Podstawy zagranicznej działalności gospodarczej

Основи зовнішньоекономічної діяльності

Kiev - Katowice

CUL

2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ У КАТОВІЦАХ

Основи зовнішньоекономічної діяльності

Навчальний посібник

Видання 5-те, перероблене та доповнене

За редакцією:
доктора економічних наук, професора
Ю.Г Козака,
доктора економічних наук, професора
Т.Спорека,

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів

Київ-Катовіце
«Центр учбової літератури»
2016

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.428я73

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №272 /1-А , від 27.02.2007 р.)

Рецензенти:

О.І. Амоша – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України.
С.А. Єрохін - доктор економічних наук, професор, ректор ВНЗ «Національна академія управління»

Автори:
Козак Ю.Г.(Україна) , Sporek T. (Польща), Gribincea A. (Молдова) , Shengelia T (Грузія) , Притула Н.В. (Україна), Єрмакова, О.А, (Україна), Ван Тао (Китай) , Куриляк В. Є. (Україна) , Kozak A. (Польща), Зборовська А.С. (Україна)

Основи зовнішньоекономічної діяльності:
Навчальний посібник. Видання 5-те, перероб. та доп. – Київ-Катовіце: Центр учбової літератури, 2016. – 289 с.

ISBN 978-611-01-0732-7

У п`ятому, переробленому та доповненому виданні навчального посібника розглядаються основні питання функціонування та розвитку сучасної системи зовнішньоекономічної діяльності. Висвітлюються місце та роль регіону в системі зовнішньоекономічної діяльності, економіко-правове та функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Навчальний посібник призначається для викладачів, студентів економічних вузів та факультетів, а також для фахівців-практиків у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

© Ю.Г. Козак, 2016

©«Центр учбової літератури», 2016

Uniwersytet Ekonomiczny
w Odessie

Uniwersytet Ekonomiczny
w Katowicach

Podstawy zagranicznej działalności gospodarczej

Wydanie piąte
poprawione i uzupełnione

Pod redakcją
prof. Jurija Kozaka,
prof. Tadeusza Sporka

Kijów – Katowice
«Centrum literatury naukowej»
2016

ISBN 978-611-01-0732-7

Podstawy zagranicznej działalności gospodarczej.-Wydanie piąte, poprawione i uzupełnione.- Pod redakcją prof. Jurija Kozaka, prof. Tadeusza Sporka - Kijów –Katowice : Centrum literatury naukowej, 2016 - 289 p.

Autorzy:
Kozak J. (Ukraina) **,** Sporek T. (Polska), Gribincea A. (Mołdawia), Shengelia T. (Gruzja), Prytula N. (Ukraina) **,** Iermakova O. (Ukraina) **,** Wang Tao, (Chiny), Kurylyak V. (Ukraina), Kozaк A. (Polska), , Zborovska A. (Ukraina)

ISBN 978-611-01-0732-7

Piąte wydanie książki zostało zmodyfikowane i zawiera: główne problemy dotyczące funkcjonowania i rozwoju współczesngo handlu międzynarodowego, istotę i rolę handlu międzynarodowego w rozwoju gospodrczym oraz główne teorie wymiany międzynarodowej. Opisuje też politykę handlową oraz finansowe i organizacyjne aspekty handlu międzynarodowego, a także regulacje prawne. W książce tej poruszona jest również tematyka negocjowania zagranicznych kontraktów handlowych.

Podręcznik jest przeznaczony dla pracowników naukowych, studentów uczelni i wydziałów ekonomicznych, a także dla ludzi na codzień związanych z zagranicznej działalności gospodarczej.

© J. Kozak , 2016
© Centrum literatury naukowej, 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА…….. 8
ЧАСТИНА І. СУЧАСНА СИСТЕМА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРИНЦИПИ РЕГУЛЮВАННЯ……..... 9
Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність як система……... 9
1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності……. 9
1.2. Рівні сучасної системи зовнішньоекономічної діяльності…… 15
Розділ 2. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності на рівні країни…… 17
2.1. Особливості та етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності держави…… 17
2.2. Структура державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності…… 18
2.3. Основні інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності……. 20
Розділ 3. Місце і роль регіону в системі зовнішньоекономічної діяльності…… 37
3.1. Регіон як самостійний учасник зовнішньоекономічної діяльності…… 37
3.2. Повноваження регіональних та місцевих органів влади у сфері зовнішньоекономічної діяльності……. 45
3.3. Інструменти зовнішньоекономічного регулювання на регіональному рівні……..… 46
3.4. Міжмуніципальне співробітництво як інструмент вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіону……. 54
Розділ 4. Підприємство в системі зовнішньоекономічної діяльності…….. 61
4.1. Роль підприємства у розвитку зовнішньоекономічній діяльності країни……. 61
4.2. Організаційно - функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємств…… 64
4.3. Недержавні організації, що сприяють зовнішньоекономічній діяльності підприємств…… 68
Розділ 5. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності… 71
5.1. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань……..... 71
5.2. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності проти недобросовісної конкуренції……. 72
5.3. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності проти зростаючого імпорту…… 77
ЧАСТИНА ІІ. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

РЕГІОНУ……79
Розділ 6. Концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності регіону…… 79
6.1. Нормативно-правова база зовнішньоекономічної діяльності регіону…… 79
6.2. Особливості зовнішньоторговельної політики на регіональному рівні……..……...…. 87
6.3. Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів…….. 91
Розділ 7. Функціональне забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю регіону…… 103
7.1. Кластери як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності регіону. 103
7.2. Транскордонне та міжнародне міжрегіональне співробітництво регіонів…… 114
7.3. Бізнес-інфраструктурне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону…… 125
7.4. Інноваційна інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності регіону……. 135
7.5. Фінансово - економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону…….. 144
7.6. Маркетинг територій як інструмент формування іміджу регіону. 148
Розділ 8. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіонів…… 158
8.1. Концептуальні положення методичного забезпечення аналізу регіону……. 158
8.2. Аналіз впливу зовнішньоекономічної діяльності на соціально-економічний розвиток регіону……... 161
8.3. Зовнішньоекономічна діяльність в регіоні як об'єкт моделювання……... 172
ЧАСТИНА ІІІ. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ…….. 177
Розділ 9. Економіко-правові аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств…….. 177
9.1. Нормативно - правове регулювання операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємств…… 177
9.2. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств..... 179
9.3. Зовнішньоекономічний договір (контракт)……... 188
Розділ 10. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства……..... 194
10.1. Митне оформлення експортних та імпортних операцій……. 194
10.2. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод……... 205
10.3. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних контрактів…… 227

10.4. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності…… 240
Розділ 11. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства... 252
11.1. Загальні основи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств…… 252
11.2. Аналіз експортної та імпортної діяльності підприємств…….. 256
11.3. Функціонально-вартісний аналіз у розвитку конкурентоспроможного експорту підприємств…… 269
11.4. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств…… 277
БІБЛІОГРАФІЯ…… 285

Частина І. Сучасна система зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні засади та принципи регулювання

Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність як система

1.1. Сутність зовнішньоекономічної діяльності

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) являє собою систему економічних відносин, які складаються в процесі обміну ресурсами всіх видів між державами та їх економічними суб'єктами. Ці відносини включають усі аспекти економічного життя держави: виробництво, торгівлю, фінанси, інвестиційну сферу.

