискримінують іноземні товари, промислові стандарти і вимоги безпеки, вимоги до

упакування і маркування товарів, включаючи торговельні знаки, екологічні норми і вимоги;

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

До неформалізованих обмежень (з певною умовністю, тому що вони відображені у відповідних документах) відносять державне регулювання та політику, процедури управління. Менш формалізовані ринкова структура, рівень монополізації, особливо вплив природних монополій. Істотний вплив на імпорту можуть здійснювати організаційні фактори, пов'язані з впливом децентралізації управління і відповідної державної та регіональної політики на рівні штатів, земель, округів, провінцій, а також із впливом соціальних та культурних умов маркетингового середовища.

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

4.2. Кількісні нетарифні обмеження

Кількісні обмеження охоплюють як товарний експорт (імпорту), так і пов'язані з ним фінансові, юридичні, дозвільні аспекти. Найважливіші серед них:

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

2) *експортні обмеження*, мета застосування яких аналогічна (прикладом може бути тимчасове призупинення у серпні 2000 р. віце-прем'єром Кабінету Міністрів України реєстрації і митного оформлення контрактів на експорт чорних і кольорових металів, а також Закон України від 5 травня 1999 р. "Про металобрухт", яким запроваджені квоти на експорт брухту чорних металів і повна заборона експорту брухту кольорових металів);

3) *ліцензування* як система забезпечення квотування;

4) *"добровільне" обмеження експорту*, запроваджене країною-експортером під тиском країни-імпортера;

5) *ембарго* — заборони щодо експорту чи імпорту товарів.

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

Зовнішньоторговельна квота — це кількісне обмеження обсягу продукції певного виду, що може бути завезена в країну чи вивезена з неї. Ліцензування передбачає практику, що передбачає одержання як попередньої умови для імпорту й експорту дозволу, який не надається вільно чи автоматично.

Квотування і ліцензування зовнішньої торгівлі може переслідувати дві *мети*:

1) захист національних інтересів, не пов'язаних чи побічно пов'язаних із економікою (безпеки, навколишнього середовища, культурного надбання тощо);

2) захист національного ринку від дезорганізуючого імпорту чи експорту.

Квотування експорту використовується в тих випадках, коли ціни певного товару на внутрішньому ринку

нижчі, ніж на світовому. У результаті при необмежених масштабах експорту може виникати його нестача на внутрішньому ринку. Однак, кількість товарів, які підлягають квотуванню, скорочується при наближенні рівня внутрішніх цін до світового.

Що стосується ліцензування і квотування імпорту, то імпортна квота, обмежуючи ввіз у країну іноземних товарів, призводить до розширення попиту на продукцію національного виробництва. Використання квоти дозволяє точно обмежити обсяг імпорту, на відміну від імпортного тарифу. У той час, як підвищення митних тарифів може збільшити загальну суму імпортних платежів, введення квоти гарантує їхнє скорочення. Тому квотування дає можливість боротися з дефіцитом платіжного балансу ефективніше, ніж тарифний протекціонізм.

Проте імпортна квота може бути корисна лише при наявності вільної конкуренції на внутрішньому ринку товару, який підлягає квотуванню. В іншому разі підприємство, що монополізує внутрішній ринок, буде підтримувати високі ціни в умовах штучно створеного дефіциту на продукцію.

Розрізняють:

- *індивідуальні квоти*, які використовуються для розподілу спільного ліміту ввезення якогось товару в країну між всіма основними країнами-експортерами на базі обсягу відповідних поставок за минулий період чи для певних країн в обмін на їхні зустрічні зобов'язання щодо імпорту;
- *глобальні квоти* — загальний кількісний ліміт імпорту тих чи інших товарів без розподілу їх за конкретними країнами, який відбувається при надходженні заявок від постачальників. Такі квоти

відносно часто встановлює Німеччина (на імпорту вугілля з країн за межами ЄС), Франція (на нафту та нафтопродукти), Австрія (на вино, крохмаль, м'ясні консерви), Фінляндія (на олію, нафту й нафтопродукти), США, Канада, Мексика, Індія;

- **сезонні квоти** — застосовують при ввезенні сільськогосподарських товарів у період збирання врожаю в країні;
- **тарифні квоти** — передбачають ввезення певної кількості товарів за пільговими ставками мита, а понад цю кількість — за звичайними, вищими ставками (про них уже згадувалося у підрозділі 3.1).

Ліцензування імпорту може спрямовуватись на досягнення подвійної мети: для кількісного регулювання торгівлі, коли з видачею ліцензії надаються квоти, або для контролю за імпортом (при отриманні ліцензії). Найпоширенішими є **разова** (індивідуальна) та **генеральна** ліцензії. У промислово розвинених країнах вдаються до **автоматичного** ліцензування (необхідно звертатись за дозволом, але його надають безперешкодно), яке використовується переважно для контролю за ввезенням товару. Зокрема, ЄС за допомогою автоматичного ліцензування контролює ввезення взуття та напівпровідників, а також поставки персональних комп'ютерів та слюсарного інструменту з Японії. США у такий спосіб контролюють поставки верстатів із Німеччини та Швейцарії, Канада — вуглецевої сталі та виробів із спеціальних сталей.

Практика багатьох держав із використання квотування і ліцензування засвідчила, що, по-перше, ці інструменти дієві, коли вони застосовуються лише відносно вузького переліку товарів (послуг) і діють надій-

ні механізми контролю за обґрунтованістю прийнятих рішень щодо обмежень. Останні, зазвичай, прогресивно знижують свою ефективність при розширенні переліку об'єктів, які підлягають ліцензуванню. По-друге, напевно, ні один інший засіб державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності не є таким сприятливим ґрунтом для розвитку корупції, яким є процедура надання квот і ліцензій. Потреба у подібних інструментах регулювання змушує економічних агентів орієнтуватися переважно на позазаконну мікроекономічну адаптацію до зовнішнього середовища. По-третє, хоча застосування таких інструментів регулювання викликає втрати для споживачів, аналогічні до тих, які виникають при використанні тарифів, кількісні обмеження не приносять практично ніякого доходу державному бюджету, що має негативні наслідки з огляду на зменшення фінансової бази для балансування економіки та стимулювання прогресивних структурних змін.

Альтернативою імпорتنій квоті є "добровільне" обмеження експорту (ДОВЕ). Країна-імпортер, яка сповідує принципи вільної торгівлі, може не запроваджувати відкрито імпорتنу квоту, адже це буде трактуватися як законодавчий відхід від вільної торгівлі. Замість цього країна може при переговорах укласти адміністративну угоду з іноземним постачальником, де постачальник погоджується "добровільно" обмежити надходження експорту до країни-імпортера. Спонуканням до такої "згоди" експортера може бути загроза запровадження імпорتنій квоти, якщо експортер не погодиться на "добровільне" обмеження експорту.

Відхід від системи кількісного регулювання експорту та імпорту зовсім не означає послаблення дії нетарифних засобів регулювання загалом. Навпаки, зменшення частки таких зовні простих, але проблематичних

в аспекті ефективності та ризику інструментів, як ліцензії та квоти, передбачає розгортання комплексної системи засобів нетарифного регулювання. При цьому особливу увагу варто звернути на групу технічних та техніко-економічних стандартів і вимог. До них належать національні стандарти, система сертифікації та стандартизації продукції.

4.3. Субсидування та експортне фінансування

Серед **фінансових заходів** нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності найважливіше місце посідають субсидії та експортне кредитування та страхування експортних кредитів.

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

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

У широкому розумінні субсидії — це всі форми втручання держави в економічну діяльність, які ведуть до зміни цін на товари або фактори виробництва, а, отже, до зміни умов конкуренції на користь окремих підприємств-експортерів або сфер експортної діяльності. Вони включають не лише бюджетне фінансування поточних витрат і податкові пільги, але також і державний контроль над цінами; сприяння щодо виходу на світові ринки; покриття або списання збитків суб'єктів експортної діяльності; надання підприємствам державних гарантій для отримання кредитів.

Широке застосування поняття субсидії використовуються у вимогах Європейського Союзу та міжнародних торговельних угод. При обговоренні проблем щодо надання державної підтримки підприємствам-експортерам України мова йде найчастіше про субсидії у вузькому розумінні (бюджетні витрати на фінансування поточних витрат підприємств) та бюджетні інвестиції. Проте, щодо впливу на зовнішньоекономічну діяльність країни необхідно розглядати всі форми прямого і непрямого (прихованого) субсидування експортерів, тобто всі переваги, які мають грошову оцінку, що їх отримують певні галузі або окремі підприємства від держави.

Субсидії поділяють на:

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

Положення ГАТТ/СОТ жорстко регулюють використання субсидій з метою впливу на конкурентну позицію одержувача субсидій порівняно з його іноземними конкурентами як на національному, так і на зовнішніх ринках. За Правилами Уругвайського раунду можна визначити три групи субсидій з різними відмінностями між ними:

1) **“зелені”** — субсидії, застосування яких правомірне, які не дають права на прийняття відповідних заходів;

2) **“жовті”** — субсидії, застосування яких дозволено, але при цьому держава, якій нанесено суттєві збитки в результаті застосування субсидій, має право на прийняття відповідних заходів;

3) **“червоні”** — субсидії, застосування яких не допускається (наприклад, прями експортні субсидії).

До "зелених" субсидій відносять:

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

"Жовті" субсидії надають:

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

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

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

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

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

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

- заборгованість зі сплати податків, списання податкової заборгованості;
- привілеї щодо отримання державних замовлень;
- привілеї у купівлі товарів і послуг у держави або в інших підприємств за цінами, нижчими від ринкових;
- користування державними землями і будівлями без сплати оренди;
- вигоди від обов'язкової закупівлі продукції підприємства державними структурами.

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

Основними методами *короткострокового кредитування* є рефінансування комерційних банків центральними банками і створення державного фонду або іншого джерела фінансування експорту.

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

У другому випадку з бюджету виділяється певна сума для сплати різниці між ринковими та пільговими позичковими відсотками за експортними кредитами. Ця сума надається у розпорядження кредитної системи,

що використовує її при фінансуванні експортних операцій на умовах розстрочки платежу. У цьому разі до кредитування експортерів підключають комерційні банки з використанням державної боніфікації відсотка за експортними кредитами.

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

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

Особливу роль має фінансування експорту за рахунок пільгових кредитів. Такі кредити надають переважно для стимулювання вивезення продукції машинобудування. При цьому кредит може надаватись як експортеру, так й імпортеру через спеціалізовані банки держави-донора.

Варто зазначити, що розвинені країни прагнуть до координації та уніфікації експортних пільг, що засвідчує практика так званого Бернського Союзу, консенсус з експортних кредитів між основними країнами-кредиторами, правила ГАТТ/СОТ про конкуренцію, координація політики стимулювання експорту на щорічних зустрічах Великої сімки тощо.

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

кими операціями. Держава надає гарантії у формі **страхування експортних кредитів** від серії ризиків шляхом створення державного (або у формі асоціації) фонду страхування експортних кредитів та інвестицій. Отримання відповідних гарантій дає змогу виробникам бути впевненими в тому, що укладену угоду буде виконано до кінця, і сприяє їх боротьбі за місце на світовому ринку, знижуючи витрати виробництва та реагуючи на рух світових цін. Таким чином, держава водночас використовує систему експортного страхування і як інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки, оскільки її функціонування стимулює необхідне для національних товаровиробників кредитування виробництва експортних галузей і товарів.

Передбачається два види експортного страхування:

1) *страхування кредитів, що надаються експортеру*, яке захищає його від ризику неплатежу іноземного покупця;

2) *гарантії, які захищають комерційні банки від збитків*, що можуть виникати в результаті неповернення позики експортерами (таким чином кредити стають забезпеченими).

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

Щодо державного фінансового сприяння експорту товарів і послуг в Україні, яке здійснюється на зворотній і платній основі, то воно включає надання урядових гарантійних зобов'язань на кредитні ресурси, які залучаються Державним експортно-імпортним банком та іншими уповноваженими банками для забезпечення обіговими коштами експортно орієнтованих підприємств та установ, та на страхування експортних кредитів від довгострокових комерційних та політичних ризиків, а також надання державних гарантій комерційному кредиту, що, передусім, спрямовується у перспективні конкурентоспроможні виробництва, і на стимулювання довгострокового кредитування комерційних банків через цільове рефінансування. Однак, ці форми державного сприяння економічному розвитку все ще є у зародковому стані, а вони потрібні виробникам-експортерам, які не мають достатнього обсягу обігових коштів, тож банківська система у зв'язку з недостатньою капіталізацією не спроможна забезпечити їх дешевими кредитними ресурсами.

4.4. Демпінг та антидемпінгові процедури

Класичне визначення демпінгу у міжнародній торгівлі наведено у ст. VI "Антидемпінгове та компенсаційне мито" ГАТТ: *демпінг - це експорт товару з однієї країни до іншої за цінами, нижчими від нормальної вартості. Нормальною вартістю, зазвичай, вважається ціна на подібний товар на внутрішньому ринку країни-експортера. У разі імпорту з неринкових економік, де ціни фіксуються під впливом держави, ГАТТ допускає відхилення від цього методу. На практиці краї-*

ни — члени СОТ, включаючи ЄС, застосовують метод аналогової країни.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремих фірм, які прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам. У комерційній практиці демпінг може мати одну з таких **форм**:

- **спорадичний** — епізодичний продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами. Стається тоді, коли внутрішні обсяги виробництва товару перевищують місткість внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема — або взагалі не використовувати частину виробничих можливостей і не виробляти товар, або виробити товар і продати його за нижчою, ніж внутрішня, ціною на зовнішній ринок;
- **хижацький** — тимчасове навмисне зниження експортних цін із метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін. На практиці це може означати експорт товарів за цінами, нижчими за ціни свого внутрішнього ринку, або навіть нижчими за витрати виробництва;
- **постійний** — постійний експорт товарів за ціною, нижчою від нормальної вартості;
- **зворотний** — завищення цін на експорт товарів на внутрішньому ринку. Трапляється вкрай рідко, переважно в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;
- **взаємний** — зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Трапляється також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній із країн.

Перші міжнародні правила щодо антидемпінгу були встановлені в ст. VI ГАТТ, яка набула чинності в 1948 р. Однак, хоча ст. VI містила основні визначення, поняття і певні критерії для прийняття антидемпінгових заходів, її застосування на практиці виявилось складним — не в останню чергу тому, що її положення не були достатньо чіткими і залишали багато простору для інтерпретації. З того часу тривали спроби зробити ці положення суворішими. Останнім досягненням у цьому напрямі стала нова Угода про застосування ст. VI ГАТТ, укладена у 1994 р. як частина домовленостей Уругвайського раунду ГАТТ, яку часто називають Антидемпінговою угодою.

У рамках СОТ працює спеціально створений Комітет з антидемпінгової практики, що складається з представників усіх країн-учасниць (його часто називають Антидемпінговим комітетом СОТ).

Широке розповсюдження антидемпінг дістав за останні десятиліття і ймовірно став одним із найпопулярніших та найдієвіших інструментів захисту внутрішнього ринку від недобросовісної торговельної практики. Швидке зростання в застосуванні антидемпінгових заходів мало місце у 80-х роках ХХ ст., коли у всьому світі було ініційовано понад 1,5 тис. антидемпінгових процедур (95 % з яких прийшлося на Австралію, США, Канаду та ЄС). Протягом 90-х років ХХ ст. застосування антидемпінгових заходів основними торговими державами практично зросло втричі, відображаючи їх статус як найбільш відкритих, а значить — і найбільш вразливих із точки зору демпінгу, світових ринків. У той же час до антидемпінгових заходів усе частіше стали звертатися і країни, що розвиваються, хоча до останнього часу вони не були готові до застосування цього інструмента, оскільки він потребує достатніх

фінансових ресурсів та наявності підготовлених спеціалістів.

Варто зазначити, що антидемпінг є легітимним інструментом, якщо він застосовується відповідно до правил і принципів СОТ. Його економічна теорія ґрунтується на тому, що вільна торгівля, яка забезпечує реалізацію правила про природні конкурентні переваги і, таким чином, сприяє досягненню загального добробуту, не забороняє застосування спеціальних обмежувальних інструментів для захисту внутрішнього ринку від недобросовісної торговельної практики.

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

У разі, коли ініціатива проведення антидемпінгового розслідування належить державним органам, її називають *ex officio*, або *самоініціювання*. Така риса притаманна лише антидемпінговому процесу, оскільки антидемпінговим органам надано можливість самостійно починати його ключову процедуру. Це право закріплено, зазвичай, у національному законодавстві. Однак, державні органи не повинні ініціювати процес без спеціальних умов чи особливих причин. Фактично ініціювання процесу *ex officio* є винятком із правил. У світовій практиці таке ініціювання застосовується рідко, особливо учасниками СОТ, оскільки одразу викликає негативну реакцію у держав-експортерів.

Основним способом ініціювання антидемпінгового розслідування є *подання на адресу антидемпінгових органів спеціальної заяви* — офіційного звернення в письмовій формі до уповноваженого органу з вимогою

щодо застосування антидемпінгового мита на постачання конкретних видів товару. Підставою звернення є обставини, на які посилається заявник у підтвердження власних вимог до відповідних органів.

На практиці для прийняття заяви повинно бути дотримано низку умов. Заявник має подати заяву від імені національних виробників товару, колективний вклад яких становить більше 50 % загального виробництва подібного товару. При цьому розслідування не повинно бути ініційованим у тих випадках, коли обсяг виробництва національних виробників, від яких подається заява, менше ніж 25 % загального виробництва певного товару в державі. Таке правило міститься в Антидемпінговому кодексі ГАТТ, і воно було інкорпорованим у законодавстві більшості держав, у тому числі й тих, що не є членами ГАТТ/СОТ.

Подання антидемпінгової заяви є одним із ключових моментів процесу. Як засвідчує практика ЄС, на першому етапі 50 % заяв відхиляються, в тому числі через відсутність належної документальної частини. Для порівняння — у США практично 90 % заяв отримують продовження.

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

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

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

Антидемпінгове розслідування проводиться у два етапи: попередній і остаточний. *Попереднє розслідування* включає опублікування повідомлення, інформування зацікавлених сторін, опрацювання наданих документів, проведення слухання сторін тощо, а також попередній висновок. Якщо за результатами попереднього розслідування прийнято рішення про його продовження, починається другий етап — *остаточне розслідування*, після якого виносяться кінцеві рішення і може бути накладене не тимчасове, а остаточне антидемпінгове мито.

Згідно з Антидемпінговим кодексом ГАТТ, є лише одна підстава для призупинення антидемпінгового розслідування — отримання добровільних зобов'язань від будь-якого експортера про перегляд його ціни або припинення експорту в певну зону за демпінговими цінами таким чином, щоб заповнити компетентні органи в тому, що шкідливі наслідки демпінгу усунені.

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

Існує три способи визначення величини нормальної вартості товару:

- 1) за ціною, визначеною у звичайних умовах торгівлі на ідентичний чи аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання у країні його виробництва;

2) за собівартістю товару в країні походження з додаванням прибутку і витрат;

3) за ціною продажу товару в третю країну.

Перший спосіб застосовується при наявності у компетентних органів точної інформації про нормальну вартість товару, який є предметом розслідування, у країні-експортері. У цьому разі нормальною вартістю буде ціна аналогічного та безпосередньо конкуруючого товару в тій країні, де він виробляється чи з якої він експортується за звичайних умов торгівлі.

Звичайні умови торгівлі — це купівля-продаж товару на внутрішньому ринку держави-виробника чи експортера товару за ціною, яка складається із його середньозваженої собівартості та середньої норми прибутку, що визначаються із середньозважених виробничих, торговельних, адміністративних і загальних витрат.

При використанні такої нормальної вартості демпінгова маржа розраховується за формулою:

$$\text{Демпінгова маржа} = \text{Експортна ціна} - \text{Нормальна вартість.}$$

Якщо нормальна вартість вища за експортну ціну, то остання є демпінговою, тобто ціною, яка реально сплачена чи підлягає сплаті за товар, який є об'єктом антидемпінгового розслідування.

Другий і третій способи застосовуються, якщо визначити нормальну вартість товару, який є предметом розслідування, неможливо у країні-експортері внаслідок того, що:

— відсутнє виробництво такого товару;

- відсутній продаж такого товару з метою споживання при звичайних умовах торгівлі;
- на його внутрішньому ринку продаж товару є меншим 5 % імпорту такого товару в країну-імпортера;
- мало місце звичайне перевідправлення товару на територію країни-імпортера.

У таких випадках демпінгова маржа повинна визначатися на основі зіставлення експортної ціни товару — об'єкта антидемпінгового розслідування з його собівартістю у країні походження плюс нормальний прибуток, витрати на продаж, а також адміністративні та загальні витрати або порівняння експортної ціни цього товару з ціною продажу в третю країну.

Вищевказані методи визначення нормальної вартості можна назвати стандартними. Вони застосовуються, зазвичай, при розслідуванні поставок товарів із розвинутих держав. Для колишніх соціалістичних держав основний елемент, необхідний для визначення демпінгової маржі, розраховується за спеціальною методикою. Уперше її застосування відносно держав з монополією зовнішньої торгівлі було закріплене у 1947 р. ГАТТ. Оскільки монополія зовнішньої торгівлі вважається потенційним джерелом нечесної торговельної практики, у тому числі й демпінгу, в національне законодавство та уніфіковані правила включаються спеціальні правила встановлення факту демпінгу для держав із державною монополією зовнішньої торгівлі. Суть цієї методики полягає у тому, що для визначення нормальної вартості застосовують не ціни в країнах з неринковою економікою, а ціни в країні-імпортері або у третій країні. Відповідна третя держава з ринковою економікою вибирається з урахуванням інформації, доступної на момент

вибору. При цьому допускається використання третьої держави з ринковою економікою, яка бере участь у тому самому розслідуванні. Постачальникам і експортерам із держав з неринковою економікою повідомляється про вибір третьої держави і надається право подати свої коментарі. Однак, відповідну третю сторону пропонують представники національної економіки, які подали антидемпінгову заяву. При підготовці заяви вони мають достатньо часу для аналізу різних третіх держав із ринковою економікою і можуть зробити вибір за власним бажанням. У результаті використання спеціальної методики визначення нормальної вартості для держав з неринковою економікою демпінгова маржа присутня практично завжди.

Експортна ціна — це ціна, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який з країни-експортера продається у країну-імпортера.

Розрахунок демпінгової маржі може складатися із декількох етапів, які включають:

- визначення експортної ціни і нормальної вартості товару;
- коригування експортної ціни і нормальної вартості для визначення їх на рівні “франко-завод”;
- проведення порівняння, яке показує демпінгову маржу, відображену у відсотковому співвідношенні до експортної ціни на умовах СІФ.

Використання умови СІФ як базису пояснюється тим, що вона є основою найпоширенішої адвалорної ставки антидемпінгового мита. Математично демпінгова маржа розраховується за такою формулою:

$$\frac{\text{Нормальна вартість} - \text{Експортна ціна} \cdot 100}{\text{Ціна експорту на умовах СІФ, імпортне мито не сплачене}}$$

Головною ціллю антидемпінгових заходів є усунення шкоди внаслідок імпорту товарів за демпінговими цінами і протидія виникненню демпінгу. Антидемпінгові заходи можуть запроваджуватися лише у разі, якщо демпінговий імпорт спричинює матеріальну шкоду промисловості країни-імпортера. Це означає тенденцію до зростання імпорту при цінах, які значно збиті чи занижені порівняно з цінами виробників країни-імпортера, що має негативний вплив на продаж, прибутки, ринкову частку чи продуктивність останньої.

Величина збивання ціни визначається шляхом порівняння дійсних цін виробників країни-імпортера з дійсними експортними цінами.

Ті, хто веде розслідування, роблять *оцінку щодо наявності та ступеня заподіяння шкоди* промисловості країни-імпортера. Необхідно встановити чіткий зв'язок між демпінговим імпортом і нанесеною шкодою — інколи компанії можуть зазнати шкоди від дії інших факторів, наприклад, раптового впливу імпорту з іншої країни, який є дешевшим, але не демпінговим, чи загального зниження попиту на товар, який розглядається. Заходи також можуть бути запроваджені, коли імпорт сповільнює становлення нової галузі промисловості в країні-імпортері, чи коли є очевидна та безпосередня загроза заподіяння матеріальної шкоди. Заходи можуть також запроваджуватися, якщо імпорт матеріально сповільнює становлення нової галузі промисловості країни-імпортера або якщо наявною є загроза заподіяння матеріальної шкоди у близькій перспективі. Якщо виявляється, що імпортна ціна є нижчою від ціни, встановленої на подібний товар промисловості країни-імпортера, при якій шкода не заподіюється, тоді це вважається заниженням ціни.

Для уникнення перетворення антидемпінгового мита в інструмент заборони імпорту в законодавство країн

включається спеціальна норма, яка забороняє встановлення ставки антидемпінгового мита вище від демпінгової маржі. Таким чином, демпінгова маржа обмежує рівень антидемпінгового обкладення. Встановлення ставки антидемпінгового мита нижче від розміру демпінгової маржі називається правилом меншого мита.

Правило меншого мита означає, що заходи не можуть перевищувати розміру демпінгової маржі та повинні встановлюватися лише на рівні, достатньому для усунення шкоди.

Для забезпечення цього ціна, при якій шкода не заподіюється, встановлюється на основі витрат на виробництво товару виробниками країни-імпортера плюс обґрунтована сума прибутку. Ця ціна, при якій шкода не заподіюється, порівнюється із реальною експортною ціною. Різниця, яка є результатом порівняння, відображається у відсотковому відношенні від ціни СІФ на кордоні країни-імпортера і називається маржею зниження ціни, або маржею шкоди.

Як результат, антидемпінгове мито повинно бути встановлене на рівні маржі зниження ціни — там, де вона є нижчою, ніж демпінгова маржа. Реально це трапляється в багатьох антидемпінгових справах в ЄС.

Маржа зниження ціни відображається у відсотковому співвідношенні та розраховується за такою формулою:

$$\frac{\text{Ціна, при якій шкода не заподіюється} - \text{Імпортна ціна} \cdot 100}{\text{Ціна експорту на умовах СІФ, імпортне мито не сплачене}}$$

На підставі проведеного дослідження компетентний орган робить попередні висновки стосовно наявності шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між нею і демпінгом. У випадках, коли ці висновки є позитивними, компетентний орган на підставі цих висновків та висновків

стосовно демпінгу може прийняти рішення про застосування попередніх антидемпінгових заходів. В інших випадках цей орган може прийняти рішення про продовження розслідування без застосування попередніх заходів або припинення цього розслідування.

Услід за застосуванням попередніх антидемпінгових заходів вищезазначений компетентний орган продовжує розслідування з метою його завершення. У цьому разі він остаточно встановлює демпінгову маржу, наявність шкоди та причинно-наслідковий зв'язок між ними.

Остаточні антидемпінгові заходи застосовуються у таких випадках:

- зроблено остаточне позитивне визначення демпінгу та шкоди, яка є його наслідком;
- національні інтереси країни-імпортера вимагають застосування антидемпінгових заходів.

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

Антидемпінгове мито має основні риси, притаманні іншим податковим платежам: обов'язковий характер, забезпечення державно-владним примусом; це мито не є платою за надані послуги та стягується без зустрічного задоволення.

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

- встановлення антидемпінгового мита не законами, а актами виконавчих органів влади;
- неможливість застосування антидемпінгового мита у внутрішньому обігу;
- антидемпінгове мито є винятком із режиму найбільшого сприяння;
- ставка антидемпінгового мита встановлюється для кожного конкретного випадку окремо, тобто носить персоніфікований, індивідуальний характер. При цьому вона обмежена демпінговою маржею;
- розрахунок ставки антидемпінгового мита проводиться незалежно від імпортного мита;
- антидемпінгове мито може бути встановлене лише за результатами спеціального розслідування, проведеного уповноваженими органами виконавчої влади;
- платником антидемпінгового мита може бути лише імпортер відповідного товару;
- антидемпінгове мито є тимчасовим заходом; період дії тимчасового антидемпінгового мита, зазвичай, обмежений 9 місяцями, остаточного — 5 роками.

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

За характером використання антидемпінгове мито є платежем загального (нецільового) призначення, тобто при зарахуванні в бюджет кошти, отримані від їх стягнення, використовуються без прив'язки до конкретних заходів. Антидемпінгове мито належить до податкових доходів держави.

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

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

Найпоширенішими бар'єрами технічного характеру є вимоги щодо:

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

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

союзом телекомунікацій (МСТ). З часом спільна діяльність ISO, МЕК та МСТ щодо підвищення рівня міжнародних стандартів реалізувалася через систему добровільних міжнародних технічних угод. Зі створенням СОТ було укладено Угоду про технічні бар'єри в торгівлі, яка базується на винятковій ролі міжнародних стандартів як технічному фундаменті світових ринків. Зокрема, ст. II Угоди про технічні бар'єри в торгівлі визнано право урядів встановлювати вимоги і технічні регламенти з метою гарантування національної безпеки, запобігання обманної практики, захисту здоров'я і безпеки людини, життя та здоров'я тварин або рослин, охорони навколишнього середовища. Але введення зазначених заходів потребує виконання відповідних процедур щодо інформування країн — торговельних партнерів, а тому досконалого обґрунтування.

ISO здійснює свою діяльність у *п'яти основних напрямках*:

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

Розроблені й ухвалені в ISO сімейства стандартів ISO 9000 на системи управління якістю та ISO 14000 на системи екологічного управління визнані в усіх країнах

світу. На початок 1999 р. понад 70 країн світу визнали стандарти ISO 9000 як національні стандарти. Стандарти серії ISO 9000 розроблені у 1987 р. і окреслюють орієнтири кожному підприємству в сфері підвищення якості управління підприємством, а також є гарантією якості продукції. На відміну від багатьох стандартів, що сформульовані за принципом технічних специфікацій на певну категорію виробу, матеріалу або процесу, ISO 9000 містять узагальнені рекомендації для систем управління якістю виробничих підприємств і сервісних організацій у будь-якому секторі економіки.

У кінці 1996 р. ISO прийняла стандарти серії 14000 (управління якістю навколишнього середовища). Головною метою цих стандартів є сприяння ефективному та раціональному екологічному менеджменту на підприємствах і в організаціях, а також забезпечення корисних і придатних до застосування інструментів — економічних, систематизованих, гнучких і таких, що відображають кращі організаційні схеми. Відповідність цим стандартам стає постійно зростаючим фактором конкурентоспроможності підприємства, яке постачає на міжнародні ринки екологічно чисту продукцію. Екологічні бар'єри, встановлені багатьма країнами, обмежують ввезення до них промислової та сільськогосподарської продукції, загострюючи боротьбу за ринки збуту. Промислово розвинені країни з прийняттям стандартів серії ISO 14000 почали їх активно запроваджувати.

Сертифікація товарів і послуг із часом набула ознак проблеми, яка загрожує майбутньому економіки. Сертифікація є елементом технічного регулювання якості й безпеки товарів, призначених для внутрішнього і зовнішнього ринків, а водночас це процедура, за допомогою якої третя сторона дає письмову гарантію того, що

продукція, процес або послуга постачальника (перша сторона) відповідають визначеним вимогам покупця (друга сторона). Обов'язкова сертифікація часто використовується як нетарифний регулятор доступу іноземної продукції на національні ринки. За допомогою механізмів сертифікації забезпечується підтримка вітчизняного товаровиробника і, відповідно, обмежується можливість імпорту багатьох видів продукції. Ефективність сертифікації полягає і в тому, що сертифікована продукція конкурентоспроможна на світовому ринку, вище оцінюється, швидше включається в експлуатацію, оскільки зникає потреба у проведенні випробувань у межах вхідного контролю споживача. Імпортер з готовністю платить вищу ціну як компенсацію за свою впевненість в якості виробу, що придбається. Сертифікація стимулює виробника задовольняти вимоги споживача і ринку до якості продукції, а також підвищувати організаційно-технічний рівень виробництва, що, своєю чергою, сприяє створенню умов для випуску конкурентоспроможної продукції і розширенню ринку збуту її за кордоном.

Додаткові технічні обмеження стосуються корисних для здоров'я і безпечних продуктів харчування. Звичайно, національні споживачі іноземних продуктів харчування повинні бути захищені від джерел захворювань, але деякі економісти вважають, що такі обмеження можуть бути надмірними в окремих випадках і містити в собі елементи протекціонізму (прикладом є обмеження на імпорт в США аргентинської телятини й європейське обмеження на імпорт зі США м'яса, яке містить гормональні добавки).

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

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

Об'єктом дискусій останніми роками, як і об'єктом багатосторонніх торговельних переговорів стали положення умов державних закупівель. Загалом національні умови обмежують купівлю державними агенціями іноземних товарів і спонукають до купівлі національних. Наприклад, Американський акт купівлі, який уперше був прийнятий у США, вимагав, щоб федеральні державні агенції купували товари американського виробництва, якщо їхня ціна не перевищує на 6 % ціну іноземних постачальників. Таке пільгове відношення є подібним до запровадження адвалорного тарифу в разі, коли національним виробникам надається певний відсоток цінового захисту. Навіть тепер, коли на федеральному рівні намагаються зменшити широке розповсюдження цих умов, деякі уряди штатів зберігають їх.

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

4.6. Основні наслідки запровадження нетарифних бар'єрів і загальні принципи оцінки їх розмірів

Результатами застосування нетарифних бар'єрів є, насамперед, скорочення імпорту та підвищення цін на імпортовані товари. Останнє може мати негативні наслідки для галузей, які використовують імпортні товари для переробки та виготовлення готової продукції. Відповідно, внаслідок запровадження нетарифних бар'єрів змінюється (скорочується) еластичність попиту на імпортовані товари за ціною.

Залежно від тривалості застосування, ступеня врахування пропозиції та попиту на імпортні товари, валютних курсів ефективність впливу нетарифних бар'єрів на економіку країни теж змінюється, причому у випадках їх стихійного кон'юнктурного застосування (як у нашій державі) зниження доходів від зовнішньоторгівельної діяльності може бути істотним.

Особливо негативним для міжнародної торгівлі є невизначеність нетарифних бар'єрів, їх нестандартність, неформалізованість. Це зумовлює певні втрати і збитки учасників торгівлі, а також витрати країни на адміністрування нетарифних обмежень (застосування правил і процедур). Практика засвідчує, що платежі податкового характеру з групи нетарифних бар'єрів імпортери прагнуть передбачити вже при укладенні контракту (по суті, перекласти ці платежі на експортерів). Від позиції і тактики останніх під час переговорів залежить, хто і якою мірою фінансуватиме ці витрати.

Основні принципи та напрями застосування нетарифних бар'єрів вироблені у процесі переговорів між промислово розвиненими країнами Європейського Союзу та ОЕСР.

Насамперед, заходи з нетарифних бар'єрів розглядаються як "еквівалентні" певним тарифам, якщо вони мають таку саму вартість, що і тарифи з певних національних індикаторів. Потенційні індикатори включають: обсяги торгівлі, національні ціни на імпортовані товари, обсяги національного виробництва, рівень допомоги місцевим виробникам. Торгові бар'єри повинні запроваджуватися таким чином, щоб відбивати еквівалентність тарифів на національні ціни товарів, причому вплив бар'єрів має бути лише прямим (без урахування впливу в одній галузі на інші).

Істотний ступінь невизначеності нетарифних бар'єрів у конкретних секторах економіки потребує їх експертизи на основі спеціальних досліджень з товарів, характеристик постачальників і споживачів, засобів державного регулювання.

Ураховуючи те, що часто реальна "ціна" нетарифних бар'єрів виявляється у процесі ринкової діяльності (і то не завжди), застосовуються опосередковані, але кількісно вимірювані оцінки. Для прикладу, оцінка тарифного еквіваленту права ціни на квоту може бути здійснювана через вартість її продажу на аукціонному чи вторинному ринку (в Україні — право на оренду землі). Але точніше "вартість" цього бар'єру може бути визначена через порівняння цін на аналогічний товар на різних ринках.

Як найкращий підхід до оцінки розміру нетарифного обмеження застосовується побудова інтервальних меж (максимальних і мінімальних) на основі вибіркового дослідження, що враховують усі аспекти впливу запровадження бар'єрів.

Оцінка нетарифних бар'єрів повинна проводитися на найнижчому рівні інтегрування (національний імпорт, національне виробництво у конкретній галузі)

й інтегруватися до рівня світової торгівлі та світового виробництва (хоча не завжди це можливо).

Для вимірювання нетарифних методів використовують один із перерахованих показників:

- *індекс частотності* — індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями (використовується для визначення рівня нетарифних обмежень, але не відображає відносної важливості обмеження окремих статей імпорту та їх ефективності для економіки);
- *індекс покриття торгівлі*, який відображає вартісну частку експорту чи імпорту, покриту нетарифними обмеженнями (недоліком цього індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів);
- *індекс впливу на ціни* — співвідношення ціни світового ринку і внутрішньої ціни на товар, імпорт чи експорт якого не піддається нетарифним обмеженням (недоліком індексу є те, що не вся різниця між внутрішньою і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень).

Для визначення співвідношення за допомогою одного із перерахованих індексів розраховують вартість нетарифних бар'єрів у вигляді еквіваленту адвалорного податку (відсоток від митної вартості товару). Але і тут виникає проблема, пов'язана з тим, що на один і той самий товар можуть нацарюватися і митний податок, і нетарифні обмеження. Причому, якщо митний тариф завжди є засобом обмеження, то нетарифні бар'єри — тільки за певних умов. Наприклад, якщо імпорт товару підлягає обкладенню митом і квотуванню, то мито виконує свою обмежену функцію завжди, незалежно від кількості ввезеного товару. Квота стає обмеженням тільки після того, як імпорт досяг обумовленого обсягу.

Запитання для обговорення

1. *Які передумови поширення нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі?*
2. *У чому полягає особливість нетарифних методів регулювання?*
3. *Які методи кількісних обмежень Вам відомі?*
4. *Чи можна стверджувати, що "добровільне" обмеження експорту є альтернативою імпортній квоті? Яка між ними різниця?*
5. *За яких умов застосовується квотування імпорту? Чому часто його використовують разом із ліцензуванням?*
6. *Які види субсидій заборонені правилами ГАТТ/СОТ, а які дозволені? Чому?*
7. *Що таке "демпінг"? Які його види?*
8. *Які способи ініціювання антидемпінгового процесу Ви знаєте?*
9. *Що таке "правило меншого мита"?*
10. *Як здійснюється розрахунок демпінгової маржі у країнах з неринковою економікою? Чим можна пояснити цю методичку?*
11. *Як на міжнародному рівні регулюється застосування технічних бар'єрів?*
12. *Чи завжди технічні бар'єри можна вважати бар'єром у торгівлі? Чому?*
13. *Чи може хабарництво та корупція розглядатися як можливий нетарифний бар'єр?*
14. *Які наслідки застосування нетарифних бар'єрів для економіки країни?*
15. *У чому полягає складність вимірювання нетарифних методів і які існують способи їх оцінки?*

Список рекомендованої літератури

1. Закон України “Про захист національного виробника від демпінгового імпорту” // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 9—10.

2. Андрійчук В. На півдорозі до СОТ // Політика і час. — 2001. — № 6. — С. 16—23.

3. Антидемпінгова політика Європейського Союзу: Практич. посіб. для українських виробників та експортерів. — К.: Катран груп, 2001. — 149 с.

4. Горін Н. Субсидування експорту як складова політики державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. — Донецк: ДонНУ, 2002. — Ч. II. — С. 554—556.

5. Горін Н. Сучасний стан і перспективи розвитку системи експортного фінансування (кредитування) в Україні / Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Збірник наукових праць за матеріалами XIII міжнародної науково-практичної конференції. — Чернівці: АНТ Лтд., 2002. — Вип. 2. Економічні науки. — Ч. II. — С. 65—69.

6. Куреев А. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособ. для вузов. — М.: Международные отношения, 1998. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 204—229.

7. Міжнародна економіка: Підручник / Заред. А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 100—125.

8. Мокій А. І., Янків М. Д., Яхно Т. П. та ін. Регулювання світової економіки: Навч.-метод. посіб. — Л.: Вид-во ЛКА, 2004. — С. 29—63.

9. *Осика С., П'ятницький В.* Світова організація торгівлі: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: К. І. С., 2004. — С. 281—407.

10. *Шепенко Р. А.* Антидемпинговый процесс. — М.: Дело, 2002. — 569 с.

Розділ 5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

- 5.1. Поняття та характерні риси послуг*
- 5.2. Класифікація та способи постачання послуг*
- 5.3. Специфіка та масштаби зовнішньої торгівлі послугами*
- 5.4. Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами*

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

5.1. Поняття та характерні риси послуг

Зовнішня торгівля послугами є комплексом різноманітних видів економічної діяльності. Історично економісти намагалися з'ясувати сутність послуг та їх роль, виходячи з різних аспектів. Відтак в економічній науці немає єдиного загальнозживаного поняття послуги. Однією з причин такої ситуації є те, що економіка — це наука, яка вивчає матеріальні ефекти процесів відтворення, а відтак бракує дослідно-поняттєвого апарату, необхідного для опису нематеріальних результатів діяльності. Іншими причинами є сама природа послуг, їх значна диверсифікація, зв'язки зі сектором виробництва товарів.

В економічній літературі можна виділити два підходи до питання дефініції послуг: *мікро- та макроекономічний*. Перший полягає в аналізі окремих етапів виробництва послуг, другий — у трактуванні послуг як резидуального сектору.

При *мікроекономічному підході* під *послугою* часто розуміють діяльність, безпосередньо чи опосередковано пов'язану зі задоволенням людських потреб, але яка не служить безпосередньо виробництву товарів¹.

Однак окремі економісти доводять, що адекватне визначення послуги має відрізнити процес виробництва послуги та послугу як продукт. Виходячи з цього, економіст Т. Гілл запропонував своє визначення *послуги*: це зміна умов належності особи або товару будь-якому економічному суб'єктові, яка впливає з діяльності іншого економічного суб'єкта зі згоди першого².

¹ Lange O. *Ekonomia polityczna*. — Warszawa: PWN, 1978. — T. I. — S. 19.

² Hill T. P. On Goods and Services // *The Review of Income and Wealth*. — 1977. — Series 23. — № 4. — P. 318.

Т. Гілл вирізняє два важливі аспекти послуг:

- 1) вони не можуть передаватися далі;
- 2) надання послуги потребує діяльності однієї особи для іншої.

Проте обмін не є необхідною умовою для послуг. Надання послуги вимагає згоди, співпраці та активної участі споживача. Результат процесу надання послуги повинен так чи інакше впливати на споживача і не може бути від нього відокремлений. Це одна з характерних рис послуги, що відрізняє її від товарів.

Елемент необхідної взаємодії між продавцем та покупцем намагався пояснити С. Герш¹. Оскільки однією з умов послуги є "фактор одночасності", С. Герш визначає **послугу** як угоду (транзакцію з позитивним фактором одночасності). Щодо товарів, то вони характеризуються нульовим фактором одночасності. Він також припустив, що на міжнародному ринку послуги мають відносно нижчий фактор одночасності, ніж послуги, якими не торгують. Чи можливо розділити процес виробництва послуг і реалізацію послуг?

Товар може існувати у межах його фізичних можливостей незалежно від клієнта або покупця. Про послуги не можна сказати те саме. Якби це було ймовірним, то права власності на них могли б передаватися від одного суб'єкта економічної діяльності до іншого.

Виходячи з цього, П. Ніколайдес запропонував альтернативне визначення, що охоплює як фактичні відмінності, так і характеристики операцій з послугами: **послуга** — це транзакція, яка є не просто переданням прав власності на об'єкт (відчутний чи ні), вона охоплює також низку завдань, які виконуються виробником для споживача.

¹ Hirsch S. Services and Service Intensity in International Trade // Weltwirtschaftliches Archiv. — 1989. — Band 19. — P. 18.

Виконання цих завдань потребує контакту між ними, виробництво й реалізація послуг не можуть відокремлюватися одне від одного.

Запропоноване визначення показує деякі загальні риси торгівлі товарами і послугами. Багато товарів виробляються і реалізуються за допомогою трансакцій, які схожі на трансакції послуг, де клієнт висуває специфічні вимоги виробникові. Яскравим прикладом є товари, зроблені на замовлення, які можна продати після встановлення особистих контактів.

Крім того, і торгівля товарами, і торгівля послугами разом із деякими іншими статтями входять у рахунок поточних операцій платіжного балансу країни. Переговори про лібералізацію торгівлі послугами проводяться паралельно з переговорами про лібералізацію торгівлі товарами.

Зовнішня торгівля послугами має низку особливостей порівняно з традиційною товарною торгівлею. Вона має свою специфіку (невідчутність, нерозривність виробництва і споживання, неоднорідність або мінливість якості, нездатність послуг до збереження) (табл. 5.1).

На відміну від операцій з товарами, послуги не підлягають митному контролю. У той же час послуги можуть приймати уречевлені форми (у вигляді програм для комп'ютера, кіно- і відеокасет, різної документації). Послуги можуть бути капітало- чи наукомісткими, мати промисловий характер або задовольняти особисті потреби, можуть бути некваліфікованими або вимагати дуже високого рівня кваліфікації виконавців.

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

Таблиця 5.1. Якісні відмінності товарів та послуг¹

Товари	Послуги
Відчутні	Невідчутні
Видимі	Невидимі
Підлягають збереженню	Не підлягають збереженню
Торгівля товарами не пов'язана з виробництвом	Торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом
Експорт товару означає вивіз його з митної території дежави за кордон без зобов'язання про ввіз назад	Експорт послуг означає надання послуги іноземцеві, тобто нерезиденту, навіть якщо він перебуває на митній території держави

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

Однак використання лише мікроскопомічного підходу до визначення природи послуги не дає можливості точно сформулювати її поняття з огляду на надзвичайно велику диверсифікацію послуг. Тому в економічній літературі широко використовується так званий *макроекономічний підхід* до питання дефініції послуг. Він полягає у трактуванні послуг як сектору. Іноземні авіаперевізники можуть не отримати доступу до національної системи резервування авіаквитків і кращих аеропортів країни, тобто такого, що охоплює усі види господарської діяльності, які не підпадають під поняття сільського господарства та промисловості. Різні економісти проводять поділ економіки країни на три сектори за різними критеріями. Але фактичною причиною

¹ Киреев А. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособ. для вузов. — М.: Международные отношения, 1998. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 264.

виокремлення двох сфер матеріальної діяльності та однієї сфери, до якої належить діяльність щодо надання послуг, є критерій матеріального ефекту праці. Оскільки *теорія трисекторного поділу економіки* становить певного роду підсумок економічної науки про послуги, варто докладніше розглянути її найважливіші елементи.

Таким чином, в економіці країни виокремлюють три сектори:

- 1) сектор I — сільське господарство;
- 2) сектор II — промисловість;
- 3) сектор III — торгівля.

Зараз важко визначити, що було перед сучасним трисекторним поділом економіки, в якому послуги набирають усе більшої ваги. Формула поділу економіки на три сектори сягає меркантилізму. Окремі дослідники вважають, що такий поділ здійснив Ф. Ліст, який у XIX ст. виділив п'ять стадій економічного розвитку (дикості, скотарства, аграрну, аграрно-промислову, аграрно-промислово-торговельну), причому характерною рисою останньої є відповідно високий рівень розвитку послуг, до яких видатний економіст відносив, окрім торгівлі, також і освіту, науку та виховання.

Згідно з іншими дослідженнями, поділ економіки на три сектори вперше здійснив у 1888 р. А. Шварц, який виділив три основні види зайнятості у:

- 1) сировинних галузях;
- 2) галузях переробки сировини;
- 3) галузях торгівлі, транспорту та особистих послуг.

Ширші дослідження сектору послуг, а відтак і можливості зайнятості в ньому було проведено на початку 30-х років XX ст. — в роки “Великої депресії” — трьома видатними теоретиками трисекторної економіки

А. Фішером, С. Кларком та Дж. Фурасті. Поділ економіки вони проводили, застосовуючи різні критерії.

А. Фішер при поділі економічної діяльності на три сектори використовував критерій доходової еластичності споживчого попиту (e):

1) сектор I ($e \leq 0,5$) — галузі, які виробляють основні товари, необхідні для життя: *сільське господарство та видобувна промисловість*;

2) сектор II ($0,5 < e \leq 1$) — *промислове виробництво*;

3) сектор III ($e > 1$) — *діяльність щодо надання послуг* (торгівля, транспорт, зв'язок, гастрономія, особисті послуги, відпочинок, музика, мистецтво, охорона здоров'я, страхування, державне управління).

За А. Фішером, водночас зі зростанням доходів у приватних господарствах, згідно із законом Енгеля, відбувається зростання частки послуг в їх загальному споживанні. Аналогічно відбуваються зміни і в структурі зайнятості. У бідніших країнах суспільство націлене на задоволення у першу чергу основних потреб, тому там найбільша частка зайнятих у першому секторі. Зростання добробуту суспільства призводить до переливу частини робочої сили до другого сектору, а на наступному етапі — до третього.

С. Кларк за критерій поділу економіки взяв різницю в продуктивності праці та забезпеченні робочою силою в окремих секторах виробництва, на підставі чого виділив такі три сектори економіки:

1) сектор I — *сировинні галузі*, в яких продуктивність праці в перерахунку на одного зайнятого зі зростанням масштабу виробництва зменшується; відтак у цьому секторі відбувається найшвидший вплив робочої сили;

2) сектор II — *переробні галузі*, в яких продуктивність праці на одного зайнятого зростає зі зростанням масштабу виробництва; відтак у ньому на початковому етапі зростання масштабу виробництва значно збільшується робоча сила, а потім настає гальмування і невеликий спад;

3) сектор III — *галузі послуг* (споживчі, виробничі, будівництво), в яких продуктивність праці на одного зайнятого не залежна від масштабу виробництва; відтак у цьому секторі відбувається повільне та поступове зростання робочої сили.

С. Кларк уважав, що економічний прогрес є чинником переливу робочої сили з низькопродуктивних сировинних галузей до продуктивніших переробних галузей і галузей послуг.

Дж. Фурасті проводив дослідження виявів технологічного прогресу (який вимірював за допомогою показника динаміки продуктивності праці) в окремих секторах національної економіки. Він виділив:

1) сектор I — *аграрний* (у тому числі й видобувні галузі) — зі середнім показником динаміки технологічного прогресу;

2) сектор II — *промисловий* — із високим показником динаміки технологічного прогресу;

3) сектор III — *послуги* (у тому числі й будівництво) — з низьким показником динаміки технологічного прогресу.

Унаслідок різної реакції секторів економіки на технологічний прогрес (за такої структури попиту) настають значні диспропорції між величиною попиту і пропозиції в окремих секторах. Єдиним способом їх подолання є зміни структури зайнятості, у зв'язку з чим відбувається постійний відплив робочої сили з першого сектору

(відносно сильно зростаюча пропозиція повинна бути пристосована до стагнуючого попиту) спочатку до другого сектору з високим рівнем динамічного розвитку (сильно зростаюча пропозиція задовільняє сильне зростання попиту), а після його насичення єдиним сектором, готовим прийняти надлишок робочої сили, залишається сектор послуг (дуже сильно зростаючий попит без ознак насичення при слабо зростаючій пропозиції).

На основі змін у структурі зайнятості Дж. Фурасті виділив три стадії розвитку атлантичної цивілізації. Первісна цивілізація (аграрна) характеризувалася високою часткою зайнятих у секторі I (80 %) і завершилася в розвинених країнах до кінця XVIII ст. На стадії перехідного періоду (протягом XIX—XX ст.) відбувається спочатку динамічне зростання зайнятості в секторі II, потім зайнятість у цьому секторі стабілізується на максимальному рівні (50—60-ті роки XX ст.) і нарешті настає її спад у секторі II і динамічне зростання в секторі III. Терційна цивілізація починає формуватися на етапі, коли зайнятість у промисловості зменшується до приблизно 10 %, в сільському господарстві становить щонайбільше 10 %, а сектор послуг поглинає близько 80 % загального рівня зайнятості.

Необхідно зазначити, що представлені вище положення теорії трисекторного поділу економіки справедливі лише щодо високорозвинених країн світу. Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, характеризуються іншим сценарієм розвитку. На першому етапі, з огляду на низький рівень економічного розвитку, більша частина робочої сили залучена в аграрний сектор і сектор послуг. Однак тут йде мова про надання низькокваліфікованих послуг та про їх незначний асортимент (комунальні послуги, посередницькі, ремонтні). На другому етапі при зростанні частки промисловості в економіці країни починає зменшуватися

частка сектору послуг. На третьому етапі починається повільне та систематичне зростання як сектора промисловості, так і сектору послуг із приблизно однаковою динамікою. У структурі послуг починають переважати фінансові, телекомунікаційні, інформаційні та інші ділові послуги.

Таким чином, чим розвиненіша економіка країни, тим розвинутіший сектор послуг, тим кваліфікованішої робочої сили він потребує і тим більше видів послуг виробляється.

З представлених теоретичних концепцій впливає найрозповсюдженіша класифікація національної економіки, яка включає:

- 1) сектор I — *сільське господарство, рибальство, лісництво;*
- 2) сектор II — *видобувну та обробну промисловість, будівництво;*
- 3) сектор III — *усі інші галузі економіки.*

Однак цей поділ не є однозначним. Окремі економісти пропонують, наприклад, виключення із сектору III транспорту, зв'язку та комунального господарства та включення їх до сектору II. Статистичні установи багатьох держав трактують будівництво як діяльність щодо надання послуг і відносять його до сектору III. Контроверсійним є й віднесення до сектору послуг державної адміністрації та військово-промислового комплексу.

5.2. Класифікація та способи постачання послуг

Варто зауважити, що велика різноманітність послуг, а також швидкий розвиток нових галузей їх надання значно утруднюють створення вичерпної класифікації

всіх послуг. Оскільки послуга має нематеріальний вимір, то традиційні методи класифікації не допомагають. Постає питання — яку характерну ознаку послуги потрібно брати за основу класифікації? Але до поняття послуги входить безліч видів діяльності, які до того часто непорівняльні між собою, що ще більше ускладнює визначення їх вартості та видів. В економічній літературі є декілька видів *теоретичних класифікацій* послуг.

Зокрема, послуги поділяють на:

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

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

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

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

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

- *торговельні послуги* — транспорт, подорожі, послуги поштові та телекомунікаційні, страхування, фінансові, будівельні, інформаційні та інші торговельні послуги (у тому числі лізингові, технічні, консультаційні, послуги з організації виставок, торгів);
- *неторговельні послуги* — освітні, культурні, авторські права, охорони здоров'я;
- *урядові послуги* — утримання представництв, внески неурядових організацій тощо.

На практиці існує низка універсальних статистичних систем та класифікацій послуг (наприклад, Класифікація основних продуктів ООН, Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності, Керівництво з платіжного балансу МВФ (п'яте видання), Секторна класифікація послуг ГАТТ/СОТ, Система національних рахунків 1993 р. тощо), а також кілька регіональних, опрацьованих для потреб міжнародних організацій та інтеграційних угруповань (наприклад, Спільна класифікація торгівлі послугами ОЕСР та Євро-стату).

Як бачимо, класифікація послуг становить досить серйозну проблему, що розв'язується різними способами.

Класифікація основних продуктів ООН є частиною міжнародної системи пов'язаних між собою класифікацій видів економічної діяльності та продуктів (тобто товарів і послуг). Вона є зіставленням усіх видів продуктів як ефектів економічної діяльності. Класифікація послуг міститься в 5—9 секціях. Вона є першою міжнародною класифікацією послуг, що охоплює широкий

спектр продуктів (послуг), вироблених у різних секторах економіки країни. Вступна версія **Класифікації основних продуктів ООН** використовувалася ГАТТ під час підготовки Секторної класифікації послуг, а також була підставою виділення компонентів послуг у Керівництві з платіжного балансу МВФ. У 2007 р. передбачено впровадження нової версії цієї класифікації.

Система національних рахунків 1993 р. є інтегрованою системою рахунків, які належать до економічної діяльності, а також до секторів національної економіки. Для представлення трансакцій між суб'єктами економічної діяльності — резидентами та нерезидентами певної країни застосовується рахунок “інші країни”, в рамках якого виступає “зовнішній рахунок товарів та послуг”, що містить окремі дані з торгівлі товарами та послугами. Ця класифікація містить інформацію щодо господарських товариств, які мають іноземних власників, але які діють на території цієї країни. Дані, що стосуються підприємств, які діють на території іноземних держав, але власниками яких є резиденти певної країни, відносять на рахунки відповідної країни.

Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності — це основний інструмент, який дозволяє порівняння статистичних даних щодо широкої сфери економічної діяльності (виробництво, додана вартість, зайнятість тощо) на міжнародному рівні. Класифікаційною одиницею є вид економічної діяльності господарських товариств. Згрупування видів діяльності проведено за 17 секціями, причому послуги містяться в таких 11 секціях:

G (розділи 50—52) — оптова та роздрібна торгівля, налагодження механічних засобів перевезень, мотоциклів та товарів персонального та домашнього вжитку;

- Н (55) — ресторани та готелі;
- І (60—64) — транспорт, складське господарство та зв'язок;
- J (65—67) — фінансові та страхові послуги;
- К (70—74) — послуги з торгівлі та обслуговування нерухомості, орендні, освітні, ділові послуги;
- Л (75) — державне управління та національна оборона;
- М (80) — освітні послуги;
- Н (85) — послуги з охорони здоров'я та соціальні послуги;
- О (90—93) — інша діяльність з надання послуг комунальних, суспільних та індивідуальних;
- Р — сімейні підприємства зі залученням додаткової робочої сили;
- Q — міжнародні товариства та організації.

На практиці широко використовується класифікація послуг, запропонована у п'ятому виданні **Керівництва з платіжного балансу МВФ** (версія від 1993 р.), хоча, виходячи з неоднозначності природи послуг, МВФ не прийняв жодного визначення їх поняття. Ця класифікація поділяє послуги на 11 підсекторів (табл. 5.2).

Підписана в рамках СОТ *Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС)* також не подає визначення послуг, але визначає способи постачання послуг та подає **Секторну класифікацію послуг** за 12 секторами та 49 підсекторами, які, своєю чергою, складаються із 155 підкатегорій (табл. 5.3).

Ключовим у торгівлі послугами є те, що в більшості випадків в якийсь момент повинна відбутися зустріч покупця і продавця послуги. Залежно від способу постачання

Таблиця 5.2. Класифікація послуг, прийнята МВФ¹

Підсектор послуг	Види послуг
1. Транспортні послуги	— транспорт морський; — транспорт повітряний; — інші види транспорту
2. Подорожі	— подорожі службові; — подорожі приватні
3. Послуги зв'язку	— поштові та кур'єрські послуги; — телекомунікаційні послуги
4. Будівельні послуги	будівельні послуги закордоном
5. Страхові послуги	— страхування життя та пенсійне страхування; — страхування транспорту; — інші види прямого страхування; — інші допоміжні страхові послуги
6. Фінансові послуги	усі види фінансових послуг
7. Комп'ютерні та інформаційні послуги	— комп'ютерні послуги; — послуги інформаційних агенцій; — інші послуги з передачі інформації
8. Роялті та ліцензійні платежі	— франшиза та подібні права; — інші патентні та ліцензійні оплати
9. Інші ділові послуги	— послуги, пов'язані з торгівлею; — операційний лізинг; — інші ділові послуги, у тому числі професійні послуги технічного характеру
10. Послуги приватним особам, рекреаційні та культурні послуги	— аудіовізуальні послуги; — інші послуги приватним особам, інші рекреаційні та культурні послуги, у тому числі медичні та освітні послуги
11. Інші державні послуги	— посольства та консульства; — військові установи та урядові агенції; — інші послуги, надані державними установами

¹ *Kruszka M.* Usugi w handlu midzynarodowym // Wiadomosci statystyczne. — 2005. — № 2. — S. 57.

Таблиця 5.3. Класифікація послуг згідно ГАТС¹

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

¹ Kruszkа M. Usugi w handlu midzynarodowym // Wiadomoci statystyczne. — 2005. — № 2. — S. 58.

Продовження табл. 5.3

1	2
6. Послуги з охорони навколишнього середовища	— очищення стоків; — вивезення сміття; — каналізаційні послуги; — інші послуги з охорони навколишнього середовища
7. Фінансові послуги	— страхові та пов'язані зі страховими послуги; — банкові послуги; — інші фінансові послуги
8. Соціальні послуги та послуги з охорони здоров'я	— медичні послуги; — інші послуги, пов'язані з охороною здоров'я; — соціальна опіка; — інші соціальні послуги та послуги з охорони здоров'я
9. Туристичні послуги	— готельні та рестораційні послуги; — послуги бюро подорожей та туристичних операторів; — послуги туристичних гідів; — інші туристичні послуги
10. Рекреаційні, культурні та спортивні послуги	— відпочинок (разом із виступами наживо груп театральних, музичних та циркових); — послуги інформаційних агенцій; бібліотеки, архіви, музеї та інші культурні послуги; — спортивні та рекреаційні послуги; — інші рекреаційні, культурні та спортивні послуги
11. Транспортні послуги	— послуги морського транспорту; — послуги водного транспорту; — послуги повітряного транспорту; — послуги космічного транспорту; — послуги залізничного транспорту;

Закінчення табл. 5.3

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> -- послуги автомобільного транспорту; — послуги трубопровідного транспорту; — допоміжні транспортні послуги; — інші транспортні послуги
12. Інші послуги, які віде більше не вказані	послуги, які більше ніде не відображені

на ринок ГАТС виділяє такі 4 способи постачання послуг:

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

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

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

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

Прийняття сформульованих ГАТС способів постачання послуг значно розширює опрацювання всіх видів діяльності з надання послуг, однак це автоматично не означає, що всі трансакції можна кваліфікувати як експорт чи імпорт послуг.

Спільна класифікація торгівлі послугами ОЕСР та Євростату тісно пов'язана зі засадами Керівництва з платіжного балансу МВФ, єдина відмінність існує лише щодо визначення будівельних послуг. Вона є певним чином більш дезагрегованою версією класифікації торгівлі послугами порівняно з тією, яка застосовується в платіжних балансах. Ця класифікація також частково пов'язана з Класифікацією основних продуктів ООН через зв'язок з Керівництвом з платіжного балансу МВФ. З огляду на застосовуваний рівень дезагрегації класифікація є першою спробою впровадження регулятивних положень ГАТС, особливо стосовно фінансових і телекомунікаційних послуг, а також відображенням статистичних ефектів існування єдиного ринку послуг у рамках ЄС, який вимагав видання великої кількості директив стосовно фінансових, телекомунікаційних, транспортних, туристичних та аудіовізуальних послуг.