Зовнішньоекономічна діяльність у всіх країнах спрямована на:

– сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;

– порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;

– реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

До основних функцій ЗЕД відносяться:

– організація та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;

– міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;

– організація міжнародного грошового обігу.

Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатомірну цілісну систему господарювання. Вона залучає до себе *дві основні підсистеми*: *зовнішньоторговельну* та *міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність.*

ЗЕД як вихід торговельних зв'язків за межі національних кордонів – це кон'юнктурний рівень. Такий стан зумовлений перед усім тим, що інтернаціоналізація охоплює лише сферу обігу. Підключення до системи господарських зв'язків на рівні товарного руху капіталу та обслуговуючих його валютно-кредитних відносин робить ту чи іншу країну цілком залежною від кон'юнктури світового ринку як системи одиничних ринків.

Зовнішньоекономічна діяльність торговельної спрямованості утворюється у традиційній формі (комплектне устаткування, одиничний товар) на міжнаціональному стику переважно загального та часткового поділу праці. Досліджується лише сфера зовнішньої торгівлі та аналізується кон'юнктура товарних ринків.

Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність – це стратегічний рівень тому, що ЗЕД у цьому випадку втілює генеральну тенденцію соціально-динамічного процесу, має визначальний вплив на характер розвитку як національних економік, так і на функціонування міжнародної економіки, а також стандарти якості і критерії ефективності виробництва і використання ресурсів, стандарти якості життя, норм поведінки тощо. ЗЕД утворюється тут на підставі інтернаціоналізації, котра охоплює усі стадії відтворювального процесу, а також інформаційну, правову і соціально-культурну інфраструктуру. Підключення країни до системи світогосподарських зв'язків на рівні технологічного поділу праці в самому виробництві залучає її до єдиного світогосподарського простору, ядром якого і є виробничо-інвестиційна діяльність. Країна отримує прямий доступ до цілісного світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій і сучасного менеджменту.

Кожна з відзначених підсистем ЗЕД поодинці не відображає усієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожна підсистема фіксує лише певну сторону господарського буття, певну грань відносин його елементів. Це виражається так чи інакше у двох можливих моделях ЗЕД: зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній.

Ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємців у рамках правової системи України визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. У зв'язку з цим зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоекономічна діяльність регулюється насамперед Законами України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності», «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах», «Про режим іноземного інвестування», «Про інвестиційну діяльність» та інші.

При здійсненні ЗЕД керівники та спеціалісти в процесі прийняття тих чи інших рішень керуються рядом принципів, які декларуються у спеціальних документах або є своєрідною нормою, звичаєм.

На міжнародному рівні найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», прийнятій IV спеціальною сесією генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. В Хартії вказано такі принципи: суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; суверенна рівність усіх держав; ненапад і невтручання у внутрішні справи; взаємна та справедлива вигода; мирне співіснування; рівноправність і самовизначення народів; мирне регулювання спорів; усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку; сумлінне виконання міжнародних обов'язків; повага прав людини та основних свобод; відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу; сприяння міжнародної соціальної

справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку; вільний доступ до морів і від них для країн, що їх не мають.

Значна частина міжнародних принципів ЗЕД діє у межах інтеграційних угруповань. Так, принципи ЗЕД у Європейському Союзі містяться в Білій книзі (1985 р.) і включають: контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні; уніфікацію технічних норм і стандартів; відкриття споживчих ринків; лібералізацію фінансових послуг; поступове відкриття ринку інформаційних послуг; лібералізацію транспортних послуг; створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність; усунення фіскальних бар'єрів.

На національному рівні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Так, в Україні суб'єкти господарської діяльності керуються такими принципами [13]:

– суверенітет у здійсненні ЗЕД: суб'єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи усі договори і зобов'язання країни у галузі міжнародних економічних відносин;

– свобода ЗЕД: суб'єкти ЗЕД добровільно вступають у зовнішньоекономічні зв'язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких формах; зобов'язані додержуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;

– юридична рівність і недискримінація. Цей принцип полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;

– верховенство закону: ЗЕД регулюється тільки законами України; забороняється застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;

– захист інтересів суб'єктів ЗЕД. Цей принцип полягає у тому, що Україна, як держава, забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України, а також рівний захист всіх українських суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України, як на її території, так і за її межами лише відповідно до її законів, умов підписання нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;

– еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезення товарів.

Здійснювати будь-яку зовнішньоекономічну діяльність в Україні мають право всі *суб'єкти ЗЕД,* до яких відносяться:

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

– юридичні особи, зареєстровані в Україні, і які мають постійне місцезнаходження на її території;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;

– структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України.

Суб'єкти ЗЕД можуть здійснювати такі її *види:*

– експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;

– надання суб'єктами ЗЕД різних видів послуг;

– наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;

– міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;

– кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;

– спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

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

– організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД;

– організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту;

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

– орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

– роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

– робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами ЗЕД як на території України, так і за її межами;

– інші не заборонені законодавством України види ЗЕД.

Право на здійснення ЗЕД виникає у фізичної особи з моменту придбання нею громадянської дієздатності, порядок, терміни та інші умови виникнення якої регулюються в першу чергу Цивільним кодексом. Фізичні особи мають відповідне право, якщо вони зареєстровані як підприємці. Фізичні особи, що не мають такого права, набувають його, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законами держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянином якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до їх установчих документів із моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Підприємці мають право здійснювати ЗЕД після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Ця реєстрація виконується на підставі подання заяви подавця, копій статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про їх реєстрацію як підприємця.

Крім заборони на втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених чинним законодавством, аналізованих як обмеження права на здійснення ЗЕД, установлено й інші гарантії цієї діяльності. Так, суб'єкт ЗЕД, що одержав від даної діяльності у власність засоби, майно й немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за власним бажанням.

Вилучення результатів ЗЕД у власника в будь-якій платній і безкоштовній формі без його згоди забороняється.

Усі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з їх законами, а також брати участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземний суб'єкт господарської діяльності при здійснення ним ЗЕД має право відкрити в Україні своє представництво. Здійснення іноземною фірмою операцій із продукцією українського походження без вивозу її з митної території України, включаючи продаж, обмін і передачу іншим особам, вирішується тільки при наявності зареєстрованого «представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності». Реєстрація представництва необхідна також при бажанні іноземної фірми відкрити рахунок в українських банках.

Якщо іноземець прибув в Україну на певний строк для працевлаштування, то його праця може бути використана тільки за наявності

дозволів на працевлаштування. Такий дозвіл не потрібен для керівників спільних підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що діють на території України, а також представникам іноземного морського (річкового) флоту та закордонних авіакомпаній, що обслуговують їх на території України.

Для іноземних суб'єктів господарської діяльності запроваджуються такі правові режими:

1. Режим найбільшого сприяння (РНС), який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано такий режим. Отже, зобов'язання про надання РНС стосуються: будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом; методики застосування тарифів, зборів; правил проведення експортних чи імпортних операцій; внутрішніх податків і зборів на імпортні товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж; застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

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

Отже, у сфері зовнішньої торгівлі, принцип НР доповнює принцип РНС і припускає, що імпортний товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними виробниками. Тому країна не може накладати на імпортні товари, після того, як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки за ставками більш високими, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно, правила, що регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпортних товарів.

3. Спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, територій митних союзів, до яких входить Україна, а також в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Взагалі для сучасної системи ЗЕД характерні такі риси:

- посилення взаємозв'язку між кон'юнктурою на світових ринках товарів та послуг і внутрішніх ринках окремих держав. Широкий розвиток набувають такі форми та елементи в системі ЗЕД як інформаційний обмін,

послуги зв'язку, транспортне обслуговування, консалтинг, франчайзинг, ноу-хау, лізинг, страхування тощо;

- новий міжнародний поділ праці, який склався останніми роками, характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукоємні, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, авіакосмічна промисловість. На цих напрямках засновані експортні стратегії США, країн ЄС, Японії.

Новою стратегією ТНК є переведення у нові індустріальні країни, де відносно дешева робоча сила та сировина, виробництва одягу, взуття, суднобудування, автомобілебудування тощо;

- розвиток інтеграційних процесів. Поступово ліквідуються економічні кордони між країнами і створюється єдиний регіональний економічний простір, який підпорядковується загальному регулюванню;

- вивіз капіталу. Це створює фундамент для утворення ТНК, які, як правило, бувають національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності;

- переміщення робочої сили із країни в країну, що є наслідком відмінностей у людських, сировинних та фінансових ресурсах. Щорічно у пошуках роботи в світі переміщується до 25 млн. осіб;

- зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що сприяє зниженню витрат виробництва;

- активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки. Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечують ефективну з точки зору інтересів країни та окремого підприємця зовнішньоекономічну діяльність на усіх рівнях;

- жорстке міжнародне регулювання ЗЕД. Кожна двостороння міжнародна економічна угода стає багатосторонньою, оскільки повинна відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі.

1.2. Рівні сучасної системи зовнішньоекономічної діяльності

Система зовнішньоекономічної діяльності є ієрархічною структурою, створення якої обумовлено наявністю різноманітних цілей ЗЕД, пов'язаних із:

- забезпеченням збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

- стимулюванням прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків;

- створенням найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Для ефективного виконання цих цілей регулювання ЗЕД здійснюється за трьома ієрархічними рівням:

- на рівні країни,
- на рівні регіону,
- на рівні підприємства.

Головними завданнями державного регулювання ЗЕД на *рівні країни* є:

- захист економічних інтересів України та суб'єктів ЗЕД ;
- створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері ЗЕД.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні та рівні підприємств здійснюється відповідно до сформульованих державою цільових орієнтирів розвитку.

Виходячи з цього, до головних завдань регулювання ЗЕД на *рівні регіону* відносяться:

- стимулювання ефективного соціально-економічного розвитку регіону;
- раціональне використання його ресурсного потенціалу та пріоритетів;
- забезпечення сприятливих умов для життєдіяльності населення;
- удосконалення територіальної організації суспільства.

На *рівні підприємства* головними завданнями регулювання ЗЕД є:

- отримання максимального прибутку за рахунок найбільш повного використання переваг міжнародного поділу праці, міжнародної економічної інтеграції, враховуючи власні валютно-фінансові та матеріально-технічні можливості;
- визначення шляхів та можливостей підвищення міжнародної конкурентоспроможності товарів, які виробляються, та укріплювання експортного потенціалу;
- вибір іноземних партнерів, які найбільш відповідають економічним інтересам підприємства.

Розділ 2. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності на рівні країни

2.1. Особливості та етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності держави

Процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні поділяють на три етапи.

Перший (1918-1987 р.р.) – радянські роки. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки «холодної» війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно. В цілому в період 1960-1985 рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу мали стабільну тенденцію до зростання. Проте починаючи з середини 1980-х рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу почали різко скорочуватись, що було обумовлено низкою негативних чинників, серед яких можна виокремити наступні:

- відстала стратегія і структура зовнішньоторговельного обігу, його переважна сировинна спрямованість;
- незадовільне використання експортного потенціалу обробної промисловості, особливо машинобудування;
- нераціональний характер імпорту: в країну ввозився широкий асортимент продукції, яку можна було виробляти на вітчизняних підприємствах;
- недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема мова йде про компенсаційні угоди, ліцензійну торгівлю та ін. Основною формою міжнародного економічного співробітництва за часів СРСР була міжнародна торгівля;
- відчуження безпосередніх виробників від зовнішніх ринків: підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання виходу на зовнішні ринки знаходились у віданні держави, що негативно впливало на зацікавленість виробників у підвищенні конкурентоспроможності експортної продукції.

Зазначені негативні чинники стали результатом екстенсивного економічного росту в країнах СРСР, метою якого були кількісні результати, а не якісні. За цих умов якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що не сприяло соціально-економічному розвитку країни.

Другий етап (1987-1991 рр.) - роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. Відбувається перебудова зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Розширено права міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, встановлення прямих зв'язків, розвитку виробничої і науково-

технічної кооперації. Проблеми даного етапу були обумовлені головним чином тим, що підприємства, отримавши право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. - по теперішній час). Період реформування і розвитку зовнішньоекономічної діяльності і її управління в Україні як суверенній державі. На даному етапі відбувається формування законодавчої бази в сфері зовнішньоекономічної діяльності, спостерігається зростання обсягу зовнішньоторговельного обігу, розширюється географія зовнішньоекономічних зв'язків. В той же час, в Україні залишається багато проблем в сфері ЗЕД, характерних для радянського періоду розвитку: структура зовнішньоторговельного обігу як і раніше має переважно сировинний характер, все ще нераціональним залишається імпорт, недостатньо ефективно застосовуються нові форми міжнародної економічної діяльності, зокрема такі як спільні підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших.

2.2. Структура державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Країна самостійно формує власну систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

До органів регулювання ЗЕД в Україні відносяться: Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Національний банк України; Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики; органи, що здійснюють митний контроль; Антимонопольний комітет України; Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

Вищим законодавчим органом, що здійснює державне регулювання ЗЕД, є ***Верховна Рада України (ВРУ),*** яка:

- приймає, змінює та скасовує закони, що стосуються ЗЕД ;
- затверджує головні напрями зовнішньоекономічної політики;
- розглядає, затверджує та змінює структури органів державного регулювання ЗЕД;
- укладає міжнародні договори;
- затверджує нормативи обов'язкового розподілу валютної виручки, ставки та умови оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур при здійсненні ЗЕД; - встановлює спеціальні режими ЗЕД на території України;
- затверджує списки товарів, експорт та імпорт яких забороняється;

- прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

Кабінет Міністрів України(КМУ):

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню ЗЕД;
- координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- приймає нормативні акти управління з питань ЗЕД;
- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань ЗЕД;
- забезпечує виконання міжнародних договорів України та залучає до їх виконання інші суб'єкти ЗЕД на договірних засадах;
- вносить на розгляд ВРУ пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств - органів оперативного державного регулювання ЗЕД;
- 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 з питань ЗЕД;
- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом запровадження режиму ліцензування.