5.3. Специфіка та масштаби зовнішньої торгівлі послугами

Нині міжнародний ринок послуг є одним із секторів світового ринку, які швидко зростають. Останніми роками сфера послуг займає близько 60 % усього світового виробництва, у ній задіяно понад 50 % усіх зайнятих, у світовій торгівлі її частка становить 20 % і щороку продовжує зростати. Прогнозується, що за умов такого динамічного розвитку сфери послуг, особливо таких її галузей, як фінансові, інформаційні, телекомунікаційні послуги, частка торгівлі послугами у світовому товарообігу до 2020 р. може зайняти понад 50 %¹.

Характерною особливістю є й те, що протягом останніх десятиліть зростання торгівлі послугами відбувається майже вдвічі швидше, ніж зростання світового ВВП, а також ВВП, створеного у сфері послуг.

До початку XXI ст. міжнародна торгівля послугами характеризувалася випереджаючими темпами зростання порівняно з торгівлею товарами. Середні темпи зростання світового експорту послуг протягом 1980—2002 рр. становили майже 8 %, у той час як середні темпи зростання світового експорту товарів — близько 6,5 %. Однак, починаючи з 2003 р., темпи зростання світового експорту послуг відставали від темпів зростання світового експорту товарів. У 2005 р. світовий обсяг експорту товарів зріс на 13 % і становив 10,2 трлн дол. США, а світовий обсяг експорту послуг — на 10 % і становив 2,4 трлн дол. США (табл. 5.4).

Зростання ролі ринку послуг учені пояснюють дією

¹ Kunar A. Usugi w handlu międzynarodowym. Toru: Adam Marszałek, 2007. — S. 56.

Таблиця 5.4. Світовий експорт товарів та послуг у 2000—2005 рр.¹

Світовий експорт	Вартість, млрд дол. США	Динаміка, %				
		2000/2005	2002	2003	2004	2005
Товари						
Усього	10 159	10	5	17	22	13
у тому числі:						
сільськогосподарська продукція	852	9	6	16	15	8
гірничо-добувна промисловість	1 748	15	-1	24	33	36
переробна промисловість	7 312	9	5	16	21	10
Комерційні послуги:						
Усього	2 415	10	7	14	20	10
у тому числі:						
транспортні послуги	570	10	5	13	24	12
туристичні послуги	685	7	5	10	18	8
інші комерційні послуги	1 160	12	10	18	18	11

¹ International Trade Statistics 2006. — WTO, 2006. — Р. 3.

таких чинників¹. По-перше, революційні технологічні зміни в засобах зв'язку і в транспорті перетворили на товари цілу низку так званих нефакторних послуг. Різне зниження транспортних витрат збільшило ступінь мобільності виробників і споживачів послуг, застосування нових засобів супутникового зв'язку і відеотехніки дало можливість узагалі відмовитися від особистого контакту продавця і покупця послуги.

По-друге, прискорення темпів технологічного прогресу в сфері телекомунікацій та інформатики призвело до появи нових форм торгівлі послугами. Мова йде про міжнародний комерційний обмін інформацією, в якому або бази даних стають об'єктом зовнішньої торгівлі, або у такий спосіб підтримує контакт із своїми закордонними філіями.

По-третє, технологічний прогрес дав змогу збільшити попит на ті види послуг, що і раніше мали товарну форму. Це стосується фінансових, банківських та страхових послуг. Застосування сучасних технологій дає змогу значно розширити коло клієнтів фінансових установ і збільшити спектр наданих ними послуг.

У структурі послуг найбільшу частку займають туристичні та транспортні послуги — відповідно 28,4 % та 23,6 %. Причому найвищі темпи зростання спостерігаються саме в торгівлі транспортними послугами 12 %. Серед інших комерційних послуг виділяють розліт та ліцензійні платежі, фінансові, а також комп'ютерні й інформаційні послуги — відповідно, 14 %, 12 % та 8 % (рис. 5.1).

Крім того, структура послуг за останні десятиліття помітно змінилася. У ній збільшився обсяг виробничих

¹ Коваленко Ю. О., Румянцев А. П. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — С. 17.

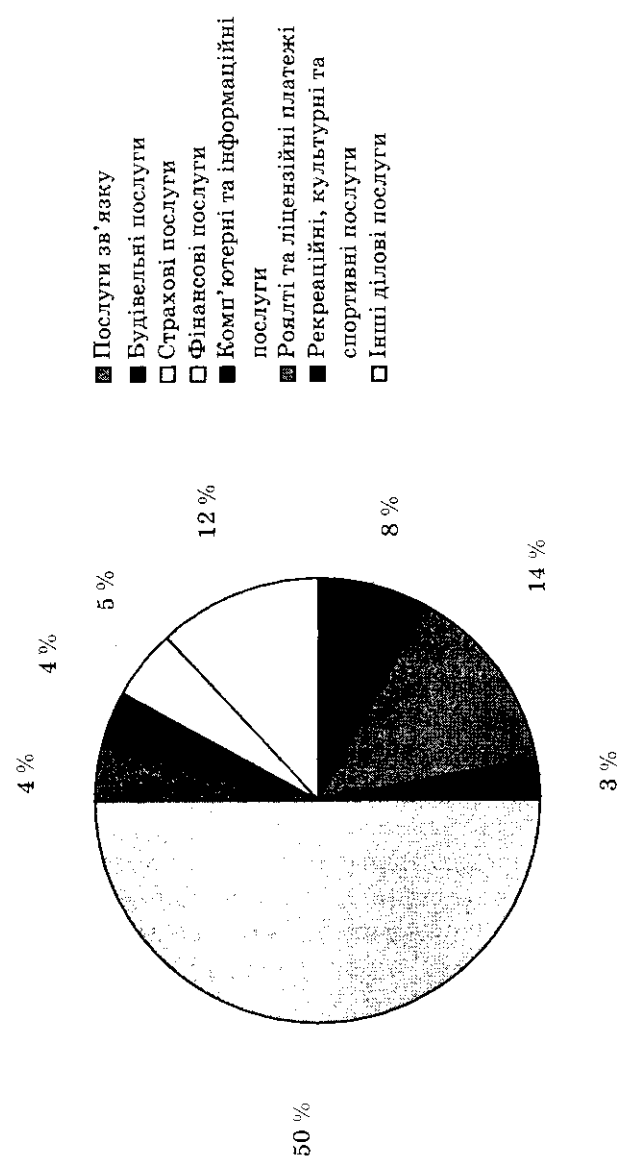


Рис. 5.1. Структура світового експорту інших комерційних послуг у 2005 р.¹

і фахових послуг, для яких характерним є високий ступінь централізації керування, фінансів і оперативного контролю. Збільшення масштабів торгівлі виробничими і фаховими послугами варто розглядати як одну з форм інтеграції різноманітних національних господарств — форму, по суті, розвиненішу, ніж економічна взаємозалежність, яка виникає внаслідок розширення торгівлі товарами. Паралельно стає швидшим процес інтернаціоналізації виробництва та споживання товарів і послуг.

Для визначення ролі сфери послуг у національній економіці використовують два показники: частку цього сектору в загальній кількості зайнятих і частку обсягу наданих послуг у ВВП. Однак, зважаючи на недосконалість обох показників економісти шукають досконаліші критерії економічного аналізу й оцінки ролі сфери послуг у національній економіці. Останнім часом для оцінки значення сектору послуг в економіці окремої країни використовується індекс, що розраховується як відношення частки експорту товарів до частки експорту послуг у ВВП. Якщо цей показник тримається на низькому рівні, то послуги мають важливе значення для економіки цієї країни. Найнижчий індекс мають Австрія, Бельгія, США, Іспанія, Франція, Сінгапур, Велика Британія, Швейцарія.

Для оцінки рівня спеціалізації певної країни на експорті послуг прийнято розраховувати спеціальний індекс. Він показує співвідношення частки експорту і частки імпорту послуг у ВВП (1 експ./1 імн.). Більшою мірою орієнтований на експорт сектор послуг Швейцарії, США, Іспанії, Гонконгу, Австрії, Великої Британії, Бельгії, Люксембургу, Італії. Проте, значна частка послуг у загальному обсязі експорту тієї або іншої країни не обов'язково вказує на високий рівень її економічного

розвитку. Міжнародна торгівля послугами не є винятковою прерогативою промислово розвинених країн. У низці країн, що розвиваються, послуги також складають значну частину їхнього експорту. У підгрупі країн, для яких прибутки від торгівлі послугами складають більше 50 % усього їхнього експортного виторгу, промислово розвинені країни представлені тільки Грецією; всі інші країни цієї підгрупи належать до тих, що розвиваються.

У найбільш загальному вигляді оцінити участь країн у світовій торгівлі послугами можна за допомогою показника її частки у світовій торгівлі, що, зазвичай, має максимальне значення в провідних промислово розвинених країнах. Визначення частки експорту послуг у торгівлі послугами вказує на країни нетто-експортери та імпортери послуг (табл. 5.5).

Лідерами світової торгівлі послугами є США, Великої Британія, Німеччина, Франція, Японія, Італія, Нідерланди, Іспанія та Китай, на які припадає половина світового торговельного обігу послуг: 52 % світового експорту та майже 48 % імпорту.

У регіональній структурі міжнародної торгівлі послугами перше місце посідають країни ЄС. Однак у них спостерігається найменше зростання експорту послуг (близько 8 %), у той час як у країнах Південної та Центральної Америки, а також країнах СНД зростання експорту та імпорту послуг майже вдвічі перевищує середньосвітовий рівень (10 %), а в країнах НАФТА — дорівнює йому. Протягом останньої декади Північна Америка була нетто-експортером, а Південна та Центральна Америка — нетто-імпортером комерційних послуг. Країни азійського регіону займають все більшу частку ринку комерційних послуг. Їх імпорт зростає дещо повільнішими темпами, ніж світова торгівля послугами, але продовжує

Таблиця 5.5. Провідні світові експортери та імпортери комерційних послуг у 2005 р.¹

Місце	Експорт					Імпорт				
	Країна	Обсяг	Частка у світовій торгівлі	Річні темпи зростання	Місце	Країна	Обсяг	Частка у світовій торгівлі	Річні темпи зростання	
1.	США	354,0	14,7	10	1.	США	281,2	12,0	9	
2.	Велика Британія	188,7	7,8	2	2.	Німеччина	201,4	8,6	4	
3.	Німеччина	148,5	6,2	10	3.	Велика Британія	154,1	6,6	6	
4.	Франція	115,0	4,8	6	4.	Японія	132,6	5,6	2	
5.	Японія	107,9	4,5	14	5.	Франція	104,9	4,5	8	
6.	Італія	93,5	3,9	13	6.	Італія	92,4	3,9	15	
7.	Іспанія	92,7	3,8	9	7.	Китай	83,2	3,5	16	
8.	Нідерланди	76,7	3,2	7	8.	Нідерланди	70,9	3,0	3	
9.	Китай	73,9	3,1	19	9.	Ірландія	66,1	2,8	3	
10.	Гонконг	62,2	2,6	13	10.	Іспанія	65,2	2,8	11	
11.	Індія	56,1	2,3	...	11.	Канада	64,2	2,7	10	
12.	Ірландія	53,3	2,2	2	12.	Швейцарія	57,7	2,5	17	
13.	Бельгія	53,3	2,2	5	13.	Індія	52,2	2,2	...	
14.	Австрія	52,6	2,2	9	14.	Бельгія	50,3	2,1	4	
15.	Канада	52,2	2,2	9	15.	Австрія	48,5	2,1	5	

перевищувати зростання їх експорту. Зниження ролі азійського регіону в світовому імпорті послуг пояснюється зниженням імпорту послуг Японії — найбільшого регіонального імпортера.

Продовжують залишатися нетто-імпортерами послуг і країни Африки, Близького Сходу та країни СНД (сумарно 9,3 % світового імпорту послуг), незважаючи на зростання їх обсягів торгівлі послугами та збільшення частки на світовому ринку послуг.

Спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг залежить від рівня економічного розвитку. У промислово розвинених країнах перевага надається фінансовим, телекомунікаційним, інформаційним і більшості галузей ділових послуг. США, Велика Британія, Франція, Швейцарія, Німеччина є експортерами послуг освіти та охорони здоров'я. Для країн, що розвиваються, характерною є спеціалізація на транспортних, туристичних і фінансових послугах. Вони є майже абсолютними споживачами на ринку послуг, за винятком нових індустріальних країн, таких як Південна Корея (експортує інжинірингові, консалтингові та будівельні послуги), Мексика (туризм), Сінгапур (фінансові та банківські послуги). Безліч малих острівних країн спеціалізуються на туристичному та готельному бізнесі, що виступає мало не єдиним джерелом їхнього існування. У структурі торгівлі послугами країн азійського регіону чільне місце посідає експорт комп'ютерного забезпечення, конструкторських, фінансових послуг, а також роялті та ліцензійних платежів. Натомість в імпорті переважають транспортні та туристичні послуги.

Крім того, розвиток торгівлі послугами сприяє наданню супутніх послуг. Країни, що надають портові послуги, спеціалізуються і на судноремонті; США як найбільший виробник комп'ютерів поставляє на світовий ринок

комп'ютерні послуги; у країнах-експортерах нафти переважає фрахт з обслуговуванням нафтоперевезень.

Країни Центральної та Східної Європи і СНД мають великий потенціал для розбудови потужного сектору послуг, передусім у галузях сухопутного транспорту, судноплавства, рекреаційних послуг, туристичного та готельного бізнесу. Але через брак коштів на переобладнання матеріально-технічної бази та створення нових основних фондів у цих сферах, не кажучи вже про тиск та обмеження щодо послуг, пропонованих згаданими країнами, експортна виручка від сектору послуг зовсім незначна, якщо зважити на потенціал цих країн. Лідерами у торгівлі послугами тут є Польща, Росія, Угорщина, Чехія, Хорватія.

В Україні у 2006 р. експорт послуг становив 7,5 млрд дол. США (на 22,3 % більше, порівняно з 2005 р., та на більш ніж удвічі більше, порівняно з 2000 р.). Імпорт послуг зріс до 3,7 млрд дол. США, що на 29,8 % більше, порівняно з 2005 р., та більш ніж утричі, порівняно з 2000 р. (табл. 5.6).

Майже половина експорту українських послуг спрямовується на російський ринок — 41,8 %. Крім того, основними споживачами українських послуг є Велика Британія — 5 %, Швейцарія — 4,8 %, Кіпр — 4,3 %, США — 4,2 %. В імпорті послуг найбільшими торговельними партнерами України є Російська Федерація — 15,6 % та Велика Британія — 14,2 %.

Серед країн СНД Україна в торгівлі послугами посідає друге місце за обсягами експорту (після Російської Федерації) та третє місце — за обсягами імпорту (після Російської Федерації та Казахстану).

У 2006 р. у структурі експорту послуг України найбільшу частку становили транспортні послуги — 71,3 %,

Таблиця 5.6. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами України¹, млн дол. США

Рік	Усього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Невизначені країни
Експорт										
1995	2621,5	1626,9	994,6	435,7	382,7	137,1	18,7	64,7	0,5	337,9
2000	3486,8	2141,4	1345,4	778,2	726,3	262,4	28,4	186,3	1,5	88,6
2001	3544,4	2151,9	1392,5	806,5	762,0	265,1	35,2	177,2	1,8	106,7
2002	4055,3	2430,1	1625,2	984,5	932,6	260,2	36,2	215,3	6,0	123,0
2003	4248,0	2323,5	1924,5	1199,8	1143,8	297,4	51,9	259,5	3,0	112,9
2004	5307,9	2515,5	2792,4	1653,8	1322,3	406,1	51,4	409,3	3,1	268,7
2005	6134,7	2849,2	3285,5	1870,4	1726,1	558,3	73,2	476,8	7,0	299,8
2006	7505,5	3451,3	4054,2	2360,8	2218,5	691,4	95,7	574,8	10,5	321,0
Імпорт										
1995	631,1	260,4	370,7	209,8	188,9	70,7	4,9	34,6	0,4	50,3
2000	1150,9	215,5	935,4	400,9	365,3	65,8	6,1	290,6	1,0	171,0
2001	1147,5	232,8	914,7	391,4	369,6	64,9	5,9	304,0	0,6	147,9
2002	1191,6	295,6	896,0	414,5	385,2	62,3	8,1	243,3	0,5	167,3
2003	1458,0	336,8	1121,2	544,1	508,5	78,7	13,0	268,0	0,5	216,9
2004	2058,6	407,2	1651,4	877,7	886,1	225,2	20,6	283,4	1,1	243,4
2005	2935,0	520,7	2414,3	1220,2	1284,2	451,1	28,8	391,7	1,7	320,8
2006	3719,4	702,3	3017,1	1703,9	1771,8	522,0	51,6	396,1	1,7	341,8

¹ Дані Держкомстату України // http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html

у тому числі: трубопровідний — 33,3 %, залізничний — 11,5 % та морський транспорт — 10,7 %; різні ділові, професійні та технічні — 11,3 %, ремонтні — 3,7 %, послуги зв'язку — 3,4 %, туристичні — 3,3 %, будівельні послуги — 2,2 %. Порівняно з 2005 р. майже втричі збільшилися обсяги експорту страхових послуг, а також більш ніж удвічі, зросли обсяги експорту фінансових та комп'ютерних послуг, однак їх частка в загальному обсязі експорту залишається незначною — відповідно, 0,9 %, 1,1 % та 1,2 %.

Найбільшу частку в імпорті мають транспортні — 20,7 %, різні ділові, професійні та технічні — 18,4 %, фінансові — 13,7 %, туристичні послуги — 6,0 %, роялті та ліцензійні платежі — 6,0 %.

5.4. Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами

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

Інструменти торговельної політики, які використовуються щодо обмеження торгівлі послугами, здебільшого ті самі, що й у торгівлі товарами. Подібність базується на тому, що торгівля більшістю послуг супроводжує торгівлю товарами й, отже, підпадає під обмеження, що накладаються на торгівлю товарами. Розбіжності виникають через те, що торгівля деякими послугами пов'язана не з рухом товарів, а з рухом капіталів, споживачів та робочої сили, засоби регулювання яких

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

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

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

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

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

1) *бар'єри щодо проведення транскордонних трансакцій*;

2) *бар'єри щодо створення та діяльності підприємств — виробників послуг*;

3) *обмеження щодо переміщення осіб* (споживачів чи фізичних осіб — виробників послуг).

У табл. 5.7 представлено зведений перелік типових обмежень зовнішньої торгівлі послугами, який, однак,

Таблиця 5.7. Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами¹

Спосіб постачання послуг	Методи регулювання			Інші
	Заходи регулювання доступу до ринку	Заходи з обмеження на використання національного режиму	3	
1 Транскордонне постачання	2 кількісні обмеження (пряме чи опосередковане обмеження кількості транзакцій з постачання послуг, причому ціни на послуги формуються під впливом ринкових сил попиту та пропозиції)	3 митно-тарифні та нетарифні інструменти (покращення цінної конкуренції національних виробників послуг за кошт іноземних виробників-імпортерів)	4 — державні замовлення; — положення стосовно джерел фінансування (наприклад, заборона іноземного фінансування); — дискримінаційний доступ до дистрибуторської мережі; — права інтелектуальної власності	

¹ Kłopot A. Usługi w handlu międzynarodowym. — Toru: Adam Marszałek, 2007. — S. 134—135.

Продовження табл. 5.7

1	2	3	4
Споживання за кордоном	<ul style="list-style-type: none"> — вимоги щодо наявності визначених документів (країна виїзду); — в'їзні та виїзні візи; — дозволи на проживання; — свідоцтва про щеплення (країна в'їзду) 	<ul style="list-style-type: none"> — валютні обмеження; — податки із закордонних подорожей; — невизнання свідоцтв та дипломів, які підтверджують освіту, здобуту закордоном; — невизнання дійсними страхових полісів; — обмеження на купівлю землі та нерухомості; — обмеження свободи переміщень; — цінова дискримінація; — обмеження на додаткове, тимчасове працевлаштування 	положення стосовно захисту споживачів

Продовження табл. 5.7

1	2	3	4
Комерційна присутність	<ul style="list-style-type: none"> — повна або часткова заборона прямих іноземних інвестицій; — обмеження на розміщення філій ТНК; — обмеження кількості іноземних виробників на ринку 	<ul style="list-style-type: none"> — обмеження сфери чи видів діяльності й доступу до локального фінансування; — вимоги щодо обсягів, наприклад, експорту; — положення стосовно трансферу капіталів закордон; — податкова політика 	<ul style="list-style-type: none"> — загальні внутрішні положення, в тому числі охоронні, конкуренційна політика, охорона споживачів; — урядові закупівлі; — права інтелектуальної власності
Присутність фізичних осіб	<ul style="list-style-type: none"> — візи; — дозволи на проживання; — дозволи на працевлаштування; — система визнання свідоцтв та дипломів, кваліфікації, трудового досвіду і стажу 	<ul style="list-style-type: none"> — обмеження громадянських прав; — положення стосовно умов проживання; — обмеження щодо прав осіб, які перебувають на утриманні працівника; 	<ul style="list-style-type: none"> — положення щодо репатріації (наприклад, обов'язкове внесення фінансового депозиту як забезпечення квоти податку у разі репатріації); — культурні бар'єри

Закінчення табл. 5.7

1	2	3	4
		<p>— бар'єри щодо переказу зароблених коштів; — податкова політика; — бар'єри щодо отримання соціальної допомоги; — дискримінація за місцем працевлаштування; — обмеження чи заборони на працевлаштування державним службовцем</p>	

не може претендувати на вичерпний. Значна частина торговельних бар'єрів не ідентифікована, окремі з них взаємно доповнюють один одного, впливаючи на кілька способів постачання послуг на ринок.

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

Мита є інструментом, який досить важко застосовувати до регулювання торгівлі послугами. Відтак їх використання обмежується тими послугами, які реалізуються у вигляді товарів (фільми, телевізійні програми, комп'ютерні програми на цифрових носіях тощо), а також тими товарами, які є невід'ємним складником процесу реалізації послуг (комп'ютери, телекомунікаційне обладнання, рекламні матеріали тощо).

Однак широке застосування мають інші заходи регулювання зовнішньої торгівлі послугами, які за їх впливом на формування вартості послуги можна віднести до митно-тарифних. До них належать візові оплати, податки на в'їзд та виїзд, дискримінаційні збори в аеропортах та морських і річкових портах. Але варто зауважити, що в більшості країн вони є досить низькими, і роль основних регуляторів доступу до ринку послуг належить кількісним обмеженням та імміграційній політиці.

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

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

Квоти також можуть застосовуватися щодо обмеження кількості іноземних фільмів, які виробляються в даній країні, телевізійних і радіопрограм чи реклами. Наприклад, визначається обов'язкова кількість ефірного часу, який надається національним радіостанціям, що є прямою дискримінацією іноземних радіостанцій. Ще одним прикладом є обмеження на кількість іноземних фільмів, які можуть бути закуплені чи показані національними телевізійними каналами протягом певного періоду часу.

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

Комерційна присутність може обмежуватися за допомогою впровадження квот на кількість іноземних постачальників, які мають право на проведення своєї

діяльності. Такі обмеження найбільш широко застосовуються при регулюванні ринку телекомунікаційних, банківських та ділових послуг. Наприклад, у багатьох країнах законодавство або забороняє створення філій банків, страхових, туристичних та інших іноземних компаній, або обмежує перелік послуг, які вони можуть надавати національним покупцям.

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

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

Кількісні обмеження зовнішньої торгівлі послугами здійснюються не лише за допомогою квот, а й *ліцензій або сертифікатів*, які часто є необхідними для надання професійних (наприклад, юридичних, медичних, бухгалтерських) чи фінансових послуг. Видання ліцензій,

зазвичай, здійснюють державні та місцеві адміністрації. У багатьох випадках висуваються вимоги, які роблять майже неможливим або значно утруднюють отримання дозволів на здійснення відповідної діяльності іноземцями, що призводить до підвищення цін на послуги національних виробників і, відповідно, підвищує їх конкурентоспроможність на ринку. Такі обмеження здійснюються за допомогою невизнання документів, що підтверджують здобуття освіти закордоном, певного рівня кваліфікації тощо, а також мають форму державного ліцензування імпорту робочої сили, яке передбачає як проходження бюрократичних процедур, так і оплату отримання відповідної ліцензії. Наприклад, обов'язкове ліцензування і тестування іноземних лікарів перед тим, як їм дозволять займатися лікарською практикою. Часто норми, яким повинні відповідати іноземні постачальники послуг, є складнішими і потребують вищих витрат порівняно з нормами для національних виробників відповідних послуг.

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

Більшість секторів послуг у будь-якій країні піддаються *ціновому контролю*, який полягає у встановленні цін на певні види послуг урядовими агентствами або уповноваженими органами, а також у проведенні моніторингу та апробації рівня цін, встановлених виробниками послуг. Ціновий контроль часто застосовується щодо послуг, які надаються державними підприємствами або підприємствами-монополістами в таких секторах, як повітряні перевезення, фінансові та телекомунікаційні послуги. Наприклад, система розподілу доходів, отриманих від надання послуг міжнародного телекомунікаційного зв'язку, узгоджена на форумі Між-

народного телекомунікаційного союзу, є одним із механізмів цінового контролю, який таким чином впливає на торгівлю послугами, що прийняті засади співвиробництва заохочують до лібералізації міжнародної телефонії. Система розрахунків, яка походить ще від 1865 р., передбачає, якщо кількість вихідних міжнародних розмов із певної країни перевищує кількість вхідних розмов до неї, то країна, з якої походить більше розмов, повинна провести компенсаційний платіж. Рівень компенсаційних платежів залежить від двосторонніх домовленостей щодо оплати за міжнародні переговори. Оскільки лібералізація в багатьох країнах сектору телекомунікаційних послуг призвела до зниження цін на міжнародний зв'язок для кінцевих споживачів (за характерної високої цінової еластичності у цьому секторі), то спостерігається збільшення кількості вихідних розмов із країн при незмінній кількості вхідних розмов із країн, в яких ринок телекомунікаційних послуг залишається й надалі монополізованим. Така ситуація негативно впливає на фінансове становище країн з ліберальнішими вимогами щодо надання телекомунікаційних послуг. Зараз проводяться переговори з метою зміни засад нарахування плати за міжнародні переговори.

Субсидії, які надаються державою в секторі послуг, найчастіше використовуються високорозвиненими країнами. Вони можуть бути як прямі, так і непрямі. Фінансова підтримка надається в таких галузях, як будівництво, зв'язок, охорона здоров'я, освіта, повітряні та залізничні перевезення (у випадку останніх у 80-х роках XX ст. у країнах ОЕСР розмір підтримки становив від 15 до 180 % доданої вартості), а також на проведення досліджень та розвиток різних секторів послуг.

До **прихованих методів** регулювання зовнішньої торгівлі послугами можна віднести *технічні стандарти*.

вимоги щодо безпеки, вимоги щодо охорони навколишнього середовища. Наприклад, транспортні послуги можуть бути обмежені шляхом впровадження норм викидів продуктів згорання, а туристичні — лімітами чи заборонаю входу (в'їзду) відвідувачів на певні території.

Значну частину ринку послуг становлять *державні замовлення*, які також можуть обмежувати доступ іноземних виробників до національного ринку послуг. Найчастіше вони використовуються в таких секторах, як будівництво, колсалтинг, менеджмент, дослідження та розвиток, освіта, обробка даних тощо. У багатьох країнах існують “неписані” правила надання урядових контрактів вітчизняним підприємствам, що дискримінує іноземних виробників та “викривлює” впливає на міжнародну торгівлю послугами.

Надання іноземним виробникам послуг менш сприятливих умов порівняно з національними (обмеження на використання національного режиму) може проявлятися і в їх *дискримінаційному доступі до мереж дистрибуції* (телекомунікаційних, енергетичних, транспортних, маркетингових, роздрібного продажу). Наприклад, іноземні постачальники послуг зв'язку можуть не отримати дозвіл на підключення свого обладнання до існуючої телекомунікаційної мережі, бути змушені організувати додаткову інфраструктуру, необхідну для надання їх послуг. Іноземні авіаперевізники можуть не отримати доступу до національної системи резервування авіабілетів і кращих аеропортів країни, що значно знизить їх конкурентоспроможність на ринку. Обмеження в доступі до маркетингових мереж (реклами) іноземних виробників страхових послуг є одним з найважливіших інструментів захисту національного ринку страхування.

Запитання для обговорення

1. У чому полягає відмінність між товарами та послугами?
2. Охарактеризуйте мікроекономічний підхід до визначення поняття послуги. Яке поняття послуги Ви б запропонували?
3. У чому полягає макроекономічний підхід до визначення поняття послуги?
4. У чому полягає відмінність між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, згідно з теорією трисекторного поділу економіки? Чим вона зумовлена?
5. Які класифікації послуг Ви знаєте? Чи порівняльні вони? Які між ними відмінності?
6. Чим відрізняються теоретичні класифікації послуг від тих, які застосовуються на практиці?
7. Назвіть способи постачання послуг згідно з ГАТС. За яким критерієм вони визначені?
8. Охарактеризуйте міжнародну торгівлю послугами. Визначіть її основні тенденції.
9. Які чинники впливають на зростання міжнародної торгівлі послугами?
10. Від чого залежить спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг? Обґрунтуйте свою відповідь.
11. Які кількісні обмеження застосовуються щодо того чи іншого способу постачання послуг? Яким чином вони впливають на торгівлю послугами?
12. Назвіть найпоширеніші інструменти регулювання доступу на ринок послуг.
13. Як Ви розумієте поняття "дискримінаційний доступ до ринку іноземних виробників послуг"? Наведіть приклади.

Список рекомендованої літератури

1. *Генеральна угода про торгівлю послугами / Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів.* — К.: Вимір; Секретаріат міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. — С. 301—335.

2. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / За ред. Т. М. Циганкової.* — К.: КНЕУ, 2003. — С. 271—325.

3. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Владсюк та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової.* — К.: ЦНЛ, 2004. — С. 92—107.

4. *Киреев А. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособ. для вузов.* — М.: Международные отношения, 1998. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 263—281.

5. *Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб.* — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.

6. *Коваленко Ю. О., Румянцев А. П. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб.* — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 112 с.

7. *Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посіб.* — 2-ге вид., перероб. і доп. — Л.: Аст-ролябія, 2006. — С. 95—126.

8. *Осика С. Г., П'ятницький В. Т., Оніщук О. В. та ін. Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ.* — К.: УАЗТ, 2000. — 336 с.

9. *П'ятницький В. Т., Оніщук О. В. Міжнародна торгівля послугами на основі принципів СОТ.* — К.: UEPLAS, 2001. — 72 с.



Розділ 6

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

*6.1. Суть та необхідність державного регулювання
валютно-фінансових відносин*

*6.2. Характеристика грошової маси і швидкості
обігу грошей. Закон грошового обігу*

6.3. Механізм грошово-кредитного регулювання

6.4. Види валютної політики держави

6.5. Валютні обмеження. Валютний кліринг

6.1. Суть та необхідність державного регулювання валютно-фінансових відносин

У системі державного регулювання економічного життя кожної країни виділяють сукупність заходів, які вживаються центральними банками у сфері грошового обігу і валютних відносин із метою впливу на купівельну спроможність грошей, валютні курси та на економіку загалом, що становить сутність певної валютно-кредитної та фінансової політики держави. Її завданням є

гарантування фінансової стабільності, зниження інфляції, антикризове забезпечення.

Кожна держава, враховуючи важливість міжнародних валютних відносин у світогосподарських зв'язках, здійснює їх регулювання. Державне регулювання валютно-фінансових відносин проявляється у формі фінансової (бюджетно-податкової), грошово-кредитної та валютної політики держави.

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

Грошово-кредитна політика полягає у регулюванні грошової маси, забезпеченні її відповідності масі товарів і підтримці таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

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

Валютна політика — сукупність заходів, що реалізуються державою у сфері міжнародних валютних відносин відповідно до поточних і стратегічних цілей.

Вона здійснюється органами економічного управління — центральним банком, міністерством фінансів, органами валютного контролю і відіграє подвійну роль

як засіб: 1) координації міждержавних дій із метою спільного пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, послаблення протиріч, створення сприятливих валютних умов для міжнародних економічних відносин; 2) посилення позицій країни у боротьбі за ринки збуту, джерела енергії і сировини, сфери прикладання капіталів тощо.

Валютна політика проявляється у таких основних формах: дисконтна, девізна політика та її різновид — валютна інтервенція, валютні обмеження, диверсифікація валютних резервів, регулювання ступеня обіговості валюти, режиму валютного курсу, девальвації, ревальвації. Залежно від цілей і форм валютну політику поділяють на структурну і поточну.

Структурна валютна політика (або довготривала) — здійснення довготривалих структурних змін у міжнародному валютному механізмі.

Реалізується з участю країн у рамках МВФ, а також на регіональному рівні.

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

Основними інструментами проведення валютної політики служать:

- маневрування дисконтною ставкою центрального банку (дисконтна політика) з метою регулювання грошової маси в обігу, рівня цін, руху через кордон короткострокових капіталів;
- валютна інтервенція з метою впливу на курс національної валюти; зміна валютного курсу шляхом девальвації чи ревальвації;

- зміна валютних обмежень і диверсифікація валютних резервів;
- підписання міждержавних угод про структурні зміни в міжнародній валютній системі тощо.

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

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

6.2. Характеристика грошової маси і швидкості обігу грошей.

Закон грошового обігу

У зв'язку з тим, що кількість грошей в економіці впливає на рівень ділової активності, обсяг ВВП, ціни та інші показники, необхідно володіти адекватними кількісними параметрами грошового обігу, найважливішими серед яких є грошова маса і швидкість обігу грошей.

Грошова маса — це сукупність усіх грошових коштів, що знаходяться в економіці у готівковій і безготівковій формах та виконують функції засобів обігу, платежу і нагромадження. Залежно від того, яку функцію виконують гроші, грошову масу можна поділяти на активну та пасивну.

Активна грошова маса відображає грошові обіги та потоки платежів, що дозволяють забезпечити поточний товарообіг в економіці за певний період часу. Активні гроші виконують функції засобів обігу і платежу і включають банкноти, розмінну монету, кошти на поточних рахунках у банках, що використовуються для розрахунків.

Пасивна грошова маса — іммобілізовані грошові кошти, вилучені з обігу з метою нагромадження. Пасивні гроші включають кошти на ощадних та строкових рахунках та деякі інші види активів, що потенційно можуть бути використані для розрахунків.

Для оцінки кількісних змін грошового обігу і розробки адекватних заходів грошово-кредитного регулювання економіки використовуються показники обсягу та структури грошової маси, що називаються **грошовими агрегатами**. Критерієм для поділу грошової маси на певні агрегати є ступінь ліквідності активів. Послідовно приєднуючи до найбільш ліквідних коштів менш ліквідні, можна отримати відповідно грошові агрегати **M1, M2, M3, ... M_n**.

Відповідно до методики МВФ, для кількісної оцінки грошової маси застосовують такі основні агрегати:

M0 = національна готівкова валюта (банкноти та розмінна монета);

M1 = M0 + кошти на поточних рахунках у банках;

M2 = M1 + кошти на строкових і ощадних рахунках у комерційних банках;

M3 = M2 + дорожні чеки, комерційні папери;

M4 = M3 + ліквідні державні цінні папери, облігації, що вільно обертаються, євровалютні рахунки, пасиви окремих фінансових посередників.

В Україні з 1993 р. НБУ розраховує структуру грошової маси за агрегатами:

M0 = готівка в обігу (гроші поза банком);

M1 = **M0** + кошти в національній валюті на розрахункових і поточних рахунках у банках;

M2 = **M1** + строкові кошти в національній валюті та валютні кошти.

З 1995 р. НБУ почав застосовувати ще й агрегат **M3**, в якому враховуються кошти клієнтів за трастовими операціями банків:

M3 = **M2** + кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

Аналіз кількісних параметрів структури грошової маси в країні, їх динаміки, співвідношення між готівковою і безготівковою частинами грошової маси дозволяє формувати оптимальний механізм коригування структури грошової маси, її регулювання в обігу.

Чим нижча частка **M0** у загальній грошовій масі, тим ефективнішою вважається така національна грошова система, більш ефективно регулюється грошовий обіг у країні. І навпаки, перевищення темпів зростання **M0** порівняно з іншими грошовими агрегатами свідчить про негативні процеси у грошовій сфері — ускладнюється стан з розрахунками, зменшуються грошові надходження на розрахункові рахунки підприємств, зменшується ліквідність комерційних банків, послаблюється їх кредитний потенціал, зменшуються можливості зростання грошової маси через мультиплікацію грошей тощо.

Негативні наслідки має також заміщення в економіці країни засобів обігу, платежу і заощаджень іноземною валютою. Доларизація національної економіки сприяє дисбалансам фінансово-грошової системи, свідчить про недовіру в країні до власної національної валюти.

Оптимальний розмір грошової маси в обігу значно залежить від інтенсивності використання грошей у платіжному обігу, тобто швидкості обігу грошей.

Швидкість обігу грошей — кількість перерахувань коштів від одних суб'єктів ринку до інших, які здійснюються за одиницю часу.

Найзагальніший спосіб визначення швидкості обігу грошей — це визначення кількості обігу грошей, які обслуговують рух ВВП протягом певного періоду часу, що розраховується як відношення обсягу ВВП до величини грошової маси за певний період:

$$V = \text{ВВП} / \text{Грошова маса за певним агрегатом},$$

де V — величина активної грошової маси.

Цей показник дає змогу оцінити взаємозв'язок грошових і матеріальних потоків у рамках національної економіки.

Ще один спосіб визначення швидкості грошового обігу — відношення суми перерахованих коштів за банківськими рахунками до величини грошової маси за певний період:

$$V = \text{ПО} / \text{Грошова маса за певним агрегатом},$$

де ПО — обсяг платіжного обігу (сума коштів, перерахованих за банківськими рахунками за певний період).

Швидкість обігу грошей залежить від двох груп факторів:

1) загальноекономічних, що визначаються темпами економічного зростання, рівнем цін, розвитком банківської справи;

2) суто грошових, тобто структури платіжного обігу, розвитку кредитних операцій, рівня відсоткових ставок тощо.

У сучасній економічній літературі сформувалась загальновизнана концепція про необхідність виділення серед різноманітних видів функціональних грошей так званих найбільш сильних грошей, "грошей підвищеної ефективності", під якими розуміють суму зобов'язань центрального банку стосовно приватного сектору, яка відображається в його балансі й яку він має можливість контролювати. Це поняття отримало назву "грошова база".

В економічній літературі та монетарній практиці виділяють грошову базу в широкому та вузькому значеннях. *Грошова база у широкому значенні* охоплює готівку в обігу і в касах комерційних банків, кошти у формі обов'язкових резервів і залишки на кореспондентських рахунках комерційних банків у ЦБ. *У вузькому значенні грошова база* включає готівку в обігу й обов'язкові резерви комерційних банків у ЦБ.

В Україні Національним банком грошова база обраховується як сума готівки в обігу поза банками та обов'язкові резерви — готівка в касах банків і кошти банків на розрахункових, депозитних і резервних рахунках у НБУ. Серед складових грошової бази готівка в обігу має найбільшу частку — 70—80 %, готівка в касах банків та їх кошти на коррахунках у НБУ, зазвичай, сумарно не перевищує чверті грошової бази.

Грошова база шляхом мультиплікації грошей збільшує грошову масу. Відносини між грошовою масою і грошовою базою відображаються у грошовому мультиплікаторі, який показує інтенсивність розширення грошової маси в процесі кредитування економіки. Динаміка грошового мультиплікатора є суттєвою в аналізі грошового обігу, тому що в ньому поєднуються зміни, які здійснюються в грошово-кредитній сфері центрального та комерційних банків. Створення умов для мульт-

типлікації грошей, випущених в обіг, — це важливе завдання монетарної політики в країні, пов'язане зі змінами структури грошової маси, стимулюванням (або гальмуванням) кредитного процесу. Крім того, при аналізі грошового обігу визначення грошового мультиплікатора не враховує часовий лаг між збільшенням грошової бази та отриманням результатів мультиплікації, що певною мірою “деформує” цей показник.

Основою оптимальної організації грошового обігу в країні є підтримання обсягу грошової маси на рівні, який дозволяє забезпечити процес розширеного відтворення, належну ділову активність і зайнятість. Маса грошей в обігу повинна відповідати потребам, пов'язаним з обслуговуванням процесів виробництва, розподілу й обміну валового національного продукту. Конкретним вираженням такої відповідності може служити рівняння обміну Фішера, що є складовою кількісної теорії грошей:

$$MV = PQ,$$

де M — маса грошей, яка повинна бути в обігу; V — швидкість обігу грошей; P — рівень цін; Q — обсяг господарського обігу в країні.

Це співвідношення може бути представлено у вигляді своєрідних терезів, вагами яких є M і Q , а важелями V і P .

Звідси маса грошей, яка повинна бути в обігу, становить:

$$M = PQ/V.$$

Отже, основний закон грошового обігу можна сформулювати таким чином: *маса грошей в економіці повинна відповідати реальним потребам господарського обігу (Q) з урахуванням реального рівня цін (P) і швидкості обігу грошей (V).*

Надлишкове надходження грошей в обіг призводить до їх знецінення, що виражається у падінні купівельної спроможності національної грошової одиниці, збільшенні попиту, зростанні цін. І навпаки, недостатня кількість грошей у господарському обігу породжує такі кризові явища, як зменшення обсягів виробництва, загальний спад ділової активності, хронічні неплатежі. Тому однією з важливих умов збалансованого розвитку національної економіки є регулювання обсягу грошової маси відповідно до потреб господарського обігу.

Умови підтримки стабільності грошового обігу визначаються співвідношенням двох чинників: реальними потребами економіки в грошових коштах та їх фактичними надходженням в обіг.

Таким чином, математичний вираз закону грошового обігу матиме такий вигляд:

$$KH = \frac{CT - K + P - VP}{O},$$

де KH — кількість грошей, яка необхідна в обігу; CT — сума цін товарів, що реалізуються в цей період; K — сума цін товарів, проданих у кредит; P — сума цін товарів, строки платежів за якими настали в цьому періоді; VP — сума цін товарів, платежів за якими взаємно погашаються; O — кількість обігів національної грошової одиниці за певний період часу.

Звідси

$$KH = \frac{\sum CT}{O}.$$

6.3. Механізм грошово-кредитного регулювання

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

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

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

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

До загальних методів грошово-кредитного регулювання відносять:

- 1) *зміну облікової ставки за кредитами центрального банку, які надаються комерційним банкам*, це дозволяє центральному банку впливати на можливість комерційних банків та їх клієнтів отримувати кредити, що, своєю чергою впливає на обсяг грошової маси;

2) *операції на відкритому ринку* — полягають у купівлі-продажу центральним банком цінних паперів, що впливає на розміри ресурсів комерційних банків і тим самим визначає їх можливості у видачі кредитів;

3) *зміну норм обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані зберігати в центральному банку*, — чим більша норма резервування, тим менше ресурсів комерційні банки можуть використати для кредитних операцій економіки;

4) *регламентацію економічних нормативів для банків*.

До вибіркового методів грошово-кредитного регулювання належать:

1) *пряме обмеження розмірів банківських кредитів для окремих банків або видів позик*: введення лімітів на видачу різних категорій позик або залучення ресурсів; визначення переліку банків, яким дозволяється здійснювати ті чи інші операції (контингентування); обмеження на відкриття банками філій;

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

Реальні розміри грошової маси в економіці залежать від типу грошово-кредитної політики, що проводиться ЦБ. Залежно від стану господарської кон'юнктури здійснюють два основні типи грошово-кредитної політики:

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

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

6.4. Види валютної політики держави

Валютна політика держави здійснюється переважно у двох формах дисконтній та девізній.

Дисконтна політика (облікова) — одна із форм грошово-кредитної політики центральних (національних) банків, спрямована на регулювання економіки країни шляхом підвищення чи зниження відсоткових (дисконтних) ставок із метою впливу на попит та пропозицію позичкового капіталу, темп інфляції, а також на стан платіжного балансу і валютний курс.

В умовах пасивного платіжного балансу ЦБ підвищує облікову ставку і цим самим стимулює приплив іноземного капіталу з країн, де цей рівень нижчий. Цей приплив короткострокових капіталів поліпшує стан платіжного балансу, створює додатковий попит на національну валюту, таким чином сприяючи підвищенню її курсу.

При значному активному сальдо платіжного балансу, що буває досить рідко, ЦБ знижує облікову ставку, чим стимулює відплив іноземного й національного капіталу. Як наслідок, активне сальдо зменшується, попит на іноземну валюту підвищується, курс іноземної валюти зростає, а курс національної валюти падає.

Ефективна дисконтна політика досягається її поєднанням з іншими формами регулювання економіки.

Девізна політика — метод впливу на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу державними органами іноземної валюти (девіз).

З метою підвищення курсу національної валюти центральний банк продає, а для зниження — скуповує іноземну валюту.

Девізна політика нині здійснюється переважно у формі валютної інтервенції, тобто прямого втручання ЦБ в операції на валютному ринку при одночасному введенні обмежень у сфері валютних операцій на внутрішньому ринку. Ця політика має тимчасовий і обмежений вплив на рівень валютного курсу, якщо немає докорінних порушень платіжного балансу. За наявності таких порушень активне використання девізної політики може призвести до швидкого виснаження валютних резервів країни, не запобігши при цьому процесу знецінення національної валюти. Тому валютна інтервенція передбачає наявність у центральних емісійних банках країни, що її проводять, значних валютних резервів і можлива тоді, коли невідповідність платіжного балансу незначна й характеризується періодичною зміною пасивного сальдо на активне. У протилежному разі проведення валютних інтервенцій загрожує не тільки повним виснаженням валютних резервів, як уже зазначалося, а й розладнанням грошового обігу всередині країни.

Диверсифікація валютних резервів — політика держав, банків, монополій, яка спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют із метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і захисту валютних втрат. Звично ця політика здійснюється шляхом продажу нестабільних валют і купівлі стійкіших валют на світових валютних ринках.

Часто валютна інтервенція використовується для підтримання курсу валюти на заниженому рівні шляхом *валютного демпінгу* — знецінювання національної

Валютний демпінг використовується, як зазначалося для експорту товарів шляхом застосування спеціальних занижених валютних курсів, які відображають зовнішнє знецінення валюти у розмірах, що перевищують знецінення грошей на внутрішньому ринку країни, яка експортує товари та послуги. При валютному демпінгу експортер, навіть за високого рівня витрат виробництва, реалізуючи свої товари на зовнішніх ринках за цінами, нижчими за світові, може одержати досить вигідний прибуток у валюті тієї країни, куди експортується товар. Найчастіше валютний демпінг здійснюється в умовах множинності валютних курсів, при використанні так званих вільних курсів та інших спеціальних занижених курсів для певного виду товарів, послуг та операцій.

Численні валютні курси застосовуються у разі введення урядом різних обмінних курсів для різних операцій. Наприклад, із метою обмеження імпорту проводиться політика високих валютних курсів за операціями, які не підлягають державному стимулюванню чи державній підтримці, в результаті чого відповідні імпортовані товари значно дорожчають.

Валютний демпінг безпосередньо впливає на торговельно-економічні відносини відповідних країн. *Занижений валютний курс* підвищує конкурентоспроможність фірм певної країни на світових ринках та сприяє розширенню експорту товарів і послуг. Однак заниження валютного курсу призводить до зростання внутрішніх цін, країна вивозить більше товарів і послуг на відповідну одиницю імпорту, що порушує еквівалентність міжнародного обміну на шкоду цій країні.

Штучно завищений валютний курс спричиняє зворотний економічний ефект, коли на одиницю вивезеного закордон товару країна за рахунок імпорту одержує більшу кількість товарів і послуг. Цим також порушується еквівалентність міжнародного обміну, але вже на користь цієї країни.

Традиційними методами валютної політики є девальвація і ревальвація.

Девальвація — зниження курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют чи міжнародних лічильних одиниць (наприклад, СПЗ), а раніше і до золота. Її об'єктивною основою є завищення офіційного валютного курсу порівняно з реальною купівельною спроможністю грошової одиниці.

Причинами цього явища є нерівномірність розвитку інфляції в окремих країнах, нестабільність платіжних балансів і світової економіки загалом.

Якщо старий курс позначити K_c , а новий курс після девальвації K_n , то формула підрахунку відсотка девальвації (Д) може бути такою:

$$Д = ((K_c - K_n) / K_c) \cdot 100 \%$$

Ревальвація — підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют чи міжнародних лічильних одиниць, а раніше і до золота.

Відсоток ревальвації визначається за формулою:

$$Р = ((K_n - K_c) / K_c) \cdot 100 \%$$

За механізмом впливу на економічні процеси ревальвація протилежна девальвації.

На відміну від девальвації ревальвація порівняно рідкісне явище у валютно-фінансовому світі. Це пояснюється тим, що країна, яка здійснює ревальвацію своєї

валюти, ставить себе в менш вигідне становище у сфері зовнішньої торгівлі, припливу іноземного капіталу та розвитку міжнародного туризму порівняно з іншими країнами. Адже, підвищуючи курс своєї валюти щодо валют інших країн, держава, яка здійснює ревальвацію, викликає підвищення цін експортованих товарів у іноземній валюті, чим знижує власну конкурентоспроможність на світовому ринку, стримує експорт своїх товарів. Паралельно відбувається процес зниження цін, виражених у національній валюті, на товари, що імпортуються до країни. Отже, ревальвація призводить до зростання попиту на імпортовані товари та послуги і реально збільшує обсяги імпортованої продукції. Вона робить невигідним вкладення капіталу в певну країну для іноземних інвесторів, оскільки вони при обміні валют одержують меншу суму в місцевій валюті. Для країни, яка ревальвувала свою валюту, стає вигідним експорт капіталу, адже виникає можливість купівлі дешевшої іноземної валюти.

Традиційно ревальвація використовується для боротьби з інфляційними процесами, оскільки, стримуючи зростання грошової маси в обігу, дещо затримує зростання внутрішніх цін.

Ревальвація також здійснюється з метою стримування зростання активності сальдо торговельного балансу. Оскільки вона сама по собі ставить країну, що вдається до ревальвації, в менш вигідне становище на світовому ринку, то часто здійснюється під тиском інших країн, які мають найактивніші зовнішньоекономічні зв'язки з цією країною.

У сучасних умовах механізм ревальвації значно модифікувався, особливо після введення системи плаваючих валютних курсів. За таких умов ревальвація може здійснюватися у формі підвищення валютного паритету

не до всіх валют, а лише щодо валют тих країн, з якими ця валюта має спільний режим плавання. Ревальвація може бути здійснена й у формі відмови центрального банку країни від проведення валютної інтервенції, для підтримання або підвищення курсу національної валюти щодо інших валют. Прикладом такої офіційно не оголошеної, але фактично проведеної ревальвації може служити стійке зростання курсу японської єни щодо долара США за відносно короткий строк — з кінця 1976-го по березень 1978 р. від 340 до 233 єн за один долар.

6.5. Валютні обмеження. Валютний кліринг

Валютні обмеження — законодавча чи адміністративна заборона, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів із золотом, валютою та іншими валютними цінностями. Вони є об'єктом не тільки національного, але і міжнародного валютного регулювання через МВФ.

Валютні обмеження включають заходи з цільового регулювання платежів і переказів закордон, у тому числі репатріацію прибутку, часткову чи повну заборону вільної купівлі та продажу іноземної валюти. Основною причиною валютних обмежень є нестача валюти, тиск зовнішньої заборгованості, розлад платіжних балансів. У більшості країн членів МВФ отримали розповсюдження валютні обмеження за поточними міжнародними розрахунковими і платіжними операціями, за операціями, пов'язаними з рухом інвестицій.

Загалом обмеження можна класифікувати таким чином:

1. Загальний ліміт на іноземну валюту. Встановлення певного ліміту на всі позичкові операції з іноземною валютою по відношенню до національної валюти.

2. Індивідуальний ліміт. Власні ліміти на довгі чи короткі позиції за основними операційними валютами і номінальні ліміти за валютами, що не мають широкого обігу (ходження) та екзотичними валютами.

3. Ліміти в межах одного дня. Загальні та індивідуальні ліміти на операції в іноземній валюті, які є одноденними. Іншими словами, це максимальні суми, які банк готовий із ризиком для себе отримати чи надати на той час, доки валютний ринок закритий у тій часовій зоні, де цей банк зареєстровано.

4. Валютні операційні ліміти для банків і комерційних клієнтів. Валютні ліміти для індивідуальних клієнтів і банків, зазвичай, відрізняються за розміром досить суттєво. Оскільки ліміт встановлюється на основі формули, в якій розміри капіталу множаться на певну величину в абсолютному виразі, дрібний клієнт чи банк цілком можуть мати вищі ліміти порівняно з іншими великими банками чи клієнтами.

5. Ліміти на розрахунки. У розрахунковий день за валютним контрактом існує небезпека 100 % втрати основної суми, якщо сторона, яка проводить розрахунок, переказує відповідну суму в сусідньому часовому поясі та не отримує покриття в іншому поясі. Щоправда, розрахункові ризики можуть виникати і в тому самому часовому поясі, наприклад, якщо банк, який проводить платіж в іншій країні, не повідомляє банк-одержувач, що покриття за продажем не було отримано вчасно чи не отримано зовсім; повідомляє не той банк в іншій країні й, відповідно, кошти поступають іншому банку тощо.

Розмір розрахункового ліміту залежить від того, як організація трактує реальний ризик. Однак ризик при розрахунках за короткостроковими угодами менший, ніж за довгостроковими операціями.

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

Основою для внутрішніх лімітів на розміщення депозитів для інших банків є відсоткова частка капітальних коштів і резервів.

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

8. Вимога імпортерних депозитів. Вимога внесення імпортером на певний час квоти, яка становить певну частину вартості товару, що імпортується. Обмеження ввозу полягає в тому, що відбувається замороження коштів імпортера (оскільки він на цей момент не може ними розпоряджатися), а також імпортер не отримує відсотків за таким депозитом, які отримував би, внісши

виплати на депозитний рахунок у банку. Часто на виплату депозиту імпортери беруть банківський кредит, відсотки за який є додатковим фінансовим тягарем. Фактично вартість депозиту імпортери включають до ціни імпортованого товару, що зменшує конкурентоспроможність імпорту.

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

З валютними обмеженнями пов'язане регулювання ступеня обіговості валют.

Режим валютних паритетів і валютних курсів є об'єктом національного і міждержавного регулювання. Відповідно до Бреттон-Вудської валютної угоди, країни офіційно зафіксували в МВФ курси національних валют на основі ринкового курсу по відношенню до долара і згідно з офіційною ціною золота встановили золотий зміст валют. Держави — члени МВФ зобов'язалися не допускати відхилення курсів своїх валют на ринку більше $\pm 1\%$ від паритету (за Європейською валютною угодою $\pm 0,75\%$ для країн Західної Європи). При режимі фіксованих валютних курсів, якщо курс коливається в обмежених рамках, періодично виникали курсові нерівноваги — розходження офіційного і ринкового курсів валют.

У результаті кризи Бреттон-Вудської системи було введено режим плаваючих валютних курсів (серпень, 1971 р.), які відносно вільно коливаються під впливом ринкового попиту і пропозиції. У 1971 р., було введено ще так званий центральний курс — умовний розрахунковий доларовий паритет на базі золотих паритетів.

Подвійний валютний ринок — форма валютної політики, яка займає проміжне місце між режимами фіксованих і плаваючих валютних курсів.

Валютний кліринг — міжурядова угода про взаємний залік зустрічних вимог і зобов'язань, який впливає із вартісної рівності товарних поставок і наданих послуг. Платежі валютою здійснюються лише на суму різниці в товарних поставках та наданих послугах.

У міжурядових клірингових угодах передбачено такі обов'язкові елементи:

- *обсяг клірингу* — всі платежі з товарообігу чи їх частина;
- *валюта клірингу* — узгоджена валюта розрахунків;
- *обсяг технічного кредиту* — гранично допустиме сальдо заборгованості, необхідне для безперервності розрахунків, яке визначається у вигляді відсотків від обсягу поставок чи у вигляді абсолютної величини;
- *система вирівнювання платежів* — за способом погашення сальдо заборгованості кліринговим рахунком розрізняють валютний кліринг без права конверсії, тобто обміну валюти, з обмеженою чи повною конвертацією;
- *схема кінцевого погашення сальдо* після закінчення строку міжурядової угоди.

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

1. Залежно від кількості країн-учасниць — односторонні, двосторонні й багатосторонні кліринги.

Односторонній, як показала практика (початок 30-х років ХХ ст. односторонній кліринг Італія по відношенню до Великої Британії) не є життєздатним.

Найбільшого поширення набули *двосторонні кліринги*, при яких залік зустрічних вимог і зобов'язань відбувається між двома країнами. Перша подібна клірингова угода була підписана між Швейцарією та Угорщиною в 1931 р., а вже до березня 1935 р. було підписано 74 клірингові угоди, станом на 1937 р. їх діяло 169. Загалом до середини 50-х років XX ст. близько 60 % міжнародних розрахунків капіталістичного світу здійснювалось через валютні кліринги.

Багатосторонній валютний кліринг відрізняється від двостороннього тим, що заліки взаємних вимог, зобов'язань та взаємне збалансування міжнародних платежів здійснюються між усіма країнами — учасниками клірингової угоди. Перший подібний кліринг діяв з червня 1950 р. по грудень 1958 р. у формі Європейського платіжного союзу (ЄПС), у якому брали участь 17 країн Західної Європи. Незважаючи на труднощі й незгоди міждержавних суперечностей, ЄПС успішно впорався з нелегкою роллю, пов'язаною з функціонуванням багатостороннього клірингу, скоротивши, завдяки взаємному заліку, обсяг взаємних вимог на 45 % та заощадивши при цьому значні золотовалютні резерви країн — членів Союзу.

У 90-х роках XX ст. клірингові розрахунки почали широко застосовуватися в багатосторонніх взаємних розрахунках країн, що розвиваються, в межах їхніх економічних і валютних угруповань. На початку 90-х років XX ст. 87 країн, що розвиваються, уклали 148 двосторонніх клірингових угод. Крім того, діяли 4 багатосторонні кліринги, які охоплювали 13 країн Латинської Америки, 8 — Карибського басейну, 13 — Західної Африки, 7 — Азії.

2. За обсягом операцій розрізняють *повний* кліринг, який охоплює до 95 % платіжного обігу, і *частковий*, який розповсюджується на певні операції.

3. За способом регулювання сальдо клірингового рахунку розрізняють кліринг з:

- *вільно конвертованим сальдо;*
- *умовною конвертацією;*
- *неконвертованим сальдо, за яким залишок не може бути переведеним в іноземну валюту і погашається в основному товарними поставками.*

Мета застосування валютного клірингу є різною залежно від валютно-економічного стану країни. Загалом валютні кліринги справляють двоїстий вплив на розвиток зовнішньої торгівлі. З одного боку, вони пом'якшують негативні наслідки валютних обмежень, надаючи можливість країнам-експортерам використовувати валютну виручку. З іншого -- при клірингових розрахунках зовнішньоторговельний обіг необхідно регулювати з кожною країною окремо, а валютну виручку можна використовувати лише в тій країні, з якою укладена клірингова угода. Крім того, замість виручки у конвертованій валюті експортери за поставлені товари та надані послуги одержують національну валюту. Спочатку це було причиною пошуку країнами різних обхідних шляхів щодо додержання клірингових угод, а згодом, з лібералізацією міжнародних економічних відносин, валютний кліринг між розвинутими країнами значно скоротився, а потім фактично припинив своє існування.

Запитання для обговорення

1. *У чому полягає державне регулювання валютно-фінансових відносин?*
2. *Які цілі ставить за мету поточна валютна політика? Структурна?*

3. Що таке "грошова маса"? Як вона поділяється?
4. Для чого використовуються грошові агрегати? Яким чином здійснюється їх поділ?
5. Чому необхідно визначати швидкість обігу грошей? Які способи її розрахунку Ви знаєте?
6. Проаналізуйте вплив обсягу грошової маси на розвиток економіки країни.
7. Які методи грошово-кредитного регулювання Вам відомі? Охарактеризуйте їх вплив на економіку країни.
8. Назвіть характерні особливості облікової та девізної політики.
9. Що таке "диверсифікація валютних резервів"? Для чого вона здійснюється?
10. З якою метою країни проводять ревальвацію національної валюти? Девальвацію?
11. Охарактеризуйте валютні обмеження.
12. У чому полягає валютний кліринг? Оцініть оцінку його ефективність.

Список рекомендованої літератури

1. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання-Прес, 2002. — С. 162—182.
2. Дзюблюк О. В. Валютна політика: Підручник. К.: Знання, 2007. — 422 с.
3. Луцишин З. О. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Практична філософія і реалії української економіки. — Тернопіль: Збруч, 1997. — С. 291—315.
4. Нікіфоров П. О. Теорія та методологія регулювання грошового обігу. — Чернівці: Рута, 2002. — 327 с.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 593 с.

6. Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты. — М.: Экзамен, 2000. — 116 с.
7. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / Под ред. В. В. Круглова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 432 с.
8. Стельмах В. С., Єпіфанов В. О. Грошово-кредитна політика в Україні. — К.: Знання, 2003. — 422 с.
9. Савельев С. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. — Тернопіль: Економічна думка, 2001. — 504 с.
10. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К., 1999. — 448 с.
11. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Валютне регулювання. — К.: Знання; КОО, 1999. — 230 с.
12. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Управління валютними ризиками: Навч. посіб. — К.: Знання; КОО, 1998. — 260 с.

Розділ 7

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

7.1. Суть і види інвестицій

- 7.2. Прямі іноземні інвестиції: їх причини та оцінка обсягів
- 7.3. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій
- 7.4. Портфельні іноземні інвестиції: причини, оцінка обсягів, методи регулювання

7.1. Суть і види інвестицій

Інвестиції — це сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки.

Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку і функціонуванні підприємства. Розрізняють валові та чисті інвестиції.

Валові інвестиції — це сукупний обсяг інвестицій за конкретний період, спрямованих на нове будівництво, придбання засобів праці та приріст товарно-матеріальних цінностей.

Чисті інвестиції — це сума нових інвестицій, зменшена на суму амортизаційних відрахувань за деякий період часу.

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

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

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

За характером участі в інвестуванні бувають прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції — це безпосередня участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів.

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

Крім того, є також короткострокові та довгострокові інвестиції.

Короткострокові інвестиції — це вкладення капіталу на період не більше одного року.

Довгострокові інвестиції — це вкладення капіталу на період понад один рік. У практиці великих інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізують так:

- а) до двох років;
- б) від двох до трьох років;
- в) від трьох до п'яти років;
- г) понад п'ять років.

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

Приватні інвестиції — це вкладення коштів, які роблять громадяни і приватні підприємства.

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

Іноземні інвестиції — це вкладення капіталу іноземних громадян, юридичних осіб і держав.

Спільні інвестиції — це вкладення юридичних осіб і громадян країни та іноземних держав.

Розрізняють також поняття “підприємство з іноземними інвестиціями” та “пряма іноземна інвестиція”.