Національний банк України (НБУ):

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву;
- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження НБУ;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам ЗЕД іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України тощо.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економічного розвитку і торгівлі):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами ЗЕД виходу на зовнішній ринок, координацію їх ЗЕД;

- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами ЗЕД чинних законів України та умов міжнародних договорів України; - проводить антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування тощо.

Органи, що здійснюють митний контроль в Україні (ОМКУ) згідно з чинними законами України.

Антимонопольний комітет України, який здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі (МКМТ):

- здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД в Україні;
- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидиційних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів;
- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні а/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

2.3. Основні інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою законів України; актів тарифного і нетарифного регулювання; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого); рішень недержавних органів управління економікою; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Розглянемо особливості тарифного, нетарифного та валютного регулювання, як одних з основних і інструментів державного регулювання ЗЕД.

Тарифне регулювання ЗЕД. Митний тариф – це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, ввезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території.

Мито, що стягується митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, які переміщаються через митний кордон держави.

Метою митного тарифу є раціоналізація товарної структури ввозу товарів до України; підтримка раціонального співвідношення ввозу та вивозу товарів, валютних доходів та видатків на території України; створення умов щодо прогресивних змін у структурі виробництва; захист економіки України від недобросовісної іноземної конкуренції; забезпечення умов щодо ефективної інтеграції України у світове господарство.

Мита виконують такі функції:

– фіскальну, коли вводяться для того, щоб добути гроші для держави. Ця функція стосується як імпортних, так і експортних мит;

– протекціоністську, коли вводяться для скорочення чи усунення імпорту з метою захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції;

– балансувальну, коли вводяться для запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які нижче світових.

Звичайно розрізняють такі види мит:

За способом стягування:

–*адвалерне (вартісне)*, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом;

–*специфічне,* що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом;

–*комбіноване*, що поєднує обидва ці види митного обкладання.

За об'єктом обкладання:

–*ввізне (імпортне) мито*, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави;

–*вивізне (експортне) мито*, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни.

За характером:

–*сезонне (ввізне і вивізне)* мито, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі;

–*спеціальне мито*;

–*антидемпінгове мито*, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту;

–*компенсаційне мито*, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія.

За походженням:

–*автономні* – мита, що вводяться на підставі однобічних рішень органів державної влади країни;

–*договірні* – мита, що установлюються на підставі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

–*преференційні* – мита, з більш низькими ставками порівняно з діючим тарифом. Вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

Країни іноді використовують *тарифну квоту*, що являє собою різновид перемінних митних податків, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару.

Тарифні ставки бувають різних видів.

За типом ставок:

– *постійні* – це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;

– *змінні* – це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

За способом обчислення:

– *номінальні* – митні ставки, зазначені в митному тарифі;

– *дійсні* – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпортні вузли і деталі цих товарів.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися *тарифна ескалація* – підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їхнього оброблення.

Економічні наслідки введення мита. Вони бувають різноманітні: впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпортний тариф, і її партнерів по торгівлі [25, с. 28].

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що несуть збитки через наплив більш дешевого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари не призводить до зміни світових цін, і великою – якщо зміна попиту на імпортні товари спричиняє зміну світових цін.

У малій країні введення імпортного тарифу не впливає на рівні світових цін, і не може змінити її умови торгівлі. Зростає лише внутрішня ціна імпортного товару на розмір мита, за що розплачується споживач.

Наслідки введення тарифу такі:

– скорочення загального обсягу попиту. Це відбувається за рахунок споживачів, що за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;

– одержання державою додаткового доходу, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту;

– збільшення внутрішнього виробництва товару. За зрослою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортним, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів;

– зменшення обсягу імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і скорочення попиту;

– зниження добробуту споживачів. Скорочення споживання товару пов'язано з ростом його ціни на внутрішньому ринку;

– підвищення добробуту національних виробників імпортозамінної продукції;

– економічні втрати країни, що виникають через необхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим усе більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари за нижчою ціною в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається

заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, менш ефективними у виробництві вітчизняними товарами.

Введення імпортного тарифу великою країною викликає зниження рівня світових цін і здешевлення імпорту. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, а й є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому, якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. У результаті продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпортні товари умови торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу призведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування.

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку. Результати введення імпортного тарифу великою країною, приблизно такі ж, як у малої країни. Однак він впливає на зміну світової ціни і поліпшує умови торгівлі. Позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більше, ніж сума втрат, що виникають у результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

Нетарифне регулювання ЗЕД. Тариф не є єдиним методом здійснення торгової політики. Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються й інші види зовнішньоторговельних обмежень – нетарифні. Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами. Їх нараховується більше 800 і вони широко розповсюджені в торговій практиці. Зараз більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну погрозу світовій торговій системі.

Поширення нетарифних обмежень пояснюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулює СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита). У ряді випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може призвести до більш обмежувального характеру державної торгової політики в цілому.

Нетарифні обмеження можна класифікувати за групами: кількісні, приховані, фінансові.

Кількісні обмеження. До кількісних обмежень відносять квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту .

Квотування. Квота є найбільш розповсюдженою формою нетарифних обмежень.

Квота – це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає *ембарго*, тобто заборона на імпорт чи експорт.

Якщо метою уряду є здійснення контролю за рухом того чи іншого товару, а не його обмеження, то тоді квота може бути встановлена на вищому рівні, ніж можливий імпорт чи експорт.

За напрямом дії квоти поділяються на:

– експортні, які вводить уряд країни для запобігання вивезенню дефіцитної на внутрішньому ринку продукції;

– імпортні, які вводить уряд країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, для досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідного заходу на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

– глобальні, які встановлюються на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу поза залежністю від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується;

– індивідуальні – це квоти кожної країни, що експортує чи імпортує товар, які встановлені в рамках глобальної квоти. Вони встановлюються на основі двосторонніх угод.

Економічні наслідки введення квот:

– квоти є більш ефективним, ніж тарифи інструментом обмеження імпорту. Їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що у свою чергу, збільшує ціну товару. При попередньому обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;

– квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими щодо ціни товару;

– вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно потребують прийняття відповідного законодавства);

– квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції;

– стримують імпортну конкуренцію (тарифи її звичайно допускають).

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Ліцензія – це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Ліцензування може виступати у вигляді:

– складової частини процесу квотування. У цьому випадку ліцензія є документом, що підтверджує право ввезти чи вивезти товар у рамках отриманої квоти;

– самостійного інструмента державного регулювання.

«Добровільне» обмеження експорту (ДОЕ) – це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийняте в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

Приводом для ДОЕ звичайно є заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпортних квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивезення визначеного товару. Угода підписується під натиском імпортера і тому «добровільність» – поняття відносне.

Засобом тиску на торгового партнера виступає погроза введення торгових обмежень на такому високому рівні, що буде поставлена під сумнів сама можливість міжнародної торгівлі між країнами.

У цілому економічний ефект від введення «добровільних» експортних обмежень експортером негативний для імпортера. Однак розмір його втрат зменшується завдяки збільшенню імпорту аналогічних товарів з країн, що не наклали «добровільних» обмежень на свій експорт.

Приховані види торговельних обмежень. Істотна роль серед нетарифних методів торгової політики відводиться прихованим видам торгових обмежень, яких нараховується більше 100 найменувань. З їх допомогою країни можуть в однобічному порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них належать: технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів.

Технічні бар'єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п. Технічні бар'єри виникають внаслідок того, що національні технічні й адміністративні правила перешкоджають ввезенню товарів із-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпортних товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів, невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фітосанітарним нормам, що застосовуються для запобігання ввезення в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортні товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, перебування товарів під

митним контролем, збереження на складі митниці, митне супроводження товарів, здійснення санітарного та іншого контролю продуктів, портові збори і т.п. з метою підвищення їхньої внутрішньої ціни і скорочення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Розміри внутрішніх податків часто перевищують за вартістю розмір імпортного мита і їх ставка може коливатися залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати визначені товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі від імпортних. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто досягають 10-15 % ВНП країни.

Вимоги про вміст місцевих компонентів. Цей метод прихованої торгової політики припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом, за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з дешевшою робочою силою і цим самим зберегти рівень зайнятості працюючих.

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, але й містять вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати визначену частину виробленої продукції з приймаючої країни. Подібні вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів.

Фінансові методи регулювання. Метою фінансування, як методу регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема, розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з таких джерел: державного бюджету, банків, фондів, за рахунок самих експортерів і обслуговуючих їх банків. До основних фінансових методів торгової політики відносяться: демпінг, субсидії.

Демпінг – це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи принаймні, за ціною нижчою, ніж на внутрішньому ринку. Отже, демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку.

Цей вид демпінгу використовується у випадку виникнення у фірми надвиробництва товарів. Якщо фірма не має можливості реалізувати товар у власній країні і не бажає зупиняти своє виробництво, вона продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною порівняно з внутрішньою ціною.

Постійний демпінг – це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг – це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством низки країн. Якщо факт демпінгу доведений, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія – це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, у результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

Прямі субсидії – це безпосередні виплати експортеру після здійснення їм експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.

Непрямі субсидії – це приховане дотування експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.

Крім того, існують внутрішні та експортні субсидії.

Внутрішні субсидії – це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним із самих замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни.

Експортні субсидії – це бюджетне фінансування національних експортерів, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару і пропозиція товару із-за кордону збільшується. У результаті умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість

одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, виграш чи програє, залежить від того, чи удасться за рахунок збільшення обсягу продажів компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

Оскільки субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного поліпшення конкурентоспромож-ності визначеної фірми на експортних ринках, чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпортною. Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів.

Валютне регулювання ЗЕД. Система валютного регулювання являє собою регламентацію режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших фінансових установ у регулюванні валютних операцій, прав та обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядку здійснення валютного контролю, відповідальності за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на міждержавному, регіональному та національному рівнях.

Необхідність валютного регулювання на міждержавному та регіональному рівнях обумовлена процесом інтеграції та транснаціоналізації, розвитком міжнародних економічних відносин, становленням світогосподарського поділу праці. Міждержавне та регіональне валютне регулювання орієнтовано на координацію валютно-фінансової політики окремих держав та економічних інтеграційних об'єднань, на розроблення ними загальних заходів щодо подолання валютних криз, спільних підходів до вироблення валютної політики. Скоординоване міждержавне та регіональне валютне регулювання дозволяє знизити ступінь автономності національної економічної політики та збільшити взаємозалежність валютних сфер діяльності різних національних економік.

Валютне регулювання на національному рівні приймає до уваги вимоги МВФ та регіональних об'єднань, у які входять окремі держави. Його стратегія і тактика фіксується у нормативно-правових та методичних документах.

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

Усі ***суб'єкти валютного регулювання*** поділяються на резидентів та нерезидентів.

До резидентів відносяться фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України; юридичні особи, суб'єкти підприємницької

діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням на території України; дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають імунітет та дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Нерезидентами вважаються фізичні особи, які мають постійне місце проживання за межами України; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи(філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України; розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їх філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї.

Учасниками валютного регулювання виступають Національний банк України, «уповноважений банк» (будь-який комерційний банк, що має ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій, а також здійснює валютний контроль за операціями своїх клієнтів), різні фінансові установи, які отримали ліцензію НБУ на право проведення валютних операцій, юридичні особи, що уклали агентські угоди на відкриття пунктів обміну іноземних валют, фінансові установи-нерезиденти, що одержали індивідуальні ліцензії НБУ на право проведення операцій на валютному ринку України.

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

До валютних цінностей відносяться валюта України, іноземна валюта, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах; банківські метали.

Суб'єкти валютного регулювання виконують різноманітні ***валютні операції*** щодо купівлі-продажу та надання в позику іноземної валюти.

Валютними операціями на території України вважаються операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності; використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України або за її межі валютних цінностей.

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 НБУ.

Функціонування міжнародних товарно-грошових відносин здійснюється за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, вільного

обігу грошей за межами даної країни. Таким чином, ефективне включення в міжнародні економічні відносини можливе лише на основі конвертованої валюти.

Конвертованість національної грошової одиниці – це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обернено пропорційна обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються у країні.

Під обмеженнями варто розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або появи невиправданих зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів згідно з міжнародними угодами.

Конвертованість валюти, з точки зору відношення до валюти резидентів та нерезидентів, поділяється на внутрішню та зовнішню. При *внутрішній конвертованості* резиденти мають право купувати, мати та здійснювати операції всередині країни з валютою, банківськими депозитами, які деноміновані в іноземній валюті. При *зовнішній конвертованості* резиденти мають право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

При проведенні валютних операцій українські підприємства та організації керуються Класифікатором іноземних валют, що перебувають в обігу, є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави та можуть бути використані при здійсненні торговельних та неторговельних платежів суб'єктами підприємницької діяльності та банками України. Усі валюти у Класифікаторі поділяються на три групи:

1 група – вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу. Вони без обмежень обмінюються на інші види валют, і курси їх котируються НБУ.

2 група – вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (частково конвертовані валюти). Ці валюти обмінюються на інші валюти з визначеними обмеженнями, і їх крос-курси визначаються НБУ.