Підприємство з іноземними інвестиціями це підприємство будь-якої організаційно правової форми, в якому іноземний інвестор є власником не менше 10 % звичайних акцій або їхнього еквівалента в неакціонерному підприємстві, або має право голосу в акціонерному підприємстві.

Підприємство з іноземними інвестиціями може мати форму:

- *дочірньої компанії* — підприємства, в якому прямий іноземний інвестор володіє понад 50 % капіталу;
- *асоційованої компанії* — підприємства, в якому прямий іноземний інвестор володіє до 50 % капіталу;

— *філії* — підприємства, яке повністю належить іноземному інвестору.

Прямі іноземні інвестиції — вкладення капіталу, яке передбачає контроль інвестора над закордонними підприємствами чи компаніями. До прямих іноземних інвестицій відносять як початкове придбання інвестором власності закордоном, так і всі подальші угоди між інвестором і підприємством, в яке вкладений його капітал. До складу прямих іноземних інвестицій належать:

- *вкладення компаніями закордон власного капіталу* — капітал філій і частка акцій у дочірніх і асоційованих компаніях;
- *реінвестування прибутку* — частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, не розподілена як дивіденди і не переведена прямому інвестору;
- *внутрікорпоративні перекази капіталу* у формі кредитів та займів між прямим інвестором, з одного боку, та дочірніми чи асоційованими компаніями і філіями — з іншого.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою центральним банком країни;
- національної валюти країни — при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування за умови сплати податку на прибуток;
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку

- (пай) у статутному фонді юридичної особи), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті;
 - будь-яких прав інтелектуальної власності, включаючи легалізовані на території певної країни авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;
 - прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів;
 - інших цінностей.

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

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

7.2. Прямі іноземні інвестиції: їх причини та оцінка обсягів

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

1. Політико-економічні:

- політична стабільність;
- ступінь втручання уряду в економіку;
- ставлення до іноземних інвестицій;
- наявність і дотримання дво- та багатосторонніх угод.

2. Ресурсо-економічні:

- наявність природних ресурсів;
- демографічна ситуація;
- географічне положення.

3. Загальноекономічні:

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

Крім того, на процеси іноземного інвестування впливають стан розвитку світової економіки, стан міжнародних факторних та інвестиційних ринків, стабільність світової валютної системи, розвиток міжнародної інвестиційної структури.

Основною причиною експорту та імпорту прямих іноземних інвестицій є намагання інвесторів розмісти-

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

До причин експорту капіталу можна віднести:

- технологічне лідерство (намагання втримати контроль над базовою технологією, яка дає корпорації конкурентні переваги);
- переваги у кваліфікації робочої сили, які вимірюються середнім рівнем оплати праці;
- переваги в рекламі;
- розмір корпорації;
- ступінь концентрації виробництва
- забезпечення доступу до природних ресурсів;
- скорочення транспортних витрат на доставку товару до споживачів;
- подолання імпортних бар'єрів іноземної країни за рахунок створення підконтрольного виробництва на її території тощо.

Спостерігається пряма залежність між розміром корпорації, витратами корпорації на НДДКР, рекламу, заробітну плату своїх працівників, ступенем концентрації виробництва, потребою певного природного ресурсу й обсягами експорту її капіталу.

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

корпорації на внутрішньому ринку, тим більший обсяг експорту її прямих інвестицій, і навпаки.

Існує пряма залежність між обсягами імпорту корпорацією прямих інвестицій і такими **причинами імпорту капіталу**, як технологічне лідерство, рівень кваліфікації робочої сили, переваги в рекламі, розмір корпорації, потреба в капіталі, кількість національних філій, рівень захисту внутрішнього товарного ринку (оскільки імпорт капіталу є альтернативою імпорту товарів), розмір ринку. Економіка масштабу, ступінь концентрації виробництва, витрати виробництва є факторами експорту, а не імпорту прямих іноземних інвестицій. Крім того, на обсяг імпорту капіталу впливає експортна орієнтація промисловості, яка базується на прямих іноземних інвестиціях, наявність урядових програм економічного розвитку тощо.

Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій проводиться у поточних ринкових цінах. Це означає періодичну переоцінку активів і пасивів порівняно з початковою ціною під час їх придбання. При цьому для перерахунку використовуються поточні котирування акцій підприємств з іноземними інвестиціями на найбільших фондових біржах. Найповніші дані про щорічні обсяги прямих іноземних інвестицій містяться у зведеному платіжному балансі всіх країн світу, що випускається МВФ.

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

країнами з перехідною економікою за міжнародними масштабами є незначним.

В Україні прямі іноземні інвестиції оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України.

При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум проводиться за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

7.3. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій

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

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

Вибір того чи іншого зі зазначених шляхів залежить від ролі конкретної країни на світовому ринку капіталів. Для країн, які активно експортують капітал, характерним є ліберальне ставлення до регулювання іноземних

капіталовкладень. Країнам, які переважно імпортують капітал, притаманне прагнення прийняти єдиний законодавчий акт щодо міжнародної підприємницької діяльності.

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

1) *ефективності* — з одного боку, усунення таких негативних явищ ринкової економіки, як монополізм, недобросовісна конкуренція, а з іншого — стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях національної економіки;

2) *справедливості* — забезпечення однакових умов для здійснення інвестиційної діяльності як національним, так й іноземним суб'єктам господарської діяльності;

3) *стабільності* — забезпечення незмінності законодавчо-правової сфери, податків, зборів, інвестиційних пільг тощо протягом певного періоду (наприклад, бюджетного року);

4) *системності* — формування комплексного підходу до розв'язання економічних, у тому числі й інвестиційних, зовнішньоекономічних, соціальних, екологічних проблем;

5) *адекватності* — досягнення розумного мінімального втручання держави в інвестиційні процеси.

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

Стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій — це сукупність заходів, які сприяють підви-

ценню інвестиційної активності іноземних суб'єктів економічної діяльності. Воно може здійснюватися у таких формах:

1) зменшення податкового тиску, особливо щодо довгострокових інвестиційних проектів;

2) звільнення від оподаткування або оподаткування за пільговою ставкою тієї частини прибутку підприємств з іноземними інвестиціями, яка спрямовується на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДКР), а також на інноваційні проекти;

3) уникнення подвійного оподаткування прибутку підприємств з іноземними інвестиціями;

4) формування ефективної системи гарантування та страхування інвестицій, особливо щодо довгострокового інвестування;

5) створення умов для поживлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах (СЕЗ) та територіях пріоритетного розвитку (ТПР), де запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності, зокрема, й для іноземних суб'єктів економічної діяльності;

6) адміністративна та дипломатична підтримка іноземних інвесторів.

Згідно з принципом справедливості, **правовий режим** інвестиційної діяльності є одним з основних елементів регулюючого впливу держави. Для іноземних інвесторів на території країни може встановлюватися справедливий, недискримінаційний, пільговий або національний режими інвестиційної діяльності. На території України для іноземних суб'єктів інвестиційної діяльності діє національний режим, за винятками, передбаченими законодавством та міжнародними договорами України.

Національний режим передбачає надання однакових та рівних умов інвестиційної діяльності як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Пільговий режим встановлюється, для окремих суб'єктів економічної діяльності, які залучають іноземні інвестиції в проекти, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери, в рамках вільних і спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку.

Однак країна, виходячи з певних міркувань, наприклад, оборони, гарантування економічної та національної безпеки, забезпечення громадського порядку, охорони довкілля, може визначати певні території або галузі національної економіки, доступ до яких іноземним інвесторам обмежено або заборонено. За стратегічними галузями національної економіки зберігається державний контроль (наприклад, телекомунікації, авіа- та ракетобудування), а окремі галузі або види виробництва є у державній власності (наприклад, атомна енергетика, залізничний транспорт).

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

Державні гарантії захисту іноземних інвестицій не можуть бути скасовані або звужені стосовно інвестицій, здійснених у період дії цих гарантій. Гарантії, які надаються державою стосовно забезпечення та дотримання прав іноземного інвестора, складаються з гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права, гарантій дотримання інвестиційних пільг

сталості законодавства протягом інвестиційного циклу, гарантій захисту від заходів конфіскаційного характеру. Наприклад, законодавством України обумовлено, що державні гарантії захисту іноземних інвестицій на вимогу іноземного інвестора застосовуються протягом десяти років. Крім того, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

До системи державних гарантій іноземних інвестицій належать і *компенсація та відшкодування збитків іноземним інвесторам*. Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм унаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями. Держава гарантує відшкодування на основі поточних ринкових цін та (або) аудиторської оцінки всіх понесених витрат і збитків іноземних інвесторів, завданих їм унаслідок зазначених дій. Компенсація, що виплачується іноземному інвестору, повинна бути швидкою, адекватною та ефективною. Її сума, зазвичай, виплачується у валюті, в якій були здійснені інвестиції. За період, який минув з моменту виникнення права на компенсацію і до моменту її виплати, на суму компенсації нараховуються відсотки згідно з середньою ставкою відсотка, за яким лондонські банки надають позики першокласним банкам на ринку євровалют (ЛІБОР).

Страхування іноземних інвестицій тісно пов'язане з їх гарантуванням і здійснюється за допомогою тих самих фондів. Фонди можуть створюватися за участю як державного, так і приватного капіталу.

На міжнародному рівні гарантуванням іноземних інвестицій займається **Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ)**, яке входить до групи Світового

банку. Воно засноване в 1988 р., його членами є 149 країн. Метою створення БАГІ було сприяння припливу інвестицій у країни, що розвиваються, особливо в їхню виробничу сферу. БАГІ виконує такі **функції**:

- гарантування іноземних інвестицій та страхування, перестрахування від некомерційних ризиків іноземних інвесторів;
- консультування урядів країн, що розвиваються, з питань розробки та реалізації стратегій, програм і процедур, які стосуються міжнародного інвестування;
- надання рекламних послуг і спонсорування діалогів між міжнародними діловими колами та конкретним урядом — організатором зустрічей із питань інвестицій.

БАГІ пропонує **гарантії від втрат**, пов'язаних з такими явищами:

- неконвертованістю місцевої валюти, яка зумовлює неможливість переведення її в іноземну валюту та вивезення за межі країни;
- експропріацією власності в країні, що приймає, зумовленою діями її уряду, спрямованими на обмеження або ліквідацію прав власності або контроль над нею, а також права на застраховані інвестиції;
- військовими діями або внутрішніми заворушеннями, які ведуть до руйнації чи завдання шкоди активам підприємств, або створення перешкод для їхньої діяльності;
- розірванням контракту, тобто відмовою від зобов'язань за контрактом або будь-якими його порушеннями з боку країни, що приймає, щодо іноземно-

го інвестора, коли останній не має можливості звернутися до суду або арбітражного суду з приводу порушення контракту.

Гарантії ВАГІ надаються, зазвичай, на 15 років, але цей термін може бути продовжений. Максимальний ліміт покриття — 50 млн дол. США за один проект. Право на гарантії мають інвестиції в усіх галузях, крім оборонної промисловості, виробництва тютюнових виробів та алкогольних напоїв, інвестицій спекулятивного характеру та пов'язаних з азартними іграми.

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

Держава гарантує іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів безперешкодний і негайний переказ закордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій. Також існують вимоги щодо обов'язкового створення резервного фонду, який зберігається у банках країни, що приймає; фіксації розміру капіталу, який вивозиться (залежно від розміру інвестицій) та прибутку, що отримується (і регулюється як загальними правилами валютного регулювання та угодами про валютне співробітництво, так і спеціальними правилами). Крім того, можливий режим вільного руху капіталу.

Обмежувальний вплив на приплив іноземних інвестицій мають **вимоги щодо частки національного капіталу в новоствореному підприємстві**. Наприклад, фінансова участь вітчизняного інвестора при створенні

спільного підприємства повинна становити не менше 49 %, а іноземного — не більше 51 %. Крім того, можуть діяти заборони або обмеження на створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам. Такі заборони та обмеження часто використовуються у стратегічних галузях економіки (енергетиці, залізничних перевезеннях тощо) з метою гарантування національної безпеки, а також у процесі регулювання створення фінансово-кредитних, банківських, страхових установ з метою забезпечення стабільності валютно-фінансової сфери.

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

У системі державного регулювання інвестиційної діяльності значна увага приділяється **уникненню подвійного оподаткування**. Прибуток підприємств з іноземними інвестиціями та ТНК, які працюють на ринках декількох країн, підлягає ризику бути оподаткованим у кожній із цих країн. Для того, щоб виключити багаторазове оподаткування, держави укладають між собою міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування. Згідно з їх умовами, податок на прибуток підприємств з іноземними інвестиціями сплачується лише в одній із країн.

Адміністративна і дипломатична підтримка здійснюється відповідними державними органами. Уряди країн проводять переговори щодо надання найсприятливіших умов їхнім національним суб'єктам інвестиційної діяльності на ринках інших держав, укладають міждержавні та міжнародні домовленості щодо створення інвестиційної діяльності, захисту інвестицій тощо. Органи державного управління часто проводять *інвестиційні ярмарки* в національному масштабі або на регіональному рівні, метою яких є приваблення іноземних інвесторів у певну країну чи регіон, ознайомлення їх з інвестиційною привабливістю, можливостями та умовами інвестування країни чи регіону. Все більшого поширення набувають і так звані *інвестиційні тури*, метою яких є ознайомлення національних інвесторів з потенційними можливостями для прямих інвестицій закордоном.

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

На міжнародному рівні врегулюванням спорів і конфліктів між іноземними інвесторами та урядами країн, що приймають, займається **Міжнародний центр з регулювання інвестиційних спорів (МЦУІС)**, створений у 1966 р. Його членом є 131 країна. Участь МЦУІС у розв'язанні можливих спірних питань передбачається умовами багатьох інвестиційних контрактів, а також дво- і багатосторонніх міжнародних угод. МЦУІС також надає консультації, проводить дослідницьку роботу і здійснює випуск видань із питань правового регулювання іноземних інвестицій.

7.4. Портфельні іноземні інвестиції: причини, оцінка обсягів, методи регулювання

Починаючи з кінця 80-х років ХХ ст. обсяги портфельних капіталовкладень зростають значними темпами. У 90-х роках ХХ ст. частка операцій з цінними паперами у розвинених країнах зросла вдесятеро, а в країнах Центральної та Східної Європи — у 2—4 рази. Відтак гостро постало питання пошуку ефективних інструментів регулювання переміщення потоків портфельних інвестицій між країнами.

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

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

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

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

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

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

Понад 90 % портфельних іноземних інвестицій здійснюються між промислово розвиненими країнами і зростають темпами, що випереджають прямі інвестиції.

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

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

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

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

Пряме регулювання передбачає прийняття законодавчого забезпечення регулювання національного ринку цінних паперів, а також вирішення питань доступу до нього іноземних інвесторів. До інструментів реалізації прямого регулювання портфельної інвестиційної діяльності відносять ліцензування учасників ринку цінних паперів, обмеження та заборони на здійснення обігу окремих видів цінних паперів і укладення окремих угод, реєстрацію цінних паперів тощо.

Непряме регулювання портфельної інвестиційної діяльності іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності передбачає застосування певних регулятивних засобів, які тією чи іншою мірою мають стимулюючий чи обмежувальний вплив на їх активність на ринку цінних паперів. Інструментами непрямого регулювання є:

- контроль за грошовою масою, що перебуває в обігу, та обсягом кредитів за допомогою державного впливу на ставки позичкового відсотка;
- податкова політика держави;
- гарантії уряду за депозитами, кредитами, позиками приватного сектору;
- вихід держави на ринки позичкових капіталів (випуск казначейських векселів, середньо- і довгострокових облігацій, емісія зобов'язань державних установ тощо), що створює пряму конкуренцію у боротьбі за кредити між державою та корпораціями;
- зовнішньоекономічна політика держави (регулювання операцій з іноземною валютою, золотом, заходи зі стимулювання експорту тощо).

Досвід країн із розвинутим ринком цінних паперів свідчує, що держава повинна здійснювати на фондовому ринку такі функції:

- розробку концепції розвитку ринку, програму її реалізації, розробку законодавчих актів для запуску і розвитку ринку;
- контроль за фінансовою стійкістю і безпекою ринку (контроль за входом на ринок, реєстрацію цінних паперів, нагляд за фінансовим станом інвестиційних інститутів);
- встановлення законодавчих норм функціонування ринку, контроль за їх дотриманням і застосування санкцій за їх порушення;
- створення системи інформування про стан ринку цінних паперів і забезпечення її відкритості для інвесторів;
- створення системи захисту дрібних інвесторів від втрат.

Регулювання припливу портфельних іноземних інвестицій включає такі елементи:

- створення нормативної бази функціонування фондового ринку, тобто розробку законів, постанов, інструкцій, правил, методичних положень та інших нормативних актів, які закріплюють функціонування ринку на загальновизнаній усій основі;
- реєстрацію випусків цінних паперів, проспектів емісії;
- сертифікацію фахівців фондового ринку;
- ліцензування професійних учасників ринку;
- контроль за дотриманням виконання всіма учасниками ринку норм і правил функціонування ринку;

— систему санкцій за відхилення від норм і правил, встановлених державою.

Регулювання діяльності іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на фондовому ринку повинно включати всі види діяльності та всі види операцій на ньому. Залежно від того, якими інститутами здійснюються ті чи інші регулюючі функції, можна виділити *державне регулювання фондового ринку*, яке здійснюється державними регулюючими органами, та *саморегулювання фондового ринку* — здійснюється професійними учасниками ринку або їх об'єднаннями при збереженні за державою основних контрольних функцій. У цьому разі значне місце в контролі займають не жорсткі норми, а сталі традиції, система переговорів та узгоджень.

Інтернаціоналізація фондових ринків змушує національні регулюючі органи докладати зусиль для розвитку дво- і багатосторонніх офіційних зв'язків з іноземними органами нагляду та контролю з метою створення системи міжнародного співробітництва у сфері попередження та переслідування шахрайств з фінансовими ресурсами, регулювання фондових ринків та інвестиційної діяльності на них, розкриття інформації й забезпечення її прозорості та достовірності.

Найпоширенішим інструментом такого міжнародного співробітництва є так звані меморандуми про взаємодію між уповноваженими регулюючими органами держав.

Певні функції наднаціонального органу регулювання виконує **Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO)** зі штаб-квартирою в Монреалі, яка була створена у 1974 р. як Міжамериканська асоціація комісій з цінних паперів. Ця організація, членами якої є

регулятивні органи фондових ринків країн-учасниць, на початку 90-х років XX ст. виконувала в основному функції інформаційно-координуючого центра. Нині це впливова та авторитетна міжнародна організація, яка координує діяльність світового ринку капіталів та об'єднує комісії з цінних паперів понад 120 країн світу. Україна є членом IOSCO з 18 вересня 1996 р. Головними її завданнями є:

- розробка стандартів регулювання діяльності на фондових ринках;
- обмін інформацією для прискорення розвитку національних ринків;
- розробка стандартів нагляду за міжнародними операціями з цінними паперами.

У грудні 1997 р. 17 європейських наглядових органів заснували **Форум європейських комісій з цінних паперів (FESCO)**, члени якого зобов'язуються, згідно зі Статутом, тісно співпрацювати та розвивати єдині регулятивні стандарти нагляду за фінансовими ринками стосовно неузгоджених існуючими європейськими директивами аспектів, а також там, де можна застосувати спільний підхід. Головною метою цієї організації є поліпшення захисту інвестора, підвищення цілісності та прозорості ринків капіталу.

У 1978 р. для усунення бар'єрів міжнародної торгівлі цінними паперами представники (експерти) 30 ринків утворили незалежну недержавну некомерційну організацію — **Групу тридцяти (Г-30)**, яка розробила дев'ять рекомендацій щодо підвищення ефективності розрахункових і клірингових систем та зменшення ризиків при операціях з цінними паперами.

Крім перерахованих заходів державного регулювання, важливе значення для нормального функціонування

ринку має внутрішнє його саморегулювання або так звана інституційно-правова форма регулювання. Це означає, що нормативне впорядкування відносин на фондовому ринку здійснюється саморегулювальними організаціями професійних учасників фондового ринку, таких як фондові біржі, позабіржові торговельно-інформаційні системи тощо.

Запитання для обговорення

1. *Подайте визначення підприємства з іноземними інвестиціями. Яку форму воно може мати?*

2. *У чому полягає відмінність між прямими та портфельними інвестиціями? Наведіть приклади прямих і портфельних інвестицій.*

3. *Яка з наведених угод відноситься до портфельних інвестицій:*

а) Львівський автобусний завод збільшив свою частку в статутному капіталі спільного підприємства в Росії зі збуту автобусів з 25 до 51 %;

б) "Світоч" відкрив роздрібний магазин у Польщі;

в) "Приватбанк" вклав 50 млн дол. США в облігації американського інвестиційного фонду?

4. *Які причини спонукають іноземних суб'єктів економічної діяльності здійснювати інвестиції?*

5. *Яким чином здійснюється оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій?*

6. *Які основні методи сприяння припливу іноземних інвестицій Ви знаєте? Які з них застосовують в Україні?*

7. *Для чого необхідно здійснювати гарантування іноземних інвестицій?*

8. *Фірма Microsoft вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше вона може гарантувати цілісність своїх активів в Україні?*

9. *За допомогою яких інструментів здійснюється державне регулювання портфельних іноземних інвестицій?*

Список рекомендованої літератури

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.

2. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 19. — Ст. 80.

3. *Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособ. для вузов. — М.: Международные отношения, 1998. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 290—318.

4. *Кириченко О. А.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.

5. *Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко А. Б.* Міжнародно-економічні відносини: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2000. — С. 212—222.

6. *Комерційна дипломатія: торговельна політика і право:* Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. — М.: Астролябія, 2006. — С. 303—334.

7. *Луцишин З. О.* Міжнародні валютно-фінансові відносини: практична філософія і реалії української економіки. — Тернопіль: Збруч, 1997. — С. 208—224.

8. Михасюк І., Мельник А., Крупка М. та ін. Державне регулювання економіки: Підручник / За ред. І. Р. Михасюка. — К.: Атіка; Ельга-Н, 2000. — С. 238—263.

9. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 23—111, 177—214.

10. Нікітіна М. Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: Навч. посіб. — К.: ЦНД, 2004. — С. 153—158.

11. Рут Ф. Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — С. 664—682.

12. Циганкова Т. М., Гордєєва Т. Ф. Міжнародні організації: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 285—287.

Розділ 8

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПЕРЕДАЧІ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

8.1. Забезпечення захисту промислової власності

8.2. Охорона авторського та суміжних прав

8.3. Форми міжнародної передачі прав інтелектуальної власності

8.4. Механізми державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності

Міжнародна передача прав інтелектуальної власності — це міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній чи безоплатній основі. Вона забезпечується правовим захистом. **Інструменти правового захисту інтелектуальної власності** можна поділити на дві великі групи:

1) **інструменти захисту промислової власності**, до якої відносять патенти на винаходи, товарні знаки, географічні зазначення, промислові зразки, топографії (компонування) інтегральних мікросхем, нерозголошувана інформація;

2) **авторське право і суміжні права**, об'єктами яких є твори у галузі науки, літератури і мистецтва.

8.1. Забезпечення захисту промислової власності

Патент — це свідоцтво, яке видається компетентним державним органом винахіднику і засвідчує його пріоритет, авторство і право власності на винахід. Винахід повинен відповідати *умовам патентоспроможності* — мати новизну і винахідницький рівень та бути промислово придатним, тобто якщо його можна використати у промисловості або в іншій сфері діяльності.

Патенти видаються *на продукт* (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини тощо) або *на процес* у всіх сферах технології, а також на нове застосування відомого продукту чи процесу. Не можуть бути запатентовані винаходи, комерційне використання яких може зашкодити навколишньому середовищу, життю, здоров'ю людей, рослин, тварин, загрожувати безпеці суспільства. Крім того, патентуванню не підлягають такі об'єкти технології, як рослини та тварини, важливі біологічні процеси відтворення рослин і тварин, що не належать до небіологічних та мікробіологічних процесів; діагностичні, терапевтичні й хірургічні методи лікування.

Строк дії патенту на винахід становить 20 років від дати подання заявки на патент. За отримання патенту сплачується державне мито та збір за публікацію про видачу патенту.

Патенти видаються без будь-якої дискримінації у тій країні, де винахід був створений, незалежно від того, чи продукція є вітчизняного чи іноземного виробництва. Крім того, винахід можна запатентувати і в іноземних державах.

Власник патенту на винахід може дозволяти або забороняти іншим особам виробляти, використовувати, продавати, імпортувати запатентований продукт, або ж використовувати запатентований процес чи виробляти, використовувати, продавати, імпортувати продукт, який було отримано зі застосуванням цього процесу.

Для передачі патенту, зазвичай, укладається *ліцензійна угода*, яка передбачає надання ліцензії на використання винаходу іншій особі за певну плату. При цьому власник патенту виступає **ліцензіаром**, а особа, яка купує ліцензію, — **ліцензіатом**.

Отже, *ліцензія* — це дозвіл власника патенту (ліцензіара), що видається іншій особі (ліцензіату), на використання винаходу (корисної моделі) на певних умовах та за певну плату.

Держава стимулює створення і використання винаходів, встановлює винахідникам пільгові умови оподаткування та кредитування, надає державні почесні звання тощо.

Промисловий зразок — це форма, малюнок, розфарбування промислового виробу, які визначають його зовнішній вигляд і призначені для задоволення естетичних та функціональних потреб.

Як промисловий зразок не можуть виступати об'єкти архітектури, промислові, гідротехнічні та інші стаціонарні споруди, друкована продукція, об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких речовин тощо.

Для засвідчення права власності на промисловий зразок надається **патент**. Строк дії патенту на промисловий зразок становить щонайменше 10 років від дати подання заявки на нього і може бути продовжений за клопотанням його власника. За видачу патенту сплачується державне мито.

Будь-яка особа має право запатентувати промисловий зразок в іноземних державах. При цьому мито за патент сплачується в тій державі, в якій він реєструється і видається.

Власник запатентованого промислового зразка може дозволяти або забороняти іншим особам продаж на території своєї держави, експорт або імпорт продукції, складовою частиною якої є такий зразок або його копія.

Держава стимулює створення і використання промислових зразків, встановлює авторам і особам, які використовують їх, пільгові умови оподаткування та кредитування, надає їм інші пільги тощо.

Товарний знак — це будь-яке позначення або сполучення позначень, яке використовується для ідентифікації виробника товару або послуги та який не може бути використаний іншими компаніями без офіційного дозволу власника. Такі позначення, зазвичай, містять малюнок, графічне зображення, комбінації кольорів, літери, цифри, абрєвіатури, власні імена, зокрема, ім'я засновника чи власника компанії.

Не можуть використовуватися для товарного знака позначення, які зображують або імітують державні символи (герби, прапори тощо), офіційні назви держав, емблеми, скорочені або повні найменування міжнародних організацій, офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки, нагороди та інші відзнаки.

Також охорону не можуть отримати такі позначення, які звичайно не мають розрізняльної здатності, є загальноживаними як позначення товарів і послуг певного виду, є описовими, зокрема, вказують на вид, якість, склад, кількість, властивості тощо товарів і послуг, місце і час виготовлення чи збуту товарів або надання

послуг, є оманливими, є загальноживаними символами і термінами.

Товарний знак виділяє продукцію компанії-власника на ринку, надає їй впізнаваності та певної репутації. Чим вагомніше становище на ринку займає компанія, тим дорожче оцінюється її товарний знак, тим більше коштів вона витрачає на його захист. Власник товарного знака має право забороняти іншим компаніям без її згоди використовувати таке саме або подібне позначення для своїх товарів і послуг, оскільки це може призвести до плутанини.

Реєстрація товарного знака може здійснюватися на строк не менше семи років, після якого її можна поновлювати, або ж на необмежений строк. Власник зареєстрованого товарного знака може передавати своє право на товарний знак іншій компанії разом із передачею підприємства, якому належить товарний знак, або без неї. Власник товарного знака сплачує збір за реєстрацію та державне мито за отримання свідоцтва про реєстрацію товарного знака. Якщо товар експортується, то товарний знак реєструється в країнах експорту.

Географічні зазначення (зазначення походження товарів) — це зазначення, які містять географічні назви чи будь-які знаки, символи, буквсполучення, які вказують на географічне місце походження товару. Компанії-виробники використовують їх із метою ідентифікації товару, а відтак і його характеристик, якості, репутації з певною країною чи місцевістю. Наприклад, у свідомості споживачів “бургундське” вино пов’язується з провінцією Бургундія у Франції, де особливі природно-кліматичні умови створюють сприятливий ґрунт для вирощування певних сортів винограду.

Охороні підлягає географічне зазначення походження товару, щодо якого виконуються такі умови:

- воно є назвою географічного місця, з якого цей товар походить;
- воно вживається як назва певного товару чи як складова частина цієї назви;
- у вказаному цією назвою географічному місці наявні характерні умови та (або) людський фактор, що надають товару певних якостей чи інших характеристик;
- позначуваний цією назвою товар має певні якості, репутацію чи інші характеристики, в основному зумовлені характерними для цього географічного місця природними умовами та (або) людським фактором;
- хоча б основна складова позначуваного цією назвою товару виробляється та (або) переробляється в межах зазначеного географічного місця.

Охорона географічного зазначення діє безстроково від дати його реєстрації.

Компонування (топографії) інтегральних мікросхем — це схеми, мікрочипи, чипи на напівпровідниках, які забезпечують роботу електронного обладнання. Захист прав інтелектуальної власності на інтегральні мікросхеми полягає у визнанні незаконними імпортування, продажу або розповсюдження з комерційною метою інтегральних мікросхем або виробів, які їх містять, без дозволу власника.

Строк дії охорони топографій триває не менше 10 років від дати подання заявки на реєстрацію або від дати першого комерційного використання. При реєстрації топографії державний орган може обмежити строк її охорони 15 роками після її створення.

Передача прав власності на використання топографій інтегральних мікросхем здійснюється на основі ліцензійної угоди.

Захист нерозголошеної інформації — це захист незаконного розголошення секретної ділової та комерційної інформації. Особа, яка володіє секретною інформацією, має право на її нерозголошення та захист від її присвоєння, розкриття та використання іншими особами. Такий захист повинна забезпечувати та гарантувати держава. Захист нерозголошеної інформації передбачається на необмежений строк.

8.2. Охорона авторського та суміжних прав

Авторське право (копірайт) — це виключне право автора літературного, аудіо-, відео чи іншого твору на показ і відтворення своєї роботи.

До об'єктів, які охороняються авторським правом, належать такі: літературні письмові твори, виступи, лекції, промови, проповіді та інші усні твори, комп'ютерні програми, бази даних, музичні, драматичні, хореографічні, аудіовізуальні, фотографічні твори, твори образотворчого та ужиткового мистецтва, архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва тощо.

Охорона авторського права не поширюється на ідеї творів, процедури, способи дії, математичні конценції, повідомлення про новини, прес-інформацію, твори народної творчості, офіційні документи держави, державні символи, грошові знаки, різноманітні розклади (руху транспорту, телерадіопередач тощо), довідники та ін.

Власник авторського права для повідомлення про своє право, *використовує знак охорони авторського*

права, який складається з латинської літери "с", обведеної колом, а також прізвища та ініціалів (для фізичної особи) або найменування, назви (для юридичних осіб) власника та року першої публікації твору. Наприклад, © Н. В. Горін, 2008. Знак охорони авторського права проставляється на оригіналі та на кожному примірнику твору.

Реєстрація авторських прав на твір може бути здійснена відповідним державним органом у будь-який період протягом терміну охорони авторського права. Для оприлюднення авторських прав державний орган періодично складає та видає каталоги всіх державних реєстрацій.