3 група – неконвертовані валюти. Вони не обмінюються на інші валюти, і їх курси не визначаються НБУ.

Валютні операції здійснюються на основі ***індивідуальних та генеральних ліцензій,*** які видає НБУ.

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.

Якщо генеральна ліцензія видана на здійснення операцій, пов'язаних з торгівлею іноземною валютою, то суб'єкти підприємницької діяльності мають

право відкривати пункти обміну іноземних валют, у тому числі на підставі агентських угод з іншими юридичними особами-резидентами.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для її здійснення. Індивідуальної ліцензії потребують такі операції як вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей; вивезення, переказування, пересилання в Україну валюти України, за винятком випадків; надання та одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни і суми таких кредитів перевищують установлені законодавством межі; використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави; розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладах за межами України; здійснення інвестицій за кордоном.

Порядок і терміни видачі ліцензій, перелік документів, необхідних для одержання ліцензій, а також підстави для відмови у видачі ліцензій визначаються НБУ.

Операції на міжбанківському валютному ринку України. Ці операції здійснюються лише суб'єктами цього ринку, тобто суб'єктами валютного регулювання.

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами – юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та фінансові установи виключно на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ). Ці банки та установи купують і продають іноземну валюту від свого імені за дорученням і за рахунок резидентів і нерезидентів. Вони 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.

Резиденти та нерезиденти – фізичні особи мають право продавати іноземну валюту банкам та фінансовим установам або за їх посередництвом – іншим фізичним особам-резидентам.

Фізичні особи-резиденти мають право купувати іноземну валюту в уповноважених банках та фінансових установах або за їх посередництвом – у інших фізичних осіб – резидентів і нерезидентів.

Укладення і підтвердження угод з купівлі-продажу іноземних валют за гривні між уповноваженими банками (уповноваженими фінансовими установами) проводиться виключно під час проведення Торговельної сесії.

Торговельна сесія являє собою визначений проміжок часу, що встановлюється та змінюється на підставі постанови Правління НБУ.

Торговельна сесія проводиться за такою схемою:

1. Оформлення Заявки на участь у Торговельній сесії, в яку уповноважений банк (фінансова установа) включає як потреби клієнтів, так і власні потреби щодо купівлі-продажу іноземної валюти за гривні. В Заявці по кожній іноземній валюті визначається обсяг її купівлі (продажу), перевищення якого заборонено.

2. Заявка подається в НБУ у день проведення Торговельної сесії до її початку.

3. Проведення торгів. При їх здійсненні повинні виконуватися такі вимоги:

– операції виконуються із додержанням вимог правил здійснення операцій на МВРУ;

– вид операцій (купівля, продаж), який указаний в Заявці, не змінюється;

– при купівлі або продажу валюти дозволяється міняти іноземну валюту тієї чи іншої групи Класифікатора тільки на валюту тієї ж групи;

– уповноважений банк (фінансова установа) бере участь у Торговельній сесії тільки як продавець або як покупець іноземної валюти. При цьому гривневий еквівалент іноземної валюти, яку купили, не може перевищувати гривневий еквівалент валюти, яка заявлена.

4. Здійснення розрахунків по операціях з купівлі-продажу іноземних валют за гривні. Ці розрахунки здійснюються між банками тільки за підтвердженими угодами. Підтвердженою є угода, згідно з якою обидва її учасника під час Торговельної сесії одержали взаємні підтвердження засобами Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України НБУ. Розрахунки по непідтверджених угодах забороняються.

5. Перерахування (зарахування) коштів при проведенні операцій купівлі-продажу іноземної валюти. Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільний рахунок, банк перераховує на поточний рахунок клієнта без його доручення не пізніше ніж за п’ять днів після зарахування цих коштів на розподільний рахунок.

Продаж за дорученням клієнта його власних коштів в іноземній валюті банк здійснює не пізніше ніж за п’ять днів після дня списання цих коштів з поточного рахунка клієнта.

Гривневий еквівалент іноземної валюти, яка була продана на МВРУ, зараховується на поточний рахунок власника коштів не пізніше ніж через два дні після зарахування відповідної суми у гривнях на кореспондентський рахунок уповноваженого банку.

Купівлю іноземної валюти на МВРУ здійснюють різноманітні групи покупців. Отже, їх цілі та підстави для використання даної операції неоднакові (табл. 2.1).

До головних умов торгівлі іноземною валютою на МВРУ відносять умови щодо купівлі іноземної валюти; строку використання придбаної іноземної валюти; винагороди суб’єктів МВРУ та валютних бірж; курсу купівлі-продажу іноземної валюти. Розглянемо їх докладніше.

Таблиця 2.1

Підстави для купівлі іноземної валюти на МВРУ

Групи покупців	Мета купівлі іноземної валюти
1	2
1. Резиденти	Розрахунки з нерезидентами по торговельних операціях
2. Резиденти юридичні та фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів	Здійснення неторговельних операцій
3. Страховики, Моторне (транспортне) страхове бюро, страхові (перестрахові) брокери, постійні представництва страхових (перестрахових) брокерів	Забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами
4. Постійні представництва нерезидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність	Проведення неторговельних операцій
5. Офіційні представництва, представництва юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницьку діяльність	Здійснення неторговельних операцій
6. Фізичні особи-резиденти	Купівля іноземної валюти за гривні з їх власних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями
7. Фізичні особи-нерезиденти	Купівля іноземної валюти за гривні з їх власних поточних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями
8. Банки-нерезиденти	Купівля іноземної валюти з їх кореспондентських рахунків у гривнях
9. Уповноважені банки – члени міжнародних платіжних систем	Виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними з організацією та забезпеченням розрахунків з використанням платіжних карток міжнародних платіжних систем
10. Уповноважені банки та фінансові установи	1) Виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними зі сплатою коштів банкам-кореспондентам, міжнародним системам зв'язку, інформаційній агенції REUTERS за користування їх послугами. 2) Формування резервів під заборгованість в іноземній валюті для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків. 3) Виконання зобов'язань за валютними операціями резидентів (у тому числі за власними операціями банків), пов'язаними з рухом капіталу, товарними кредитами, операціями щодо забезпечення виконання зобов'язань та відповідними платежами за цими операціями (проценти, комісійні, неустойки тощо) в

	іноземній валюті, а також за інвестиційними операціями
11. Державне казначейство України	Проведення розпорядниками бюджетних коштів, переведеними на казначейське обслуговування, видатків, пов'язаних з міжнародною діяльністю

Умови щодо купівлі іноземної валюти. Обсяг іноземної валюти, що купується та перераховується у зв'язку з виконанням резидентом зобов'язань, не може перевищувати суму фактичних зобов'язань резидента.

Не дозволяється купівля іноземної валюти з метою використання передбачених відповідними договорами зобов'язань в іноземній валюті за нерезидента-боржника. Резидент виконує такі зобов'язання за рахунок власних (не куплених, не залучених у формі кредиту) коштів в іноземній валюті.

Підставою для купівлі іноземної валюти на МВРУ є індивідуальні ліцензії НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями. Купівля іноземної валюти 1-ї групи Класифікатора з метою повернення на адресу нерезидента коштів, попередньо отриманих від нього резидентом за торговельною операцією, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, не дозволяється, якщо ці кошти надійшли від нерезидента в гривнях або іноземній валюті інших груп Класифікатора.

Умови щодо строку використання придбаної іноземної валюти. Іноземна валюта, що придбана через банки (фінансові установи) на МВРУ, має бути використана резидентом не пізніше ніж за п'ять робочих днів після дня зарахування її на його поточний рахунок на потреби, зазначені в заяві про купівлю валюти. При порушенні резидентами строків придбана іноземна валюта продається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на МВРУ.

У разі повернення резиденту коштів в іноземній валюті, що були куплені на МВРУ та перераховані на користь нерезидента, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, ці кошти не можуть використовуватися з іншою метою і підлягають продажу на МВРУ без доручення клієнта протягом п'яти днів.

Вищеназвані вимоги поширюються також на повернені нерезидентом кошти в іноземній валюті, які були йому перераховані резидентом за рахунок одержаного кредиту (позики) в іноземній валюті, якщо цей кредит (позика) повністю або частково погашений (або який передбачено погасити) за рахунок купленої на МВРУ іноземної валюти.

Уповноважений банк (уповноважена фінансова установа) зобов'язаний продавати без доручення клієнтів усі надходження на користь клієнта в іноземній валюті, що підлягають продажу на МВРУ, протягом п'яти днів.

Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають обов'язковому продажу на МВРУ у зв'язку з їх спрямуванням на погашення заборгованості, відсотків, інших зобов'язань в іноземній валюті,

передбачених кредитним договором (договором позики) та договором міжнародного лізингу, перераховуються на поточний рахунок клієнта протягом п'яти днів.

Умови щодо винагороди суб'єктів МВРУ та валютних бірж. Суб'єкти МВРУ, а також валютні біржі при проведенні безготівкових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на МВРУ отримують комісійну винагороду від клієнтів у гривнях. Уповноважений банк та уповноважена фінансова установа згідно з власними тарифами можуть отримувати комісійну винагороду в іноземній валюті за рахунок коштів клієнтів, якщо операції, які вони виконують за дорученням клієнта, пов'язані зі сплатою комісійної винагороди в іноземній валюті іноземному банку-кореспонденту та зі сплатою коштів міжнародним платіжним системам і міжнародним системам зв'язку за користування їхніми послугами.

Умови щодо курсу купівлі-продажу іноземної валюти. Суб'єкти МВРУ здійснюють на цьому ринку операції з купівлі-продажу іноземних валют за вільним договірним курсом за кожну операцію без обмеження розміру маржі та комісійної винагороди. Якщо події на міжнародних валютних ринках або інші негативно впливатимуть на міжбанківський готівковий чи безготівковий валютний ринок України, то НБУ з метою недопущення безпідставних фінансових витрат населення та інших суб'єктів валютного ринку України може оперативно встановлювати порядок функціонування валютного ринку з визначенням граничного розміру маржі, на яку курс купівлі та продажу іноземної валюти може відхилятися від офіційного курсу гривні до іноземних валют, що встановлюється НБУ.

Порядок організації розрахунків в іноземній валюті. У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта, під якою розуміється як власно іноземна валюта, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах. Здійснення розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України допускається за умови одержання індивідуальної ліцензії НБУ.

При укладенні контрактів резидент повинен використовувати форми розрахунків з нерезидентами, передбачені чинним законодавством.

У разі експорту продукції виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначених у контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а у випадку експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) – з моменту підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочки поставки, в разі, коли така відстрочка перевищує 90 календарних днів з

моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії НБУ.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснити перерахування таких сум протягом п'яти днів з моменту зарахування їх на валютні рахунки резидентів. Порушення резидентами передбачених термінів тягне за собою стягнення пені.

Щоб забезпечити контроль за розрахунками за експортно-імпортними операціями, своєчасністю повернення резидентами України валютних цінностей та запобігти незаконному відпливу їх за межі України уряд розробив низку заходів.

У разі застосування до резидента на певний період спеціальної санкції – тимчасового зупинення ЗЕД – комерційні банки, які обслуговують такого резидента, не приймають у цей період від нього доручень на перерахування валютних цінностей на користь нерезидентів.

Перерахування валютних цінностей з рахунків резидентів на користь нерезидентів у разі застосування хоча б до одного з них на певний період спеціальної санкції – індивідуального режиму ліцензування – здійснюється уповноваженими банками у цей період тільки за наявності у резидентів разової (індивідуальної) ліцензії.

У разі ненадходження резидентам валютних цінностей у встановлені терміни уповноважені банки протягом трьох банківських днів повідомляють про це НБУ, орган державної податкової служби та відповідного резидента. А якщо резидент не надав банку документів, що підтверджують повернення валютних цінностей або правомірність продовження термінів їх повернення, уповноважені банки зупиняють перерахування валютних цінностей з рахунків резидентів на користь нерезидентів.

Підставою для переказування банкам коштів у національній та іноземній валюті на користь (на рахунок) нерезидентів як за дорученням резидентів юридичних осіб і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, так і на виконання власних зобов'язань, за договорами, які передбачають виконання робіт та надання послуг нерезидентами, вважаються такі документи, що надаються резидентом: договір з нерезидентом; документи, які свідчать про фактично надані послуги чи виконані роботи; індивідуальна ліцензія НБУ на переказування за межі України валютних цінностей.

Розділ 3. Місце і роль регіону в системі зовнішньоекономічної діяльності

3.1. Регіон як самостійний учасник зовнішньоекономічної діяльності

Світові глобалізаційні процеси обумовлюють формування загальнопланетарного інформаційного, валютно-фінансового, торговельного, інфраструктурного простору, що супроводжується посиленням взаємозв'язків та взаємозалежності між державами. Безпрецедентні досягнення в області технологій, зв'язку, науки, транспорту, промисловості в останні кілька десятиліть суттєво пришвидшують глобальну інтеграцію. Глобалізація об'єктивно веде до знецінення звичних регулюючих функцій національної держави, що вже не може настільки ж ефективно, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішніх впливів.

Вплив глобалізації на регіони та регіональні політики полягає в розмиванні національних кордонів у частині використання ресурсів і продукції. Мобільність ресурсів зросла не лише в національних, а й світових масштабах. Праця та капітал переміщуються в ті країни й регіони, де для них існують кращі умови. Кращі умови праці (а це не лише рівень оплати, але й безпека життя і стан довкілля) та кращий інвестиційний клімат, на які суттєво впливає не лише центральна, а й регіональна влада, створюють певним регіонам додаткові конкуренті переваги в залученні кращих ресурсів на кращих умовах. Лібералізація зовнішньої торгівлі (зокрема, через членство в Світовій організації торгівлі (СОТ), запровадження спеціальних економічних зон, угод про вільну торгівлю тощо) полегшує умови для експорту/імпорту.