Власник авторського права сплачує певний збір за його реєстрацію та державне мито за отримання свідоцтва, яке засвідчує реєстрацію авторського права на твір.

Власнику авторського права належать як майнові, так і немайнові права на об'єкт. Користуючись **особистими немайновими правами**, власник може вимагати визнання свого авторства, забороняти під час публічного використання твору згадування свого імені, якщо він як автор твору бажає залишитись анонімом, вибирати та зазначати псевдонім, вимагати збереження цілісності твору і протидіяти будь-якому перекрученню та спотворенню твору. Потрібно зазначити, що немайнові права належать лише автору і не можуть передаватися іншій особі.

Майнові права, які належать власнику авторського права і до яких відносять виключне право на власне використання об'єкта охорони та дозвіл або заборону його використання іншими особами, можуть передаватися іншим особам. При цьому власник за їх використання іншими особами отримує певну винагороду у формі одного з ліцензійних платежів. Уряд країни може

регулювати та встановлювати мінімальні ставки авторської винагороди.

Строк дії авторського права, є різним залежно від виду об'єкта охорони. Для літературних, музичних та інших творів він починається від дня їх створення, триває протягом життя автора та 50 років після його смерті; для фотографічних робіт — 25 років з дня їх створення.

Передача авторських прав на використання об'єкта охорони може здійснюватися двома способами:

1) передача виключних прав — власник передає право на використання об'єкта тільки одній особі, яка вже сама приймає рішення про дозвіл чи заборону використання цього об'єкта іншими особами. При цьому власник уже самостійно не може розпорядитися передаваними ним правами;

2) передача невиключних прав — власник може передавати право на використання об'єкта декільком особам у визначених межах. При цьому він зберігає за собою право на використання цього об'єкта.

При будь-якому способі передачі авторських прав сторони укладають між собою **авторський договір**.

Суміжне право — це право, яке виникає унаслідок факту виконання твору, виробництва фонограми чи відеограми, оприлюднення передачі теле- чи радіомовлення.

Власниками суміжних прав є виконавці літературних, драматичних, музичних, хореографічних та інших творів, виробники фонограм та відеограм, організації мовлення.

Для повідомлення про володіння суміжними правами використовується **знак охорони суміжних прав**, який складається з таких елементів:

- латинської літери “R”, обведеної колом;
- ім'я особи чи назви організації, яка є власником суміжних прав;
- роки першої публікації фонограми чи відеограми.

Наприклад, © Н. В. Горін, 2008.

Уряд країни може встановлювати та регулювати мінімальні ставки винагороди за використання об'єктів суміжних прав.

Виконавці творів можуть дозволяти чи забороняти ефірне мовлення та пряму трансляцію їх виступів, здійснювати записи під час їх виступів. Виробники фонограм і відеограм мають право дозволити чи заборонити пряме чи опосередковане відтворення своїх фонограм, а телерадіомовні компанії — запис, відтворення та ретрансляцію через радіомовні засоби, а також передачу телевізійними засобами їх передач.

Мінімальний захист суміжних прав виробників фонограм та відеограм, а також виконавців творів триває протягом 50 років від кінця календарного року, в якому було зроблено запис твору або здійснено перше виконання. Для телерадіомовних компаній передбачено 20-річний період захисту суміжних прав, який починається від кінця календарного року, в якому було випущено передачу.

Найчастіше авторське та суміжні права порушуються у вигляді:

1) *піратства* — опублікування, відтворення, експорту та імпорту нелегально виробленої (контрафактної) продукції — творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних тощо;

2) *плагіату* — опублікування, повністю або частково, чужого твору під іменем особи, яка не є автором цього твору;

3) *уникнення технічних засобів захисту* авторського та суміжних прав, зокрема, виготовлення, розповсюдження, імпорту з метою розповсюдження і застосування засобів для такого уникнення.

Державне регулювання та забезпечення охорони авторських прав здійснюється на основі національного та міжнародного законодавства. Реалізацію державної політики у сфері охорони авторського та суміжних прав забезпечує **центральный орган виконавчої влади у сфері інтелектуальної власності**. Фінансування його діяльності, здійснюється за рахунок державних коштів із бюджету країни. Як свідчить практика, цей орган виконує такі *функції*:

- реалізує моніторинг застосування і дотримання національного законодавства і міжнародних договорів у сфері авторського права і суміжних прав;
- веде облік організацій колективного управління після їх реєстрації, здійснює нагляд за діяльністю цих організацій і надає їм методичну допомогу;
- здійснює контроль за виконанням законодавства країни у сфері інтелектуальної власності;
- здійснює посередництво у переговорах і при вирішенні конфліктів між організаціями колективного управління і суб'єктами авторського та суміжних прав;
- забезпечує відтворювачів, імпортерів та експортерів примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм контрольними марками, веде Єдиний реєстр одержувачів контрольних марок;
- організовує приймання і розгляд заявок на державну реєстрацію прав автора на твори науки, літератури і мистецтва, а також на реєстрацію договорів,

- які стосуються прав авторів на твори, і здійснення їх реєстрації;
- забезпечує складання і періодичне видання каталогів усіх державних реєстрацій авторського права;
 - організує публікацію офіційного бюлетеня з питань охорони авторського права і суміжних прав;
 - забезпечує розробку і реалізацію освітніх програм у сфері охорони авторського права і суміжних прав;
 - представляє інтереси країни з питань охорони авторського права і суміжних прав у міжнародних організаціях відповідно до чинного законодавства;
 - виконує інші функції щодо державного регулювання захисту й передачі авторського та суміжних прав.

8.3. **Форми міжнародної передачі прав інтелектуальної власності**

Міжнародна передача прав інтелектуальної власності може здійснюватися у таких основних формах:

1) *патентна угода* — міжнародна торговельна угода, згідно з якою власник патенту передає свої права на використання покупцю патента. Переважно дрібні вузькоспеціалізовані фірми, які не в стані самі запровадити винахід у виробництво, продають патенти великим корпораціям;

2) *ліцензійна угода* — міжнародна торговельна угода, відповідно до якої власник винаходу чи технічних

знань надає іншій стороні дозвіл на використання у певних межах своїх прав на технологію;

3) *ноу-хау* — надання технічного досвіду і секретів виробництва, які включають знання технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги. Предметом купівлі-продажу в цьому випадку звичайно є незапатентовані винаходи, які мають комерційну цінність;

4) *інжиніринг* — надання технологічних знань, які необхідні для придбання, монтажу і використання куплених чи орендованих машин і обладнання. Вони включають широкий комплекс заходів із підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, проведення консультацій, нагляду, проектування, гарантійного і післягарантійного обслуговування.

Крім того, на комерційних умовах права інтелектуальної власності передаються між країнами в рамках договорів про промислове співробітництво, науково-технічну і виробничу кооперацію, інвестиційне співробітництво тощо. До заходів із міжнародної передачі прав інтелектуальної власності на некомерційній основі належать виставки, наукові конференції, симпозіуми, обмін публікаціями тощо.

Основною формою міжнародної передачі прав інтелектуальної власності є ліцензійна торгівля. Її предметом є патентні та безпатентні ліцензії на передачу винаходів, технологічного досвіду, промислових секретів і комерційних знань. У більшості випадків предметом купівлі-продажу є права на використання закордоном запатентованого винаходу. За способом передачі прав інтелектуальної власності ліцензійні угоди поділяють на *самостійні*, коли технологія чи технологічні знання

передаються незалежно від їх матеріального носія, і су-
путні, коли ліцензія надається в рамках ширшого кон-
тракту на поставку технологічного обладнання і надан-
ня інжинірингових послуг.

Ліцензії надаються на основі ліцензійної угоди, яка
встановлює вид ліцензії (патентна, безпатентна), харак-
тер і обсяг прав на використання технології (невинятко-
ва (проста), виняткова, повна), виробничу сферу і те-
риторіальні межі використання предмета ліцензії.

Патентна ліцензія — документ, який підтверджує
передачу права використання патенту без відповід-
ного ноу-хау.

Безпатентна ліцензія — документ, який підтверджує
право використовувати ноу-хау без патентів на винахід.

Невиняткова ліцензія — ліцензія, яка залишає
ліцензіару право надавати ліцензії на певну техноло-
гію й іншим ліцензіатам на конкретній території.

Виняткова ліцензія — ліцензія, яка передбачає мо-
нопольне право ліцензіата використовувати техноло-
гію, і відмову ліцензіара від самостійного використання
запатентованої технології і ноу-хау та їх продажу
на певній території.

Повна ліцензія — ліцензія, яка надає ліцензіату
виняткове право на використання патенту чи ноу-хау
протягом строку дії ліцензійного договору, і передбачає
відмову ліцензіара від самостійного використання
предмета ліцензії протягом цього строку.

Ліцензійні платежі — винагорода ліцензіару, яка
виплачується ліцензіатом за використання предмета
угоди.

Практикується декілька видів ліцензійних платежів:

1) **роялті** — періодичні відрахування від доходу
покупця протягом строку дії угоди, залежні від розмі-

ру прибутку, що отримує компанія від комерційного використання ліцензії. Роялті можуть встановлюватися у вигляді певних фіксованих відсоткових ставок і виплачуватися ліцензіатом через узгоджені проміжки часу — щорічно, щоквартально, щомісячно, до певної дати. Вони можуть нараховуватися, виходячи з обсягу прибутку, суми продажу, відпускної ціни і звичайно складають 3—5 %. Вищі ставки роялті встановлюються на перший рік дії угоди і при поставках товарів, вироблених на експорт;

2) паушальний платіж — зафіксований в угоді одночасний платіж, не пов'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, встановлюється попередньо на основі експертних оцінок. Цей тип платежу застосовується:

- при поставках комплектів обладнання, коли вартість технології включається у вартість обладнання;
- коли ліцензіат хоче уникнути контролю ліцензіара за подальшим використанням технології;
- коли існують побоювання відносно можливості переведення періодичних платежів закордон;

3) участь у прибутку — відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, отриманого ліцензіатом від комерційного використання предмета ліцензії. Переважно участь ліцензіара в прибутку ліцензіата фіксується на рівні до 30 % при наданні виняткової і 10 % — невиняткової ліцензії;

4) участь у власності — передача ліцензіатом ліцензіару частини акцій своїх підприємств як платіж за надання ліцензії. Цей вид оплати практикується ТНК, які намагаються встановити контроль за власністю тих іноземних підприємств, які використовують їх технологію.

Міжнародна передача прав інтелектуальної власності може здійснюватися і на безоплатній основі в рамках **міжнародного співробітництва** у сфері трансферу технологій, яке передбачає:

- укладення двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів про науково-технічне і технологічне співробітництво;
- залучення інвестицій у науково-технічний комплекс країни;
- сприяння запровадженню в країні міжнародних стандартів;
- передачу технологій у рамках науково-технічної і виробничої кооперації та інвестиційного співробітництва;
- забезпечення участі вітчизняних підприємств, установ і організацій у міжнародних виставках та ярмарках високотехнологічної продукції й технологій;
- участь у розвитку національних сегментів міжнародних інформаційних і комунікаційних систем із питань інтелектуальної власності та трансферу технологій.

Міжнародне співробітництво може здійснюватися в рамках **програм технічного сприяння та механізмів технічної допомоги**.

Міжнародні програми технічного сприяння здійснюються як у рамках міжнародних організацій, так і за двосторонніми угодами. Передбачають надання технічного сприяння країнам із перехідною економікою і країнам, що розвиваються, з метою підвищення їх технологічного рівня.

Технічне сприяння — надання країнам сприяння на платній чи безплатній основі у сферах технології процесів, продукції та управління.

В економічній сфері найчастіше технічне сприяння надається в розробці програм економічного розвитку, статистики, грошової і бюджетної політики, розвитку регіонів, техніко-економічного обґрунтування окремих проєктів.

Види технічної допомоги:

1) *технологічні гранти* — безплатна передача розвиненими країнами (донорами) технології, технологічних товарів або фінансових засобів на купівлю технології, навчання і перепідготовку персоналу. З боку отримувача допомоги гранти не передбачають фінансової участі, лише організаційні функції щодо прийому і розміщення технічної допомоги. Донор часто має право брати участь у розподілі допомоги і нагляді за її ефективністю через своїх представників;

2) *співфінансування технічного сприяння* — передбачає фінансову участь і отримувача допомоги, яка хоча й становить меншу частину фінансування проєкту, однак розглядається як свідчення зацікавленості уряду в ефективному використанні наданої йому країною технічної допомоги.

Технічне сприяння може бути дво- та багатостороннім.

Двостороннє технічне сприяння здійснюється в рамках угод між урядами країни-донора і країни-отримувача. Бюджети розвинених країн передбачають певні суми на надання технічного сприяння країнам, що розвиваються, у певних сферах, у розвитку яких часто зацікавлені й самі донори. В економічній і фінансовій сферах

найтипівшими формами технічної допомоги є підготовка і перепідготовка кадрів, надання комп'ютерної техніки, електронних систем обліку й управління, засобів банківських комунікацій, спрямування експертів-резидентів.

Багатостороннє технічне сприяння включає здійснення спільних проектів технічного сприяння декількома країнами стосовно однієї країни-отримувача. У цьому разі країни-донори надають окремі компоненти технології чи технологічного обладнання. До багатостороннього відносять і технічне сприяння по лінії міжнародних організацій, яке фінансується за рахунок внесків країн — членів програми технічного сприяння іншим членам, які його потребують. Технічна допомога від міжнародних організацій переважно виражається у відрядженні експертів у конкретних сферах у країни — отримувачі або в запрошенні спеціалістів із країн, що розвиваються, в штаб-квартири міжнародних організацій чи в їхні навчальні центри і проведення там консультацій чи семінарів.

Однією з перших міжнародних організацій, яка почала надавати технічну допомогу країнам, що розвиваються, стала Програма розвитку ООН (United Nations Development Program — UNDP). Програми технічної допомоги також здійснюють МВФ, Світовий банк, ОЕСР та ін.

8.4. Механізми державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності

Головною метою державного регулювання передачі прав інтелектуальної власності є забезпечення розвитку національного промислового і науково-технічного потенціалу, його ефективного використання для вирішення завдань соціально-економічного розвитку держави та забезпечення технологічності виробництва вітчизняної продукції з урахуванням світового досвіду, можливих соціально-економічних, технологічних і екологічних наслідків від застосування технологій та їх складових, сприяння розвитку виробництва, в якому використовуються новітні вітчизняні технології.

Система державного регулювання та охорони передачі технологій складається із відповідного державного органу та сукупності експертних, наукових, освітніх, інформаційних та інших державних закладів відповідної спеціалізації, що входять до сфери управління державного органу.

Держава в особі **центрального органу виконавчої влади у сфері інтелектуальної власності** забезпечує реалізацію державної політики у сфері охорони прав інтелектуальної власності, для чого виконує такі *функції*:

- організовує приймання заявок, проведення їх експертизи, приймає рішення щодо них;
- видає свідоцтва на інструменти захисту інтелектуальної власності, забезпечує їх державну реєстрацію;
- забезпечує опублікування офіційних відомостей про інструменти захисту інтелектуальної власності;

- здійснює міжнародне співробітництво у сфері правової охорони інтелектуальної власності та представляє інтереси України з питань охорони прав інтелектуальної власності в міжнародних організаціях відповідно до чинного законодавства;
- приймає в установленому порядку нормативно-правові акти у межах своїх повноважень;
- організовує інформаційну та видавничу діяльність у сфері правової охорони інтелектуальної власності;
- здійснює підготовку науково-дослідних робіт з удосконалення законодавства та організації діяльності у сфері правової охорони інтелектуальної власності;
- організовує роботу щодо перепідготовки кадрів державної системи правової охорони інтелектуальної власності;
- виконує інші функції.

Державне регулювання чи контроль за міжнародною передачею прав інтелектуальної власності може бути викликаний низкою причин, головні з яких пов'язані з конкурентною боротьбою на світовому ринку:

1) **намаганням втримати технологічне лідерство** — державна політика обмеження вивозу передової технології традиційно впливає з концепції технологічного лідерства, згідно з якою країна, що лідирує в тій чи іншій технологічній сфері, має відносну перевагу перед іншими країнами у виробництві технологічноємної продукції. Однак, технологічне лідерство передбачає вищий рівень витрат на робочу силу, підтримку патентів та ліцензій у силі, патентування винаходів закордоном.

Країни, які не намагаються завоювати технологічне лідерство будь-якою ціною, можуть просто скопіювати або придбати готову технологію чи вироблені з її допомогою товари;

2) **гарантуванням національної безпеки** — державний контроль спрямований, передусім, на попередження потрапляння технології виробництва озброєння і технології “подвійного призначення” в країни, уряди яких проводять ворожу політику чи стосовно яких існують дані про можливість переходу до такої політики в майбутньому;

3) **умовами міжнародних угод** — згідно з багатосторонніми угодами їх країни-учасниці вводять державний контроль за продажем технологій, які потенційно можуть бути використані для створення хімічної, бактеріологічної, ракетної зброї, оскільки ці види зброї підлягають забороні чи суворому міжнародному контролю. Також відповідно до міжнародних угод підлягає особливому контролю вивіз технологій і науково-технічної інформації, які можуть бути застосовані при створенні матеріалів, обладнання, що мають мирне призначення, але можуть бути використані для створення зброї масового знищення.

Пряме державне регулювання експорту та імпорту прав інтелектуальної власності здійснюється органами митного та прикордонного контролю. Держава може призупинити або заборонити імпорт чи експорт технологічних товарів, якщо є підозра про ввіз чи вивіз товарів із фальсифікованим товарним знаком, товарів, створених із порушенням авторських прав чи іншого порушення прав інтелектуальної власності.

Непряме державне регулювання передачі прав інтелектуальної власності здійснюється через державну

систему реєстрації патентів і товарних знаків. В окремих випадках для отримання права експортувати ту чи іншу технологію потрібний спеціальний дозвіл уряду. У більшості країн незаконна передача технології, яка підлягає державному контролю, резидентам інших країн вважається державним злочином і підпадає під кримінальну відповідальність.

Країни — отримувачі іноземної технології найчастіше регулюють її ввіз лише з огляду на законність і правопорядок, забороняючи імпорту певних видів технологій, які небезпечні для суспільства. Переважно державному контролю в тих чи інших формах підлягає ввіз технології виробництва зброї, хімічних товарів, наркотиків, спиртних напоїв. Багато країн обмежують імпорту технології з метою зниження іноземної конкуренції і збереження робочих місць.

Державне регулювання передачі технологій, а також захист та контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності сприяють збільшенню обсягів торгівлі ліцензіями та патентами, запровадженню технологічних нововведень і передачі й розповсюдженню технологій для взаємної вигоди виробників і споживачів, підвищують економічний та соціальний добробут.

В останні десятиліття в Україні активно впроваджуються нормативно-правові акти з питань регулювання передачі прав інтелектуальної власності. У 2001 р. було підписано Указ Президента “Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності в Україні”, у 2002 р. — затверджено Концепцію розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності, у 2006 р. набув чинності Закон “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій”, покликаний посилити захист інтелектуальної власності в Україні. Також захист окремих торговельних аспектів прав ін-

інтелектуальної власності охороняється такими Законами України:

1) **“Про авторське право і суміжні права”** від 23 грудня 1993 р., який охороняє особисті немайнові права і майнові права авторів та їх правонаступників, пов’язані зі створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва — авторське право, і права виконавців, виробників фонограм і відеограм та організацій мовлення — суміжні права;

2) **“Про охорону прав на промислові зразки”** від 23 грудня 1993 р., який регулює відносини, що виникають у зв’язку з набуттям і здійсненням права власності на промислові зразки в Україні;

3) **“Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”** від 23 грудня 1993 р., який охороняє права авторів на винаходи і корисні моделі;

4) **“Про охорону прав на зазначення походження товарів”** від 16 червня 1999 р., який визначає правові засади охорони прав на зазначення походження товарів в Україні та регулює відносини, що виникають у зв’язку з їх набуттям, використанням і захистом;

5) **“Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”** від 23 грудня 1993 р., який регулює відносини, що виникають у зв’язку з набуттям і здійсненням права власності на знаки для товарів і послуг в Україні.

На глобальному рівні регулювання міжнародної передачі технологій здійснюється в рамках СОТ за допомогою Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS), яка є одним із найважливіших досягнень Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів. TRIPS визначає загальні положення та основні принципи торгівлі правами інтелектуальної власності, зокрема, передбачає застосування

до іноземних суб'єктів ЗЕД — учасників міжнародної передачі технологій *національного режиму* (тобто режиму не менш сприятливого, ніж той, який надається національним економічним суб'єктам щодо охорони прав інтелектуальної власності) та *режиму найбільшого сприяння* (тобто режиму, однакового для всіх іноземних суб'єктів ЗЕД у сфері торгівлі технологіями).

Угода TRIPS подає та характеризує види прав інтелектуальної власності, окреслює сферу їх дії та використання, визначає інструменти захисту прав інтелектуальної власності.

Підписання у 1995 р. Угоди TRIPS можна вважати знаковою подією у сфері лібералізації та регулювання як міжнародних економічних відносин загалом, так і міжнародної передачі технологій зокрема. На цьому етапі вона охоплює практично всі торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, а її учасниками є переважна більшість країн світу.

Регулювання міжнародної передачі технологій на глобальному рівні здійснює й Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), створена у 1970 р. з метою захисту інтелектуальної власності у країнах-членах, а також для співробітництва з іншими відповідними міжнародними організаціями. Членство у ВОІВ мають 156 країн, у тому числі Україна.

Окремі сфери міжнародної передачі технологій регулюються міжнародними конвенціями: Паризькою конвенцією з охорони промислової власності, Бернською конвенцією з охорони творів літератури та мистецтва, Міжнародною конвенцією з охорони права виконавців, виробників фонограм та радіомовних організацій, Договором з інтелектуальної власності стосовно інтегральних мікросхем.

Запитання для обговорення

1. Як поділяють інструменти захисту промислової власності?
2. Для чого здійснюється охорона прав інтелектуальної власності? За допомогою яких інструментів здійснюється захист промислової власності?
3. Що таке "авторське право"? Суміжні права? Який строк їх захисту?
4. Яким чином можуть порушуватися авторське та суміжні права?
5. В яких формах здійснюється міжнародна передача прав інтелектуальної власності?
6. У разі надання ліцензії на використання технології фірми, яка прагне стати генеральним дистрибутором фірми-виробника, який вид ліцензійного платежу краще обрати?
7. В яких випадках, на Вашу думку, в ліцензійні угоди як вид ліцензійного платежу варто обумовлювати роялті, а в яких — паушальний платіж?
8. Для чого надаються програми технічного сприяння? На які країни і з якою метою вони спрямовані?
9. Керуючись якими міркуваннями держава може заборонити або призупинити експорт чи імпорт технологій?
10. Яким чином здійснюється регулювання міжнародної передачі прав інтелектуальної власності на глобальному рівні?

Список рекомендованої літератури

1. Закон України “Про авторське право і суміжні права” від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 13. — Ст. 64.

2. Закон України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” від 14 вересня 2006 р. № 143-V // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.

3. Закон України “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” від 23 грудня 1993 р. № 3687-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 7. — Ст. 32.

4. Закон України “Про охорону прав на зазначення походження товарів” від 16 червня 1999 р. № 752-XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 32. — Ст. 267.

5. Закон України “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” від 23 грудня 1993 р. № 3689-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 7. — Ст. 36.

6. Закон України “Про охорону прав на промислові зразки” від 23 грудня 1993 р. № 3688-XII // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 7. — Ст. 34.

7. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / За ред. Т. М. Циганкової.* — К.: КНЕУ, 2003. — С. 326—371.

8. *Киреев А. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособ. для вузов.* — М.: Международные отношения, 1998. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — С. 341—360.

9. *Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посіб.* — 2-ге вид., перероб. і доп. — Л.: Астролябія, 2006. — С. 223—248.

10. *Міжнародна економіка: Підручник* / За ред А. П. Румянцева. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 160—208.

11. *Угода* про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності / Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. — К.: Вимір; Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. — С. 336—369.

83. *Daszkowska M.* Usugi. Produkcja, rynek, marketing. — Warszawa: WN PWN, 1998. — S. 5—43.
84. *Hill T. P.* On Goods and Services // The Review of Income and Wealth. — 1977. — Series 23. — № 4. — P. 312—333.
85. *Hirsch S.* Services and Service Intensity in International Trade // Weltwirtschaftliches Archiv. — 1989. — Band 19. — P. 11—32.
86. *Kruszka M.* Usugi w handlu międzynarodowym // Wiadomoci statystyczne. — 2005. — № 2. — S. 56—70.
87. *Kunar A.* Usugi w handlu międzynarodowym. — Toru: Adam Marszaek, 2007. — 258 s.
88. *Kwiatkowski E.* Teoria trzech sektorów gospodarki. — Warszawa: PWN, 1980. — 346 s.
89. *Lange O.* Ekonomia polityczna. — Warszawa: PWN, 1978. — T. I. — S. 10—34.
90. *Mill J. S.* Principles of Political Economy. — London: Longmans, Green and Co., 1920. — 290 p.
91. *Ricardo D.* The Principles of Political Economy and Taxation. — London: J. M. Dent and Sons, 1948. — 316 p.
92. *Rogoziski K.* Usugi rynkowe. — Pozna: Akademia ekonomiczna w Poznaniu, 2000. — 245 s.
93. *Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. — London: J. M. Dent and Sons, 1977. — Book IV. — 248 p.
94. *Veblen T.* The Theory of the Leisure Class // <http://xroads.virginia.edu/%7EHYPER/VEBLEN/veblenhp.html>

УКРАЇНСЬКО-АНГЛІЙСЬКИЙ ТЛУМАЧНИЙ СЛОВНИК ТЕРМІНІВ ТА ПОЗНАЧЕНЬ

А

Авторське право — *copyright* — це виключне право автора літературного, аудіо-, відео- чи іншого твору на показ і відтворення своєї роботи

Антидемпінгове розслідування — *antidumping investigation* — розслідування, яке проводиться з метою визвлення факту продажу товарів за демпінговими цінами

Асоційована компанія — *associate company* — підприємства, в якому прями іноземний інвестор володіє до 50 % капіталу.

Б

Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, БАГІ — *Multilateral Investment Guarantee Agency. MIGA* — входить до групи Світового банку, засноване в 1988 р., членами є 149 країн. Метою створення було сприяння припливу інвестицій у країни, що розвиваються, особливо в їхню виробничу сферу.

Бар'єри нетарифні — *non-tariff barriers* — заходи зовнішньоторговельної політики, які обмежують ввіз і вивіз товарів (послуг) та які не відносяться до тарифних.

Бар'єри (стандарти) технічні — *technical barriers (standards)* — приховані методи зовнішньоторговельної політики, які передбачають, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з за кордону.

Бар'єри тарифні — *tariff barriers* — заходи зовнішньоторговельної політики, спрямовані на захист вітчизняних товаровиробників

від іноземної конкуренції та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому споживчому ринку.

В

Валютне обмеження — *exchange restriction* — інструмент валютного регулювання, який передбачає законодавчу чи адміністративну заборону, лімітування і регламентацію операцій резидентів і нерезидентів із золотом, валютою та іншими валютними цінностями.

Валютний кліринг — *exchange clearing* — міжурядова угода про взаємний залік зустрічних вимог і зобов'язань, який впливає із вартісної рівності товарних поставок і наданих послуг.

Валютний курс — *exchange rate* — співвідношення між грошовими одиницями двох країн, яке використовується для обміну валют при здійсненні валютних та інших економічних операцій.

Виграш від торгівлі — *gains from trade* — економічний ефект, який отримує кожна із країн — торговельних партнерів, якщо кожна з них спеціалізується на торгівлі тим товаром, у виробництві якого вона має порівняльну перевагу.

Вимога про вміст місцевих компонентів — *local content requirement* — інструмент прихованої зовнішньоторговельної політики, який полягає у встановленні частки проміжної продукції та компонентів вітчизняного виробництва у доданій вартості готової продукції вітчизняних виробників.

Винятки з національного режиму — *national treatment exception* — інструменти внутрішньої економічної політики, які дискримінують на внутрішньому ринку іноземних виробників товарів та послуг порівняно з вітчизняними.

Виробники вітчизняні — *domestic producers* — виробники товарів, послуг, які є резидентами певної країни.

Виробники іноземні — *foreign producers* — виробники товарів, послуг, які не є резидентами певної країни.

Вільна торгівля — *free trade* — режим, який виключає будь-яке втручання в зовнішньоекономічну діяльність.

Внутрішні податки та збори — *domestic taxes and charges* — інструмент прихованої зовнішньоторговельної політики, який полягає у встановленні податків і зборів для іноземних виробників місцевими (регіональними) органами влади.

Всесвітня організація інтелектуальної власності, ВОІВ — *World Intellectual Property Organization, WIPO* — створена у 1970 р. із метою захисту інтелектуальної власності у країнах-членах, а також для співробітництва з іншими відповідними міжнародними організаціями.

Г

Генеральна система преференцій, ГСП — *General System of Preferences, GSP* — прийнята на II Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 1968 р. система односторонніх преференцій, які надаються розвиненими країнами країнам, що розвиваються, з метою створення сприятливих умов для розвитку торгівлі останніх; передбачає найнижчі (часто навіть нульові) митні ставки.

Генеральна угода з тарифів та торгівлі, ГАТТ — *General Agreement on Tariffs and Trade, GATT* — багатостороння торговельна угода, яка регулює міжнародну торгівлю товарами, підписана 1947 р. 23 країнами (ГАТТ 1947), змінена та доповнена 1994 р. (ГАТТ 1994).

Генеральна угода з торгівлі послугами, ГАТС — *General Agreement on Trade in Services, GATS* — багатостороння торговельна угода в рамках СОТ, яка регулює міжнародну торгівлю послугами, набула чинності 1 січня 1995 р.

Географічні зазначення — *geographical indications* — це зазначення, які містять географічні назви чи будь-які знаки, символи, буквесполучення, які вказують на географічне місце походження товару.

Грошова база — *money base* — сума зобов'язань центрального банку (ЦБ) стосовно приватного сектору, яка відображається в його балансі й яку він має можливість контролювати; охоплює готівку в обігу і в касах комерційних банків, кошти у формі обов'язкових резервів і залишки на кореспондентських рахунках комерційних банків у ЦБ (у широкому значенні), або готівку в обігу й обов'язкові резерви комерційних банків у ЦБ (у вузькому значенні).

Грошова маса — *money stock (supply)* — це сукупність усіх грошових коштів, що знаходяться в економіці у готівковій і безготівковій формах та виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення.

Грошові агрегати — *monetary aggregates* — показники обсягу і структури грошової маси, які використовуються для оцінки кількісних змін грошового обігу і розробки адекватних заходів грошово-кредитного регулювання.

Грошово-кредитна політика — *monetary policy* — полягає у регулюванні грошової маси, забезпеченні її відповідності масі товарів і підтримці таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Група тридцяти (Г-30) — *G-30 countries* — незалежна недержавна некомерційна організація, створена у 1978 р. представниками (експертами) 30 ринків для усунення бар'єрів міжнародної торгівлі цінними паперами.

Д

Девальвація — *devaluation* — зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют чи міжнародних лічильних одиниць, а раніше і до золота.

Демпінг — *dumping* — це експорт товару з однієї країни до іншої за цінами, нижчими від нормальної вартості.

Демпінг валютний — *monetary dumping* — знецінювання національної валюти з метою масового експорту товарів за цінами, нижчими за світові.

Демпінг взаємний — *reciprocal dumping* — зустрічна торгівля двох країн одним і тим же товаром за заниженими цінами.

Демпінг зворотний — *reverse dumping* — завищення цін на експорт товарів на внутрішньому ринку.

Демпінг постійний — *persistent dumping* — постійний експорт товарів за ціною, нижчою від нормальної вартості.

Демпінг епізодичний — *sporadic dumping* — епізодичний продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами.

Демпінг хижацький — *predatory dumping* — тимчасове навмисне зниження експортних цін із метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін.

Демпінгова маржа — *dumping margin* — різниця між ціною, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який з країни-експортера продається у країні-імпортері (експортною ціною) та нормальною вартістю товару.

Державні закупівлі — *state (government) procurements* — закупівлі товарів та послуг державою чи від імені держави для її власних потреб; гарантують збут у певних обсягах продукції вітчизняним виробникам.

Державні органи регулювання — *state regulation bodies* — державні інституції, основними функціями яких є здійснювати регулювання економіки країни.

Диверсифікація валютних резервів — *diversification* — політика держав, банків, монополій, спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют із метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і захисту валютних втрат.

“Добровільне” обмеження експорту — *voluntary export restraint* — кількісне обмеження експорту, яке базується на зобов'язанні одного з торговельних партнерів обмежити або не збільшувати обсяги експорту, прийняте в рамках офіційних чи неофіційних домовленостей про встановлення квот на експорт товару.

Дочірня компанія — *subsidiary* підприємство, в якому прямий іноземний інвестор володіє понад 50 % капіталу.

Е

Експорт — *export* продаж товарів, який передбачає їх вивезення за межі митної території держави.

Експортна ціна — *export price* ціна, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який з країни експортера продається у країну-імпортера.

Експортне кредитування — *export credit* метод фінансової нетарифної зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державою розвитку національних виробників-експортерів.

Ембарго — *embargo* — повна заборона експорту чи імпорту товарів.

Ефективний митний тариф — *effective tariff rate* реальний рівень митного обкладення кінцевих імпортованих товарів, який враховує мита, що накладаються на імпорт проміжних товарів.

Є

Європейський Союз, ЄС — *European Union, EU* — економічний і валютний союз 27 європейських держав, засади якого

визначені у Маастрихтській угоді, яка набула чинності 1 листопада 1993 р.

З

Захист нерозголошеної інформації — *protection of undisclosed information* — це захист незаконного розголошення секретної ділової та комерційної інформації.

Заходи регулювання доступу до ринку — *market-access measures* — комплекс заходів, які обмежують або забороняють доступ іноземних послуг та іноземних виробників послуг до внутрішнього ринку країни та у більшості випадків мають форму кількісних обмежень.

Звичайні умови торгівлі — *normal terms of trade* — купівля-продаж товару на внутрішньому ринку держави-виробника чи експортера товару за ціною, яка складається із його середньозваженої собівартості та середньої норми прибутку, що визначаються із середньозважених виробничих, торговельних, адміністративних і загальних витрат.

Зовнішньоекономічна діяльність — *international activity* — діяльність суб'єктів господарської діяльності як резидентів, так і нерезидентів певної країни, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території цієї країни, так і за її межами.

І

Імпорт — *import* — ввіз товарів і (або) послуг на митну територію держави.

Інвестиції — *investments* — це сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки.

Інвестиції валові — *total investments* — це сукупний обсяг інвестицій за конкретний період, спрямованих на нове будівництво, придбання засобів праці та приріст товарно-матеріальних цінностей.

Інвестиції державні — *official (state) investments* — це вкладення капіталу, яке провадять центральні та місцеві органи влади й управління бюджетних, позабюджетних фондів і позичених коштів.

Інвестиції довгострокові — *long-term investments* — це вкладення капіталу на період понад один рік.

Інвестиції інноваційні — *innovation investments* — вкладення засобів у нематеріальні активи, пов'язані з інноваційною діяльністю.

Інвестиції іноземні — *foreign investments* — це вкладення капіталу іноземних громадян, юридичних осіб і держав.

Інвестиції короткострокові — *short-term investments* — це вкладення капіталу на період не більше одного року.

Інвестиції портфельні — *portfolio investments* — це опосередкована участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів іншими особами (фінансовими посередниками).

Інвестиції приватні — *private investments* — це вкладення коштів, які роблять громадяни і приватні підприємства.

Інвестиції прямі — *direct investments* — це безпосередня участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладанні коштів.

Інвестиції реальні — *actual investments* — це вкладення грошових коштів у реальні активи (матеріальні та нематеріальні).

Інвестиції спільні — *joint investments* — це вкладення юридичних осіб і громадян країни та іноземних держав.

Інвестиції фінансові — *financial investments* — вкладення грошових коштів у різні фінансові активи, передусім, у цінні папери для придбання прав на участь у діяльності інших фірм, боргових прав тощо.

Інвестиції чисті — *net investments* — це сума нових інвестицій, зменшена на суму амортизаційних відрахувань за деякий період часу.

Інвестиційна політика — *investment policy* — політика, яка містить у собі політику експорту та імпорту іноземних інвестицій, спрямована на збільшення обсягу вітчизняного виробництва товарів і послуг на рівні міжнародних стандартів, залучення передової технології, досвіду, ноу-хау, збільшення зайнятості населення та скорочення рівня безробіття, збільшення сукупного суспільного і національного доходу, просування експортних товарів (послуг) на закордонні ринки тощо.

Індекс впливу на ціни — *price impact index* — індекс, який показує співвідношення ціни світового ринку і внутрішньої ціни на товар, імпорт чи експорт якого не піддається нетарифним обмеженням; його недоліком є те, що не вся різниця між внутрішньою і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

Індекс покриття торгівлі — *trade coverage ratio* — індекс, який відображає вартісну частку експорту чи імпорту, покриту нетарифними обмеженнями; його недоліком є те, що він недооцінює вплив найінтенсивніших нетарифних бар'єрів.

Індекс частотності — *frequency index* — індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями; використовується для визначення рівня нетарифних обмежень, але не відображає відносної важливості обмеження окремих статей імпорту та їх ефективності для економіки.

Інжиніринг — *engineering* — надання технологічних знань, які необхідні для придбання, монтажу та використання куплених чи орендованих машин і обладнання.

К

Капітал — *capital* — фактор виробництва, накопичений запас засобів у виробничій, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ.

Квота — *quota* — кількісне обмеження обсягу продукції певного виду, що може бути завезена в країну чи вивезена з неї.

Квота глобальна — *global quota* — загальний кількісний ліміт імпорту тих чи інших товарів без розподілу їх за конкретними країнами, який відбувається при надходженні заявок від постачальників.

Квота експортна — *export quota* — обмеження кількості або обсягу вивезення товарів на певний період на глобальних, селективних і двосторонніх засадах.

Квота імпортна — *import quota* — обмеження кількості або обсягу імпорту товарів на певний період на глобальних, селективних і двосторонніх засадах.

Квота індивідуальна — *individual quota* — використовується для розподілу спільного ліміту ввезення якогось товару в країну між усіма основними країнами-експортерами на базі обсягу відповідних поставок за минулий період чи для певних країн в обмін на їхні зустрічні зобов'язання щодо імпорту.

Квота сезонна — *seasonal quota* — обмеження кількості ввезення сільськогосподарських товарів, яке застосовується переважно у період збирання врожаю в країні.

Квота тарифна — *tariff quota* — передбачають ввезення певної кількості товарів за пільговими ставками мита, а понад цю кількість — за звичайними, вищими ставками.

Кейнсіанство — *keynesianism* — економічна теорія, засновником якої є Дж. М. Кейнс, основні постулати якої полягають у впровадженні практики регулювання попиту, передбачає значне підвищення економічної ролі держави, що проводить антикризові заходи, підвищує ефективний попит, базується на принципі повної зайнятості.

Кількісні обмеження — *quantity restrictions* — адміністративний метод нетарифного державного регулювання зовнішньої торгівлі, що визначає кількість і номенклатуру товарів, імпорту та експорту яких підлягає квотуванню й ліцензуванню.

Комерційна присутність — *commercial presence* — угоди з надання послуг, в яких відбувається рух як продавця, так і покупця або рух самої послуги: постачальник через філію, представництво, дочірню компанію чи іншу структуру надає послуги на території іншої країни, де перебуває споживач.

Компонування (топографії) інтегральних мікросхем — *integrated circuit* — це схеми, мікрочипи, чипи на напівпровідниках, які забезпечують роботу електронного обладнання.

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

Л

“Лесе-фер” — *laissez faire* — політика державного невтручання в економіку і свободу конкуренції.

Лібералізація — *liberalization* — режим, який передбачає урядове втручання у зовнішньоекономічну сферу і водночас забезпечує рівні можливості для розвитку внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

Ліцензія — *license* — це спеціальний дозвіл, виданий компетентними державними органами на ввіз і (або) вивіз суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності певних товарів; може бути складовою частиною процесу квотування експортних чи імпорتنих операцій або бути самостійним інструментом державного регулювання; належить до кількісних засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Ліцензія автоматична — *automatically license* — дозвіл на ввіз чи вивіз певного товару в будь-яку країну світу, який надається

безперешкодно і використовується переважно для контролю при вивезеннях чи ввезеннях товару.

Ліцензія генеральна — *general license* — дозвіл на ввіз чи вивіз певного товару (товарів) з (до) певної країни (груп) країн протягом визначеного строку без обмеження кількості угод.

Ліцензія глобальна — *global license* — дозвіл на ввіз чи вивіз певного товару в будь-яку країну світу протягом встановленого строку без обмеження кількості або вартості товару.

Ліцензія експортна — *export license* — дозвіл на здійснення експортної операції протягом встановленого строку.

Ліцензія імпортна — *import license* — дозвіл на здійснення імпоротної операції протягом встановленого строку.

Ліцензія разова — *single license* — дозвіл на строк, необхідний для здійснення однієї зовнішньоекономічної операції, на ввіз чи вивіз певного товару, виданий компетентним державним органом конкретному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності на здійснення однієї зовнішньоекономічної угоди.

Ліцензування — *licensing* — регулювання зовнішньоекономічної діяльності за допомогою дозволів, які видаються відповідними органами державної влади з метою контролю та обмеження експорту чи імпорту визначених товарів.

М

Меркантилізм — *mercantilism* — основна течія економічної теорії, яка сформувалася у XVI—XVII ст., представники якої вважали, що держава повинна якомога більше продавати своїх товарів на зовнішніх ринках і якнайменше купувати чужих, що повинно б забезпечити позитивне сальдо торговельного балансу і створити умови для приросту національного багатства, тобто для економічного зростання країни. Багатство держави меркантилісти вбачали в накопиченні золота, срібла та коштовностей.

Митна вартість товару — *customs value* — ціна, що реально сплачена, або підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера за виконання певних умов: необмеженого переходу права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар; ціна угоди або реалізація самої угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик самого товару; частина прибутку у будь-

якому вигляді не повертається імпортером експортерів; експортер та імпортер не взаємозалежні.

Митна класифікація — *customs classification* — товарна номенклатура, яка полягає у прийнятті єдиної системи кодів товарів, використання електронної системи переказу даних, застосування однозначної статистичної реєстрації.

Митний тариф — *customs duty* — систематизований перелік ставок мит, встановлених для оподаткування експортних або імпортованих товарів.

Мито — *duty (tariff)* — обов'язковий грошовий збір, який накладається на товари під час перетину ними митної території країни.

Мито автономне — *autonomous duty* — мито, яке вводиться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни.

Мито адвалорне — *ad valorem duty* — спосіб нарахування мита, який полягає у стягненні мита у відсотках до митної вартості товару.

Мито антидемпінгове — *antidumping duty* — обов'язковий, індивідуально-безоплатний платіж податкового характеру, основні елементи якого визначаються під час спеціального розслідування, який стягується митними органами з публічною ціллю з імпортерів товарів, що ввозяться на митну територію країни за демпінговими цінами, які заподіюють шкоду промисловості національної економіки.

Мито експортне — *export duty* — мито, яке накладається на експортні товари під час їх вивозу за межі митної території держави.

Мито змінне — *variable duty* — мито, ставки якого можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках, наприклад, у зв'язку зі зміною рівня світових цін.

Мито імпортне — *import duty* — мито, яке нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави.

Мито комбіноване — *combined duty* — спосіб нарахування мита, який полягає у поєднанні адвалорного та специфічного способів стягнення.

Мито компенсаційне — *countervailing duty* — мито, яке застосовується щодо імпорту тих товарів, під час виробництва яких використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів.

Мито конвенційне — *conventional duty* — мито, яке встановлюється на основі дво- або багатосторонніх угод між країнами, в яких передбачається надання на взаємній основі режиму найбільшого сприяння.

Мито номінальне — *nominal duty* — мито, ставки якого вказані у митному тарифі.

Мито постійне — *constant duty* — мито, ставки якого встановлюються органами державної влади і не можуть змінюватися залежно від обставин.

Мито преференційне — *preferential duty* — пільгове мито, яке встановлюється на основі багатосторонніх угод на товари, що походять із країн, які користуються торговельними преференціями.

Мито сезонне — *seasonal duty* — мито, яке застосовується для регулювання торгівлі продукцією сезонного характеру, в основному сільськогосподарською.

Мито специфічне — *specific duty* — спосіб нарахування мита, який полягає у стягненні мита у встановленому грошовому розмірі за одиницю товару.

Мито транзитне — *transit duty* — мито, яке накладається на товари, які перевозяться транзитом через територію держави.

Міжнародна організація комісій з цінних паперів, МОКЦП — *International Organization of Securities Commissions, IOSCO* — створена у 1974 р. як Міжамериканська асоціація комісій з цінних паперів, координує діяльність світового ринку капіталів та об'єднує комісії з цінних паперів понад 120 країн світу.

Міжнародна організація стандартизації, ІСО — *International Standard Organization, ISO* — створена у 1946 р. з метою впровадження стандартизації практично всіх сфер економічної активності, за винятком стандартів в електротехніці й електроніці, а також стандартів у галузі телекомунікацій.

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів — *International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID* — створений у 1966 р., членом є 131 країна, метою є участь у розв'язанні можливих спірних питань у процесі здійснення інвестиційної діяльності, також надає консультації, проводить дослідницьку роботу та здійснює випуск видань із питань правового регулювання іноземних інвестицій.

Монетаризм — *monetarism* — економічна теорія, основоположником якої є М. Фрідмен; передбачає: різке обмеження втручання держави в економіку, основою діяльності є вільний

ринку, вільна конкуренція, ринкове саморегулювання; нехтування національними особливостями, глобальну інтеграцію у світову економіку та забезпечення належним чином національних інтересів держави; беззастережну лібералізацію економічних відносин і зовнішньої торгівлі.

Н

Національний режим — *national treatment* — надання однакових і рівних умов для ведення економічної діяльності як для національних, так і для іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Нерезиденти — *non-residents* — особи, які не є громадянами певної країни, мають громадянство іншої країни, або особи без громадянства; підприємства, зареєстровані на території інших держав.

Нетарифне регулювання — *non-tariff regulation* — рішення центральних органів державного управління, що включають методи реалізації відповідних законів, постанов та інших нормативних актів (крім заходів митно-тарифного характеру), які впливають на експорт та імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни і конкурентоспроможність товарів, регламентуючи переміщення через митний кордон товарів вітчизняного виробництва при експорті та товарів іноземного походження при імпорті, включаючи різний режим для товарів з різних країн.

Ноу-хау — *know how* — надання технічного досвіду і секретів виробництва, які включають знання технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги.

О

Операції на відкритому ринку — *open market operations* — купівля-продаж центральним банком цінних паперів, що впливає на розміри ресурсів комерційних банків і тим самим визначає їх можливість у видачі кредитів.

П

Патент — *patent* — свідоцтво, яке видається компетентним державним органом винахіднику і засвідчує його пріоритет, авторство і право власності на винахід.

Підприємство з іноземними інвестиціями — *direct investment enterprise* — це підприємство будь-якої організаційно-правової форми, в якому іноземний інвестор є власником не менше 10 % звичайних акцій або їхнього еквівалента в неакціонерному підприємстві, або має право голосу в акціонерному підприємстві.

Політика валютна — *exchange rate (currency) policy* — сукупність заходів, що реалізуються державою у сфері міжнародних валютних відносин відповідно до її поточних і стратегічних цілей.

Політика грошово-кредитна — *monetary policy* — сукупність заходів, які спрямовані на регулювання грошової маси, забезпечення її відповідності масі товарів і підтримці таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Політика дисконтна (облікова) — *discount policy* — одна із форм грошово-кредитної політики центральних банків, спрямована на регулювання економіки країни шляхом підвищення чи зниження відсоткових (дисконтних) ставок з метою впливу на попит та пропозицію позичкового капіталу, темп інфляції, а також на стан платіжного балансу і валютний курс.

Політика довгострокова — *long-term policy* — здійснення довгострокових структурних змін у зовнішньоекономічному механізмі.

Політика експансіоністська — *expansionary (easy-money) policy* — грошово-кредитна політика, яка супроводжується розширенням масштабів кредитування та збільшенням кількості грошей в обігу.

Політика експортна — *export policy* — зовнішньоторговельна політика, яка спрямована на реалізацію конкурентоспроможних товарів на світовому ринку та стимулювання їх виробництва.

Політика зовнішньоекономічна — *international economic policy* — цілеспрямована діяльність держави щодо формування і використання зовнішньоекономічних зв'язків, спрямована на забезпечення національних економічних інтересів у сфері розвитку та взаємодії національних економік загалом і національних суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема.

Політика зовнішньоінвестиційна — *investment policy* — сукупність заходів, за допомогою яких здійснюється регулювання імпорту та експорту капіталовкладень і вирішуються завдання

збільшення обсягу вітчизняного виробництва товарів і послуг на рівні міжнародних стандартів, залучення передової технології, досвіду, ноу-хау, збільшення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття, збільшення сукупного суспільного і національного доходу, просування експортних товарів на закордонні ринки, розвиток закордонного виробництва для отримання прибутків або для забезпечення гарантованого постачання на ринок імпортованих товарів, зміцнення банківської сфери і підвищення ефективності валютних операцій тощо.

Політика зовнішньоторговельна — *trade policy* — комплекс заходів щодо встановлення та регулювання відносин з іноземними державами в галузі зовнішньоторговельної діяльності, що охоплюють міжнародний обмін товарами.

Політика імпорту — *import policy* — зовнішньоторговельна політика, яка спрямована на регулювання ввезення іноземних товарів (робіт, послуг).

Політика поточна — *short-term policy* — сукупність заходів, спрямованих на повсякденне, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, торговельних операцій, інвестиційної, грошово-кредитної і валютної діяльності.

Політика рестрикційна — *contractionary (tight-money) policy* — грошово-кредитна політика, спрямована на встановлення жорсткіших умов і обмеження обсягу кредитних операцій з метою скорочення грошової маси в обігу.

Послуга — *service* — діяльність, безпосередньо чи опосередковано пов'язана зі задоволенням людських потреб, але яка не служить безпосередньо виробництву товарів.

Послуги нефакторні — *non-factor services* — послуги, які не пов'язані безпосередньо з факторами виробництва: транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги.

Послуги факторні — *factor services* — платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва, передусім, капіталу і робочої сили: прибутки на інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата, виплачена нерезидентам.

Преференції — *preferences* — сприятливі умови, пільги, поступки, які надаються однією країною іншій чи групі країн на одно-, дво- чи багатосторонній основі.

Присутність фізичних осіб — *presence on natural persons* — угоди з надання послуг, в яких для надання послуги виробник рухається до споживача (мобільність продавця) для надання йому послуг.

Промисловий зразок — *industrial designs* — це форма, малюнок, розфарбування промислового виробу, які визначають його зовнішній вигляд і призначені для задоволення естетичних і функціональних потреб.

Протекціонізм — *protectionism* — сукупність заходів, за допомогою яких держава, з одного боку, захищає певні галузі національної економіки від конкуренції іноземних партнерів, а з іншого — стимулює національних виробників експортоорієнтованої продукції.

Р

Ревальвация — *revaluation* — підвищення курсу національної валюти щодо іноземних валют чи міжнародних лічильних одиниць, а раніше і до золота.

Режим найбільшого сприяння, РНС — *most favored nation treatment, MFNT* — режим, який передбачає надання рівних можливостей, привілеїв та рівноправних стосунків усім іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності.

Резерви обов'язкові — *legal reserves* — визначені певні суми коштів, які комерційні банки зобов'язані зберігати в центральному банку.

Резиденти — *residents* — особи, які мають громадянство певної країни, підприємства, організації, зареєстровані на території цієї країни.

Реінвестиції — *reinvestments* — повторні інвестиції за рахунок використання прибутку, отриманого від первинного вкладення капіталу.

Репатріація прибутку — *repatriation of profit* — переказ прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій.

С

Світова організація торгівлі, СОТ — *World Trade Organization, WTO* — міжнародна регулююча економічна організація, заснована 15 квітня 1994 р. у Марракеші (Марокко) в результаті Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів; почала функціонувати з 1 січня 1995 р.

Спільне підприємство — *joint venture* — підприємство, створене за участю як вітчизняного, так й іноземного капіталу.

Споживання за кордоном — *consumption abroad* — угоди з надання послуг, які базуються на мобільності покупця — покупець-резидент однієї країни приїжджає до продавця-резидента іншої країни, щоб отримати чи придбати послуги.

Стимулювання інвестицій — *investment encouragement* — комплекс заходів, які здійснює держава в особі компетентних органів, із метою сприяння підвищенню інвестиційної активності іноземних суб'єктів економічної діяльності.

Страховання інвестицій — *investment insurance* — інструмент державного регулювання інвестиційної діяльності, який передбачає страхування та захист іноземних інвестицій від комерційних і некомерційних ризиків.

Субсидія — *subsidy* — форма втручання держави в економічну діяльність, яка призводить до зміни цін на товари або фактори виробництва, а, отже, до зміни умов конкуренції на користь окремих підприємств-експортерів або сфер експортної діяльності; включає не тільки бюджетне фінансування поточних витрат і податкові пільги, але й державний контроль над цінами; сприяння щодо виходу на світові ринки; покриття або списання збитків суб'єктів експортної діяльності; надання підприємствам державних гарантій для отримання кредитів.

Субсидія внутрішня — *domestic subsidy* — надаються вітчизняним виробникам продукції, яка конкурує на внутрішньому ринку з імпортною.

Субсидія експортна — *export subsidy* — трансферти з боку держави, які надаються вітчизняним виробникам експортної продукції.

Субсидія "жовта" — *"yellow" subsidy* — субсидії, застосування яких дозволено, але при цьому держава, якій нанесено суттєві збитки в результаті застосування субсидій, має право на прийняття відповідних заходів; надаються для допомоги у просуванні підприємств на нові ринки; у разі зазнання збитків підприємством; з метою виконання більш розгалужених соціально-економічних завдань, зокрема, для підготовки працівників або розвитку інфраструктури та ін.

Субсидія "зелена" — *"green" subsidy* — субсидії, застосування яких правомірне й які не дають права на прийняття відповідних заходів; відносять стимулювання проведення промислових досліджень і попередньої конкурентоспроможної дослідницької діяльності; сприяння регіональному розвитку; сприяння

приведенню існуючих потужностей у відповідність до нових вимог довкілля.

Субсидія прихована — *non-direct subsidy* — це прихована дотація вітчизняним виробникам-експортерам через надання пільг зі сплати податків, пільгові умови страхування, позик за ставкою, нижчою від ринкової (пільгові кредити), повернення імпортованих мит тощо.

Субсидія пряма — *direct subsidy* — безпосереднє надання коштів вітчизняним виробникам-експортерам при їх виході на зовнішній ринок.

Субсидія "червона" — *"red" subsidy* — субсидії, застосування яких не допускається (наприклад, прямі експортні субсидії).

Суміжні права — *related rights* — права, які виникають унаслідок факту виконання твору, виробництва фонограми чи відеограми, оприлюднення передачі теле- чи радіомовлення.

Т

Тарифна ескалація — *tariff escalation* — підвищення рівня митного обкладення товарів при зростанні їх доданої вартості.

Теорія абсолютних переваг — *absolute advantage theory* — країна експортує ті товари, у виробництві яких вона має абсолютну перевагу, та імпортує ті товари, у виробництві яких абсолютну перевагу має країна — торговельний партнер.

Теорія порівняльних переваг — *comparative advantage theory* — якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими, то торгівля буде взаємовигідною для всіх країн незалежно від того, чи виробництво в одній з них абсолютно ефективніше, ніж в інших.

Територія взаємного попиту — *reciprocal demand theory* — ціна імпортованого товару визначається ціною товару, який експортується, щоб оплатити імпорт, тому кінцеве співвідношення цін у міжнародній торгівлі зумовлюється внутрішнім попитом на товари в кожній із країн-партнерів.

Технічне сприяння — *technical assistance* — надання країнам сприяння на платній чи безоплатній основі у сферах технології процесів, продукції та управління.

Технічні бар'єри — *technical barriers* — приховані методи торгової політики, які передбачають, що національні технічні,

адміністративні та інші норми й правила побудовані так, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону.

Технологічні гранти — *technological co-operation grants* — безоплатна передача розвиненими країнами (донорами) технології, технологоемних товарів або фінансових засобів на купівлю технології, навчання і перепідготовку персоналу.

Технологія — *technology* — результат інтелектуальної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та (або) реалізації й зберігання продукції, надання послуг.

Товар — *commodity good* — предмет, вироблений із метою обміну, який задовільняє певну суспільну потребу.

Товарний знак — *trade mark* — це будь-яке позначення або сполучення позначень, яке використовується для індивідуалізації виробника товару або послуги і який не може бути використаний іншими компаніями без офіційного дозволу власника.

Торгівля товарами — *merchandise trade* — купівля-продаж предметів, цінність яких встановлюється в процесі їх обміну на інші предмети.

Торговельне сальдо — *trade balance* — різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту країни.

Торговельний обіг — *trade turnover* — сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Транскордонне постачання — *cross-border supply* — угоди з надання послуг, у яких виробник і споживач не змінюють свого місцезнаходження: послуги надаються фірмою-виробником в одній країні, а споживач перебуває в іншій.

У

Умови про вміст місцевих компонентів — *local content requirement* — визначають частку проміжної продукції та компонентів вітчизняного виробництва у доданій вартості готової продукції вітчизняних виробників.

Урядова установа — *government agency* — орган виконавчої влади, створений державою з метою виконання певних визначених законодавством функцій з регулювання та контролю того чи іншого виду діяльності.

Ф

Філія — *branch plant* — підприємство, яке повністю належить іноземному інвестору.

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

Форум європейських комісій з цінних паперів, ФСКЦП — *Forum of European Securities Commissions, FESCO* — створений у 1997 р., метою є поліпшення захисту інвестора, підвищення цілісності та прозорості ринків капіталу.

Ц

Цінні папери — *securities* — належним чином оформлені документи, які підтверджують право на певне майно або грошову суму.

Цінні папери акціонерні — *equity securities* — капіталовкладення в іноземні цінні папери, які виступають у формі різних видів акцій.

Цінні папери боргові — *debt securities* — капіталовкладення в іноземні цінні папери, які виступають у формі облігацій, простих і казначейських векселів, боргових розписок, депозитних сертифікатів, банківських акцептів, фінансових деривативів тощо.

Ч

Численні валютні курси — *multiple exchange rates* — інструмент валютної політики держави, який передбачає запровадження декількох різних обмінних курсів для різних операцій.

Ш

Швидкість обігу грошей — *velocity of money* — кількість перерахувань коштів від одних суб'єктів ринку до інших, які здійснюються за одиницю часу.

Шкода — *injury* — розмір збитків, які понесли виробники країни-імпортера внаслідок імпорту товарів за демпінговими цінами чи імпорту товарів, вироблених у країні-експортері зі застосуванням субсидій.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Декрет Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю”¹

Цей Декрет установлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Розділ I

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 1. Визначення термінів

Терміни, що використовуються в цьому Декреті, мають таке значення:

1) “валютні цінності”:

валюта України — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках в банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України; платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові

¹ Відомості Верховної Ради. — 1993. — № 17. — Ст. 184.

та банківські документи), виражені у валюті України; іноземна валюта — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України; платіжні документи та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах; (Абзац п'ятий пункту 1 статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом № 932-ХІV (932-14) від 14.07.99) банківські метали -- це золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів. (Абзац шостий пункту 1 статті 1 у редакції Закону № 932-ХІV (932-14) від 14.07.99);

Для цілей цього Декрету надалі під термінами:

“валюта України” розуміється як власне валюта України, так і платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті України; “іноземна валюта” розуміється як власне іноземна валюта, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах; (Абзац дев'ятий пункту 1 статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом № 932-ХІV (932-14) від 14.07.99);

2) “валютні операції”:

операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України; операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей;

3) “уповноважений банк” — будь-який комерційний банк, офіційно зареєстрований на території України, що має ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій,

а також здійснює валютний контроль за операціями своїх клієнтів;

4) “конвертована валюта” — іноземна валюта, що віднесена до цієї категорії Національним банком України;

5) “резиденти”:

фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність на підставі законів України; дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності;

6) “нерезиденти”:

фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України; розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їх філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

Розділ II ОПЕРАЦІЇ З ВАЛЮТНИМИ ЦІННОСТЯМИ

Стаття 2. Право власності на валютні цінності

1. Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться на території України. Резиденти мають право бути власниками також валютних цінностей,

що знаходяться за межами України, крім випадків, передбачених законодавчими актами України.

2. Резиденти і нерезиденти мають право здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, встановлених цим Декретом та іншими актами валютного законодавства України.

Стаття 3. Статус валюти України

1. Валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України, який приймається без обмежень для оплати будь-яких вимог та зобов'язань, якщо інше не передбачено цим Декретом, іншими актами валютного законодавства України.

2. Порядок ввезення, переказування і пересилання з-за кордону, а також вивезення, переказування і пересилання за кордон резидентами і нерезидентами валюти України визначається Національним банком України. Суми у валюті України, що були вивезені, переказані, переслані на законних підставах за кордон, можуть бути вільно ввезені, переслані, переказані назад в Україну.

Стаття 4. Порядок використання надходжень у іноземній валюті

1. (Пункт 1 статті 4 виключено на підставі Закону № 295/97-вр від 03.06.97)

2. (Пункт 2 статті 4 виключено на підставі Закону № 295/97-вр від 03.06.97)

3. (Пункт 3 статті 4 виключено на підставі Закону № 295/97-вр від 03.06.97)

4. Уповноважені банки зобов'язані купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України за дорученням і за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів, які випливають з абзаців четвертого, п'ятого, шостого підпункту "а" пункту 4 статті 5 цього Декрету.

5. Національний банк України зобов'язаний проводити політику, спрямовану на підтримання валюти України, і з цією метою може виступати суб'єктом міжбанківського валютного ринку України.

Стаття 5. Ліцензії Національного банку України

1. Національний банк України видає індивідуальні та генеральні ліцензії на здійснення валютних операцій, які підпадають під режим ліцензування згідно з цим Декретом.

2. Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення

валютних операцій, що не потребують індивідуальної ліцензії, на весь період дії режиму валютного регулювання.

3. Уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, що одержали генеральну ліцензію Національного банку України на здійснення операцій, пов'язаних з торгівлею іноземною валютою, мають право відкривати на території України пункти обміну іноземних валют, у тому числі на підставі агентських угод з іншими юридичними особами — резидентами.

4. Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для здійснення такої операції. Індивідуальної ліцензії потребують такі операції:

а) вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей, за винятком: вивезення, переказування і пересилання за межі України фізичними особами — резидентами іноземної валюти на суму, що визначається Національним банком України; вивезення, переказування і пересилання за межі України фізичними особами — резидентами і нерезидентами іноземної валюти, яка була раніше ввезена ними в Україну на законних підставах; платежів у іноземній валюті, що здійснюються резидентами за межі України на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, за винятком оплати валютних цінностей та за договорами (страховими полісами, свідоцтвами, сертифікатами) страхування життя; (Абзац четвертий підпункту "а" пункту 4 статті 5 із змінами, внесеними згідно із Законом № 2745-III (2745-14) від 04.10.2001) платежів у іноземній валюті за межі України у вигляді процентів за кредити, доходу (прибутку) від іноземних інвестицій; вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на території України, в разі припинення інвестиційної діяльності;

б) ввезення, переказування, пересилання в Україну валюти України, за винятком випадків, передбачених пунктом 2 статті 3 цього Декрету;

в) надання і одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни і суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі;

г) використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави;

д) розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладках за межами України, за винятком: відкриття фізичними особами —

резидентами рахунків у іноземній валюті на час їх перебування за кордоном; відкриття кореспондентських рахунків уповноваженими банками; відкриття рахунків у іноземній валюті резидентами, зазначеними в абзаці четвертому пункту 5 статті 1 цього Декрету;

е) здійснення інвестицій за кордон, у тому числі шляхом придбання цінних паперів, за винятком цінних паперів або інших корпоративних прав, отриманих фізичними особами — резидентами як дарунок або у спадщину.

5. Одержання індивідуальної ліцензії однією із сторін валютної операції означає також дозвіл на її здійснення іншою стороною або третьою особою, яка має відношення до цієї операції, якщо інше не передбачено умовами індивідуальної ліцензії.

6. Порядок і терміни видачі ліцензій, перелік документів, необхідних для одержання ліцензій, а також підстави для відмови у видачі ліцензій визначаються Національним банком України.

Відмова у видачі Національним банком України ліцензії може бути оскаржена в суді або в арбітражному суді.

Стаття 6. Порядок організації торгівлі іноземною валютою

1. Торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами — юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, що одержали ліцензію на торгівлю іноземною валютою Національного банку України, виключно на міжбанківському валютному ринку України. Структура міжбанківського валютного ринку, а також порядок та умови торгівлі іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку визначаються Національним банком України.

2. Уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, що одержали ліцензію Національного банку України:

а) від свого імені купують і продають іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України за дорученням і за рахунок резидентів і нерезидентів;

б) мають право від свого імені і за свій рахунок купувати іноземну валюту готівкою у фізичних осіб — резидентів і нерезидентів, а також продавати її фізичним особам — резидентам.

3. Резиденти і нерезиденти — фізичні особи мають право продавати іноземну валюту уповноваженим банкам та іншим кредитно-фінансовим установам, які одержали ліцензію Національного банку України, або за їх посередництвом — іншим фізичним особам — резидентам.

4. Фізичні особи — резиденти мають право купувати іноземну валюту в уповноважених банках та інших кредитно-фінансових установах, що одержали ліцензію Національного банку України, або за їх посередництвом — у інших фізичних осіб — резидентів і нерезидентів.

Стаття 7. Порядок організації розрахунків у іноземній валюті

У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обігу використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються лише через уповноважені банки.

Наймодавці-нерезиденти здійснюють оплату праці резидентів виключно в валюті України готівкою або у безготівковій формі. (Частина друга статті 7 в редакції Закону № 139/95-вр від 11.04.95)

Здійснення розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обігу у валюті України допускається за умови одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України.

Стаття 8. Валютний (обмінний) курс

1. Для валютних операцій використовуються валютні (обмінні) курси іноземних валют, виражені у валюті України, курси валютних цінностей в іноземних валютах, а також у розрахункових (клірингових) одиницях. Зазначені курси встановлюються Національним банком України за погодженням з Кабінетом Міністрів України. (Пункт 1 статті 8 в редакції Закону № 3651-12 від 25.11.93)

2. Національний банк України може встановлювати граничні розміри маржі за операціями на міжбанківському валютному ринку України уповноважених банків та інших кредитно-фінансових установ, що одержали ліцензію Національного банку України, за винятком операцій, пов'язаних із строковими (ф'ючерсними) угодами.

Стаття 9. Зобов'язання щодо декларування валютних цінностей та іншого майна

1. Валютні цінності та інше майно резидентів, яке перебуває за межами України, підлягає обов'язковому декларуванню у Національному банку України.

Порядок і терміни декларування встановлюються Національним банком України.

2. Національний банк України гарантує таємницю інформації, зазначеної в пункті 1 цієї статті, відповідно до положень статті 52 Закону України "Про банки і банківську діяльність" (872-12).

Стаття 10. Звітність про валютні операції

1. Порядок, види, форми і терміни подання звітності резидентами і нерезидентами про їх валютні операції визначаються Національним банком України за погодженням з Міністерством статистики України з урахуванням чинного законодавства України.

2. Несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції тягне за собою відповідальність, передбачену статтею 16 цього Декрету.

Розділ III

**ПОВНОВАЖЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ І ФУНКЦІЇ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ У СФЕРІ ВАЛЮТНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ І ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ**

Стаття 11. Повноваження Національного банку України та Кабінету Міністрів України у сфері валютного регулювання

1. Національний банк України у сфері валютного регулювання: здійснює валютну політику, виходячи з принципів загальної економічної політики України; складає разом з Кабінетом Міністрів України платіжний баланс України; контролює дотримання затвердженого Верховною Радою України ліміту зовнішнього державного боргу України; визначає у разі необхідності ліміти заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам; видає у межах, передбачених цим Декретом, обов'язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України; нагромаджує, зберігає і використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики; видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їх скасування; установлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених у іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях, згідно із статтею 8 цього Декрету; установлює за погодженням з Міністерством статистики України єдині форми обліку, звітності та документації про валютні операції, порядок контролю за їх достовірністю та своєчасним поданням; за-

безпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків.

2. Кабінет Міністрів України у сфері валютного регулювання: визначає і подає на затвердження до Верховної Ради України ліміт зовнішнього державного боргу України; бере участь у складанні платіжного балансу України; забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей; забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України згідно із статтею 14 цього Декрету; визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обігу з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, які використовуються у неторговельному обігу з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України.

Стаття 12. Сфера валютного контролю

1. Валютні операції за участю резидентів і нерезидентів підлягають валютному контролю.

Валютному контролю підлягають також зобов'язання щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, які випливають з пункту 1 статті 9 цього Декрету.

2. Органи, що здійснюють валютний контроль, мають право вимагати і одержувати від резидентів і нерезидентів повну інформацію про здійснення ними валютних операцій, стан банківських рахунків в іноземній валюті у межах повноважень, визначених статтею 13 цього Декрету, а також про майно, що підлягає декларуванню згідно з пунктом 1 статті 9 цього Декрету.

Стаття 13. Функції державних органів і банківської системи України у сфері валютного контролю

1. Національний банк України є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених цим Декретом до компетенції інших державних органів; забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю згідно з цим Декретом та іншими актами валютного законодавства України.

2. Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами через ці банки.

3. Державна податкова інспекція України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами на території України.

4. Міністерство зв'язку України здійснює контроль за додержанням правил поштових переказів та пересилання валютних цінностей через митний кордон України.

5. Державний митний комітет України здійснює контроль за додержанням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

Розділ IV

ІНШІ ПИТАННЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Стаття 14. Державний та місцеві валютні фонди

1. Кабінет Міністрів України формує Державний валютний фонд України за рахунок коштів державного бюджету України у межах сум видатків, затверджених Верховною Радою України, шляхом купівлі валютних цінностей на міжбанківському валютному ринку України або за погодженням з Національним банком України на міжнародному валютному ринку та одержання кредитів у іноземній валюті в межах затвердженого Верховною Радою України ліміту зовнішнього державного боргу України, а також за рахунок інших надходжень, передбачених чинним законодавством.

2. Рада Міністрів Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, виконавчі комітети місцевих Рад народних депутатів формують відповідно республіканський (Республіки Крим) та місцеві валютні фонди шляхом придбання іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України за рахунок коштів відповідних бюджетів у межах затверджених Верховною Радою Республіки Крим, Радами народних депутатів сум видатків, а також за рахунок інших надходжень, передбачених чинним законодавством, і виступають розпорядниками коштів цих валютних фондів.

Стаття 15. Офіційні валютні резерви

Офіційні валютні резерви створюються, утримуються і використовуються Національним банком України для підтримання валютного (обмінного) курсу валюти України.

Стаття 16. Відповідальність за порушення валютного законодавства

1. Незаконні скуповування, продаж, обмін чи використання валютних цінностей як засобу платежу або як застави, тобто вчинення цих дій без відповідного дозволу (ліцензії), якщо відповідно до цього Декрету та інших актів валютного законодавства наявність такого дозволу (ліцензії) є обов'язковою, тягнуть за собою адміністративну або кримінальну відповідальність згідно з чинним законодавством України. (Пункт 1 статті 16 в редакції Закону № 3891-12 від 28.01.94)

2. До резидентів, нерезидентів, винних у порушенні правил валютного регулювання і валютного контролю, застосовуються такі міри відповідальності (фінансові санкції): за здійснення операцій з валютними цінностями, що передбачені пунктом 2 статті 5 цього Декрету, без одержання генеральної ліцензії Національного банку України — штраф у сумі, еквівалентній сумі (вартості) зазначених валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких операцій, з виключенням банку із Республіканської книги реєстрації банків або без такого виключення; за здійснення операцій з валютними цінностями, що потребують одержання ліцензії Національного банку України згідно з пунктом 4 статті 5 цього Декрету, без одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України — штраф у сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких операцій; за торгівлю іноземною валютою банками та іншими кредитно-фінансовими установами без одержання ліцензії Національного банку України та (або) з порушенням порядку й умов торгівлі валютними цінностями на міжбанківському валютному ринку України, встановлених Національним банком України, — штраф у сумі, еквівалентній сумі (вартості) зазначених валютних цінностей, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких операцій, з виключенням банку із Республіканської книги реєстрації банків або без такого виключення; за невиконання уповноваженими банками обов'язків, передбачених пунктом 4 статті 4 та пунктом 2 статті 13 цього Декрету, — позбавлення генеральної ліцензії Національного банку України на право здійснення валютних операцій або штраф у розмірі, що встановлюється Національним банком України; (Абзац п'ятий пункту 2 статті 16 із змінами, внесеними згідно із Законом № 295/97-вр від 03.06.97) за порушення резидентами

порядку розрахунків, встановленого статтею 7 цього Декрету, — штраф у розмірі, еквівалентному сумі валютних цінностей, що використовувалися при розрахунках, перерахованій у валюту України за обмінним курсом Національного банку України на день здійснення таких розрахунків; за несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції — штраф у сумі, що встановлюється Національним банком України; за невиконання резидентами вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, передбачених статтею 9 цього Декрету, — штраф у сумі, що встановлюється Національним банком України.

Санкції, передбачені цим пунктом, застосовуються Національним банком України та за його визначенням — підпорядкованими йому установами. Оскарження дій щодо накладення стягнень провадиться у судовому порядку.

Суми стягнених штрафів спрямовуються до державного бюджету України.

Стаття 17. Заключні положення

(Частина перша статті 17 втратила чинність на підставі Кодексу № 436-IV (436-15) від 16.01.2003)

2. Пункт 2 статті 16 Закону України “Про колективне сільськогосподарське підприємство” (2114-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 20. — ст. 272) викласти в такій редакції: “2. Порядок використання виручки підприємства в іноземній валюті визначається валютним законодавством України”.

3. У статті 21 Закону України “Про приватизацію майна державних підприємств” (2163-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 24. — Ст. 348; № 38. — Ст. 562):

пункт 3 викласти в такій редакції: “3. Покупці-нерезиденти набувають державне майно у процесі приватизації з оплатою його вартості у вільно конвертованій валюті. Перерахунок вартості об’єктів, що приватизуються, у вільно конвертовану валюту здійснюється за валютним (обмінним) курсом, що встановлюється Національним банком України. При цьому вартість об’єкта, що приватизується, відповідно збільшується на коефіцієнт, який встановлюється Фондом державного майна України. Вказаний коефіцієнт є загальним для всіх об’єктів приватизації і не може встановлюватися індивідуально для окремих об’єктів приватизації”;

зупинити дію пункту 4.

4. Пункт 2 статті 6 Закону України "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)" (2171-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 24. — Ст. 350; № 38. — Ст. 562) викласти в такій редакції: "2. Покупці-нерезиденти здійснюють оплату придбання об'єктів малої приватизації у вільно конвертованій валюті. Перерахунок вартості об'єктів, що приватизуються, у вільно конвертовану валюту здійснюється за валютним (обмінним) курсом, що встановлюється Національним банком України. При цьому вартість об'єкта, що приватизується, відповідно збільшується на коефіцієнт, який встановлюється Фондом державного майна України. Вказаний коефіцієнт є загальним для всіх об'єктів приватизації і не може встановлюватися індивідуально для окремих об'єктів приватизації".

5. Пункт 4 статті 16 Закону України "Про споживчу кооперацію" (2265-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 30. — Ст. 414) викласти в такій редакції: "4. Порядок використання виручки в іноземній валюті, що надходить споживчому товариству, спілці, визначається валютним законодавством України".

6. У пункті 4.3 Державної програми приватизації майна державних підприємств, затвердженої постановою Верховної Ради України від 7 липня 1992 року (2545-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 38. — Ст. 567): в абзаці першому слова "іноземні інвестори" замінити словами "покупці-нерезиденти", слова "ринковим курсом" замінити словами "обмінним курсом"; зупинити дію абзацу четвертого.

7. Зупинити дію:

абзацу шостого частини першої статті 9 у частині затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів, статті 12, останньої частини статті 14, передостанньої та останньої частини статті 16 Закону Української РСР "Про зовнішньоекономічну діяльність" (959-12) (Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991 р. — № 29. — ст. 377);

абзацу четвертого пункту 1 статті 22 Закону України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності" (1977-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 12. — Ст. 165);

статті 25 Основ законодавства України про культуру (2117-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 21. — Ст. 294);

(Додати п'ятий пункт 7 статті 17 втрапив чинність на підставі Закону № 280/97-вр від 21.05.97)

8. Цей Декрет набуває чинності з дня опублікування.

Прем'єр-міністр України

Міністр Кабінету Міністрів України

Л. КУЧМА
А. ЛОБОВ

м. Київ,
19 лютого 1993 року
№ 15-93

Додаток 2

Зовнішньоторговельний баланс України у 2006—2007 рр., млн дол. США¹

Країни світу	Експорт FOB		Імпорт CIF		Сальдо	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Усього (товари і послуги)	45 873,5	58 237,3	48 758,0	65 548,2	-2 884,5	-7 310,9
Країни СНД	16 114,8	22 322,0	20 886,9	26 437,8	-4 772,1	-4 115,8
Інші країни світу	29 758,7	35 915,3	27 871,1	39 110,4	1 887,6	-3 195,1
у тому числі країни ЄС (27)	14 359,7	16 873,6	17 989,0	24 800,3	-3 629,3	-7 926,7
Товари	38 368,0	49 248,1	45 038,6	60 669,9	-6 670,6	-11 421,8
Країни СНД	12 663,5	18 615,2	20 184,6	25 629,5	-7 521,1	-7 014,3
Інші країни світу	25 704,5	30 632,9	24 854,0	35 040,4	850,5	-4 407,5
у тому числі країни ЄС (27)	12 087,9	13 916,8	16 194,6	22 217,9	-4 106,7	-8 301,1
Послуги	7 505,5	8 989,2	3 719,4	4 878,3	3 786,1	4 110,9
Країни СНД	3 451,3	3 706,8	702,3	808,3	2 749,0	2 898,5
Інші країни світу	4 054,2	5 282,4	3 017,1	4 070,0	1 037,1	1 212,4
у тому числі країни ЄС (27)	2 271,8	2 956,8	1 794,4	2 582,4	477,4	374,4

¹ http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2008/0208/expres_02.html

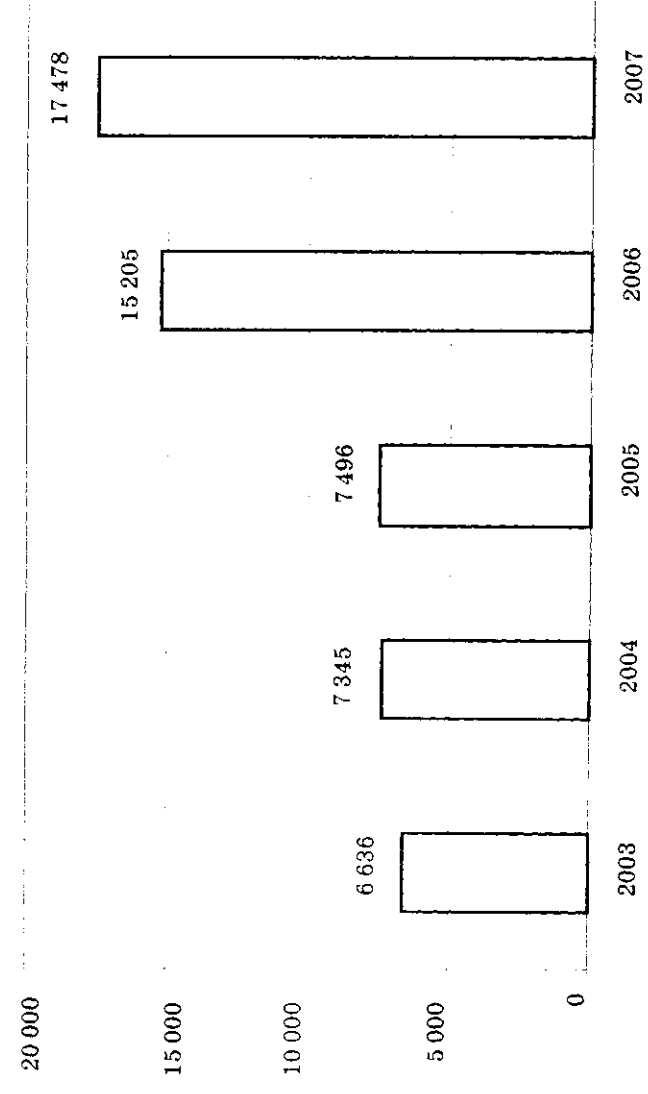


Рис. 2. Світовий обсяг поновлення зареєстрованих торговельних марок у 2003—2007 рр.¹

¹ <http://www.wipo.int/export/sites/www/madrid/en/statistics/pdf/summary2007.pdf>

**Закон України
"Про режими іноземного
інвестування"¹**

(Вводиться в дію Постановою ВР № 94/96-ВР від 19.03.96)²
Цей Закон визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України.

**РОЗДІЛ I
ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

Стаття 1. Визначення термінів, що вживаються в Законі
Терміни, що вживаються в цьому Законі, мають таке значення:

1) іноземні інвестори — суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, а саме: юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України; фізичні особи — іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності; іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації; інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України;

2) іноземні інвестиції — цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту;

3) підприємство з іноземними інвестиціями — підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 відсотків.

Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Стаття 2. Види іноземних інвестицій

¹ Відомості Верховної Ради. — 1996. — № 19. — Ст. 80.

² Відомості Верховної Ради. — 1996. — № 19. — Ст. 81.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді: іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України; валюти України — при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи); будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав; акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті; грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями; будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо; прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями; інших цінностей відповідно до законодавства України.

Стаття 3. Форми здійснення іноземних інвестицій

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у таких формах: часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств; створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю; придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, циміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій

та інших цінних паперів; придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України; придбання інших майнових прав; господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції; (Статтю 3 доповнено абзацом сьомим згідно із Законом № 1807-III (1807-14) від 08.06.2000) в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Стаття 4. Об'єкти іноземного інвестування

Іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти, інвестування в які не заборонено законами України.

Стаття 5. Оцінка іноземних інвестицій

Іноземні інвестиції та інвестиції українських партнерів, включаючи внески до статутного фонду підприємств, оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України.

При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум провадиться за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Стаття 6. Законодавство про інвестиційну діяльність іноземних інвесторів на території України

Відносини, пов'язані з іноземними інвестиціями в Україні, регулюються цим Законом, іншими законодавчими актами та міжнародними договорами України. Якщо міжнародним договором України встановлені інші правила, ніж ті, що передбачені законодавством України про іноземні інвестиції, застосовуються правила міжнародного договору.

РОЗДІЛ II
ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ ЗАХИСТУ ІНОЗЕМНИХ
ІНВЕСТИЦІЙ

Стаття 7. Правовий режим інвестиційної діяльності

Для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України.

Для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Законами України можуть визначатися території, на яких діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється, виходячи з вимог забезпечення національної безпеки.

Стаття 8. Гарантії у разі зміни законодавства

Якщо в подальшому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в розділі II цього Закону, то протягом десяти років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі.

До прав і обов'язків сторін, визначених угодою про розподіл продукції, протягом строку її дії застосовується законодавство України, чинне на момент її укладення. Зазначені гарантії не поширюються на зміни законодавства, що стосуються питань оборони, національної безпеки, забезпечення громадського порядку, охорони довкілля. (Статтю 8 доповнено частиною згідно із Законом № 1807-III (1807-14) від 08.06.2000)

Стаття 9. Гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб

Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків здійснення рятівних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій, епізоотій. Зазначена реквізиція може бути проведена на підставі рішень органів, уповноважених на це Кабінетом Міністрів України.

Рішення про реквізицію іноземних інвестицій та умови компенсації можуть бути оскаржені в судовому порядку відповідно до статті 26 цього Закону.

Стаття 10. Компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам

Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їх посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями, відповідно до законодавства України.

Усі понесені витрати та збитки іноземних інвесторів, завдані їм внаслідок дій, зазначених у статті 9 та частині першій цієї статті, повинні бути відшкодовані на основі поточних ринкових цін та (або) обґрунтованої оцінки, підтверджених аудитором чи аудиторською фірмою.

Компенсація, що виплачується іноземному інвестору, повинна бути швидкою, адекватною та ефективною. Компенсація, що виплачується іноземному інвестору внаслідок дій, зазначених у статті 9 цього Закону, визначається на момент припинення права власності.

Компенсація, що виплачується іноземному інвестору внаслідок дій, зазначених у частині першій цієї статті, визначається на час фактичного здійснення рішення про відшкодування збитків. Сума компенсації повинна виплачуватись у валюті, в якій були здійснені інвестиції, чи в будь-якій іншій прийнятній для іноземного інвестора валюті відповідно до законодавства України. З моменту виникнення права на компенсацію і до моменту її виплати на суму компенсації нараховуються відсотки згідно з середньою ставкою відсотка, за яким лондонські банки надають позики першокласним банкам на ринку свровалют (ЛІБОР).

Стаття 11. Гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності

У разі припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право на повернення не пізніше шести місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску (з урахуванням можливого зменшення статутного фонду) без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній

формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності, якщо інше не встановлено законодавством або міжнародними договорами України.

Стаття 12. Гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій
Іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій.

Порядок переказу за кордон прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій, визначається Національним банком України.

РОЗДІЛ III ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ ТА КОНТРОЛЬ ЗА ЗДІЙСНЕННЯМ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Стаття 13. Державна реєстрація іноземних інвестицій
Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється Урядом Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями протягом трьох робочих днів після фактичного їх внесення у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

Незарєстровані іноземні інвестиції не дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених цим Законом.

Стаття 14. Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише у разі порушення встановленого порядку реєстрації. Відмова з мотивів її недоцільності не допускається.

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій повинна бути оформлена письмово із зазначенням мотивів відмови і може бути оскаржена у судовому порядку.

Стаття 15. Статистична звітність про іноземні інвестиції
Органи, які здійснюють державну реєстрацію іноземних інвестицій, підприємства з іноземними інвестиціями, податкові та митні органи та установи банків подають відповідно до встановлених форм та термінів статистичну звітність про здійснення іноземних інвестицій.

**РОЗДІЛ IV
ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ**

Стаття 16. Організаційно-правові форми підприємств з іноземними інвестиціями

На території України підприємства з іноземними інвестиціями створюються і діють у формах, передбачених законодавством України.

Стаття 17. Установчі документи підприємств з іноземними інвестиціями

Установчі документи підприємств з іноземними інвестиціями повинні містити відомості, передбачені законодавством України для відповідних організаційно-правових форм підприємств, а також відомості про державну належність їх засновників (учасників).

Стаття 18. Обкладення митом

Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємств з іноземними інвестиціями (крім товарів для реалізації або власного споживання), звільняється від обкладення митом.

При цьому митні органи здійснюють пропуск такого майна на територію України на підставі виданого підприємством простого векселя на суму мита з відстроченням платежу не більш як на 30 календарних днів з дня оформлення ввізної вантажної митної декларації.

Вексель погашається і ввізне мито не справляється, якщо у період, на який дається відстрочення платежу, зазначене майно зараховане на баланс підприємства і податковою інспекцією за місцезнаходженням підприємства зроблена відмітка про це на примірнику векселя.

Порядок видачі, обліку і погашення векселів встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Якщо протягом трьох років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс підприємства з іноземними інвестиціями майно, що було ввезене в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду зазначеного підприємства, відчужується, у тому числі у зв'язку з припиненням діяльності цього підприємства (крім вивезення іноземної інвестиції за кордон), підприємство з іноземними інвестиціями сплачує ввізне мито, яке обчислюється, виходячи з митної вартості цього майна, перерахованої

у валюту України за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на день здійснення відчуження майна.

Стаття 19. Умови реалізації продукції (робіт, послуг)

Підприємство з іноземними інвестиціями самостійно визначає умови реалізації продукції (робіт, послуг), включаючи ціну на них, якщо інше не передбачено законодавством України.

Продукція підприємств з іноземними інвестиціями не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Вивезення товарів, на які поширюється спеціальний режим експорту, здійснюється відповідно до законодавства України.

Стаття 20. Оподаткування

Підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки відповідно до законодавства України.

Стаття 21. Права інтелектуальної власності

Охорона та здійснення прав інтелектуальної власності підприємств з іноземними інвестиціями забезпечуються відповідно до законодавства України. Підприємства з іноземними інвестиціями самостійно приймають рішення про патентування (реєстрацію) за кордоном винаходів, промислових зразків, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності, які їм належать, відповідно до законодавства України.

РОЗДІЛ V

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ НА ОСНОВІ КОНЦЕСІЙНИХ ДОГОВОРІВ, ДОГОВОРІВ (КОНТРАКТІВ) ПРО ВИРОБНИЧУ КООПЕРАЦІЮ, СПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ІНШІ ВИДИ СПІЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 22. Концесійні договори

Надання іноземним інвесторам права на проведення господарської діяльності, пов'язаної з використанням об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності і передаються у концесію, відбувається на підставі відповідного законодавства України шляхом укладення концесійного договору. (Стаття 22 в редакції Закону № 997-XIV (997-14) від 16.07.99)

Стаття 23. Договори (контракти) про інвестиційну діяльність

Іноземні інвестори мають право укласти договори (контракти) про спільну інвестиційну діяльність (виробничу кооперацію, спільне виробництво тощо), не пов'язану із створенням юридичної особи, відповідно до законодавства України.

Стаття 24. Регулювання господарської діяльності за договорами (контрактами)

Господарська діяльність на підставі зазначених у статті 23 цього Закону договорів (контрактів) регулюється законодавством України.

Сторони за договорами (контрактами) повинні вести окремий бухгалтерський облік та складати звітність про операції, пов'язані з виконанням умов цих договорів (контрактів), та відкрити окремі рахунки в установах банків України для проведення розрахунків за цими договорами (контрактами).

Договори (контракти) повинні бути зареєстровані у терміни та в порядку, що встановлюються Кабінетом Міністрів України.

Майно (крім товарів для реалізації або власного споживання), що ввозиться в Україну іноземними інвесторами на строк не менше трьох років з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів), звільняється від обкладення митом у порядку, передбаченому частинами другою і третьою статті 18 цього Закону. При відчуженні такого майна раніше трьох років з часу зарахування його на баланс мито сплачується у порядку, передбаченому частиною п'ятою статті 18 цього Закону.

Прибуток, одержаний від спільної інвестиційної діяльності за договорами (контрактами), оподатковується відповідно до законодавства України.

РОЗДІЛ VI ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У СПЕЦІАЛЬНИХ (ВІЛЬНИХ) ЕКОНОМІЧНИХ ЗОНАХ

Стаття 25. Регулювання іноземних інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах

Специфіка регулювання іноземних інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах установлюється законодавством України про спеціальні (вільні) економічні зони. Правовий режим іноземних інвестицій, що встановлюється у спеціальних (вільних) економічних зонах, не може створювати умови інвестування та здійснення господарської діяльності менш сприятливі, ніж встановлені цим Законом.

**РОЗДІЛ VII
РОЗГЛЯД СПОРІВ****Стаття 26. Порядок розгляду спорів**

Спори між іноземними інвесторами і державою з питань державного регулювання іноземних інвестицій та діяльності підприємств з іноземними інвестиціями підлягають розгляду в судах України, якщо інше не визначено міжнародними договорами України.

Усі інші спори підлягають розгляду в судах України або за домовленістю сторін — у третейських судах, у тому числі за кордоном. (Частина друга статті 26 із змінами, внесеними згідно із Законом № 762-IV (762-15) від 15.05.2003)

Стаття 27. Заключні положення

Визнати такими, що втратили чинність:

Закон України "Про іноземні інвестиції" (2198-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1992 р. — № 26. — Ст. 357);

Декрет Кабінету Міністрів України від 20 травня 1993 року № 55-93 "Про режим іноземного інвестування" (Відомості Верховної Ради України. — 1993 р. — № 28. — Ст. 302);

Закон України "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні" (3744-12) (Відомості Верховної Ради України. — 1994 р. — № 6. — Ст. 28).

Президент України

Л. КУЧМА

м. Київ,
19 березня 1996 року
№ 93/96-ВР

Додаток 9

**Указ
Президії Верховної Ради України
“Про захист іноземних інвестицій
в Україні”¹**

З метою залучення іноземних інвестицій Президія Верховної Ради України постановляє:

1. Інвестиції, прибутки, законні права та інтереси іноземних інвесторів на території України захищаються її законами.

2. Іноземні інвестори мають дотримувати законодавства України та не завдавати шкоди її державним, соціальним та економічним інтересам.

3. Держава не може реквізувати іноземні інвестиції за винятком випадків стихійного лиха, аварій, епідемій, епізоотій та інших обставин, що мають надзвичайний характер. Рішення про реквізицію іноземних інвестицій приймає Кабінет Міністрів України. Компенсація, що сплачується в цих випадках іноземному інвестору, має бути адекватною та ефективною.

4. Іноземним інвесторам гарантується перерахування за кордон їх прибутків та інших сум як в іноземній валюті, що отримані на законних підставах.

5. Іноземні інвестори можуть реінвестувати прибутки на території України.

6. Іноземні інвестори сплачують податки, встановлені законодавством України.

7. Кабінету Міністрів України до 17 вересня 1991 року підготувати та внести у Верховну Раду України пропозиції про перелік видів діяльності, які здійснюються іноземними інвесторами за спеціальним дозволом (ліцензією) та порядок такого ліцензування.

Голова Верховної Ради України

Л. КРАВЧИК

м. Київ,
30 серпня 1991 року
1455-ХІІ

¹ Відомості Верховної Ради. -- 1991. - № 44. - Ст. 583.