Зовнішньоекономічна діяльність регіону являє собою діяльність економічних агентів (суб'єктів) регіону, а також місцевих органів виконавчої влади в галузі зовнішньоекономічних відносин, основними видами якої є: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні кооперацій зв'язки в галузі виробництва, рух капіталів та іноземних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, обмін в галузі науки та техніки, валютно-фінансові та кредитні відносини.

В Україні формування регіону як самостійного учасника конкурентних відносин на національному та світовому рівнях знаходиться на початковому етапі. Це обумовлено такими причинами:

1) неоднозначність українського законодавства в цій сфері;

2) обмеженість регіонів у проведенні самостійної економічної політики;

3) усталені стереотипи централізованої планової економіки;

4) високий ризик дезінтеграції держави, що стало причиною зволікання із проведенням адміністративно-територіальної реформи.

До *чинників формування регіону* як самостійного учасника зовнішньоекономічної діяльності можна віднести такі:

1) посилення негативних проявів глобалізації;

2) виникнення необхідності взаємоузгодження модернізації локальних культур із глобальною мультикультурною цивілізацією – феномен глокалізації (співвідношення глобального і локального) ;

3) формування нової економіки, базованої на знаннях, в рамках якої роль матеріально-речових та енергетичних засобів виробництво суттєво слабшає, натомість інформація перетворюється на фундаментальний ресурс. Потужним джерелом забезпечення довгострокових конкурентних переваг стає здатність до інновацій, носієм якої є соціум;

4) відокремлення місцевої економіки від національної: окремі великі міста конкурують одне з одним на міжнародному ринку, спираючись на власні ресурси. Крім того, макроекономічні схеми непридатні для подолання економічних негараздів на місцевому рівні. Основні економічні інструменти, які сьогодні застосовує національний уряд, покликані насамперед пришвидшити загальне одужання національної економіки, а не розв'язувати проблеми конкретних сегментів населення чи окремих місцевостей;

5) поява феномену «нової регіоналізації» - виникнення регіонів, що не пов'язані з теперішнім адміністративним поділом країн та характеризуються високим міжнародним конкурентним статусом;

6) зменшення ролі місця розташування економічної діяльності через технологічний розвиток та стрімку модернізацію економічної структури.

При цьому слід зазначити, що сфера ЗЕД за визначенням залишається тією сферою господарювання, в якій держава продовжує зберігати за собою вагому регулюючу роль, яка здійснюється в інтересах пріоритетів загальнонаціонального розвитку, державної внутрішньої та зовнішньої політики.

Отже, в основу організації зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах глобалізації покладено знаходження певного балансу загальнонаціональних та регіональних інтересів, а також комерційних інтересів суб'єктів господарювання, розміщених на території регіонів, та вибудова із урахуванням цього балансу активних зовнішньоекономічних зв'язків певної території.

Теоретичні трактування **поняття «регіон»** можна згрупувати за двома основними підходами:

1) ***територіально-географічний підхід***: розглядає регіон як територію із характеристиками, обумовленими територіальною спільністю. Так, у Декларації щодо регіоналізму в Європі, ухваленої Асамблеєю європейських регіонів [3] дається таке визначення: «Регіон – це територіальне утворення, яке сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, і яке наділене

політичним самоврядуванням; Ізард У. вважає, що «регіон - це географічно та адміністративно виділена територіальна одиниця в залежності від його виробничої специфіки, культури й історичних традицій» [6, с.14]; Леонтьєв В. розглядає регіон як адміністративно-територіальну одиницю держави, виділеною за функціональною ознакою [29, с. 471].

2) ***соціоекономічний підхід***: розглядає регіон як соціальну конструкцію із набором спільних рис, де територія лише одна з них. Так, Герасимчук З.В., Вахович І.М. стверджують, що «регіон - відносно цілісна відтворювальна соціо-еколого-економічна система господарської території, самостійна в адміністративно-правовому відношенні, яка є складовою частиною країни, виділяється своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних проблем, а також високим рівнем внутрішніх соціально-економічних зв'язків»; за визначенням Перського Ю.К., Калюжнової Н.Я. «регіон – економічний агент, суб'єкт конкурентної взаємодії, який може вести самостійну економічну політику, застосовувати ряд економічних інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, виходити на світовий ринок в якості учасника світових конкурентних процесів» [6, с. 14-15] .

Трактування регіону як соціальної конструкції дозволяє розглядати регіон як активного суб'єкта господарювання.

При розгляді регіону як багатофункціональної та багатоаспектної системи, найбільшого розповсюдження отримали чотири *парадигми регіону*: «регіон як квазікорпорація», «регіон як квазідержава», «регіон як ринок», «регіон-соціум».

Парадигма «регіон як квазікорпорація» розглядає регіон як потужний суб'єкт власності (регіональної та муніципальної) та економічної діяльності. У цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу. Регіон як економічний суб'єкт взаємодіє із національними та транснаціональними корпораціями, діяльність яких здійснює потужний вплив на економічне становище регіону. В не меншій мірі, ніж сучасні корпорації, регіони мають ресурсний потенціал для саморозвитку. Причому, конкурентоспроможність регіонів буде визначатись не стільки наявністю ресурсів та інфраструктури, скільки високоякісним сервісом та ефективністю менеджменту. Організація регіону повинна бути аналогічна організації сучасного підприємства: персонал (населення) включений до процесу прийняття рішень, спільна розробка планів розвитку, інформованість співробітників (населення) про події всередині підприємства (регіону).

Парадигма «регіон як квазідержава» розглядає регіон як відособлену підсистему держави та національної економіки. Процеси децентралізації влади призводять до того, що в багатьох країнах регіони акумулюють все більше функцій та фінансових ресурсів, які раніше належали «центру».

Практичне втілення даної парадигми має й певні ускладнення, головним серед яких є зменшення впливу центрального уряду та наднаціональних структур, що може призвести до дезінтеграції держави.

Парадигма «регіон як ринок» відводить ключове місце бізнес-середовищу регіону, особливостям регіональних ринків (товарів та послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань тощо).

Парадигма «регіон як соціум» висуває на перший план відтворення людського капіталу та розвиток соціальних сфер життя (освіти, охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища тощо). Даний підхід окрім економічного, включає культурні, освітні, медичні, соціально-психологічні, політичні та інші аспекти життя регіонального соціуму [6, с. 16].

Регіон в сучасному глобалізованому світі повинний мати не тільки соціально-економічні, а й еколого-соціальні орієнтири розвитку. Про невідкладність такої зміни орієнтирів світового розвитку свідчить задекларована у 1992 р. на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро *Концепція сталого розвитку регіону*, яка має три основні центри спрямування цілей – Природа, Суспільство і Виробництво. Головними системними цілями сталого розвитку є економічна ефективність, економічна справедливість та екологічна цілісність, спрямовані на задоволення потреб сучасного покоління без шкоди майбутнім генераціям людей.

У всіх вихідних умовах сталого розвитку йдеться про перехід від стихійності до керованості. Виходячи з цього, можна сформувати модель сталого розвитку з таких основних положень:

- у центрі уваги мають бути люди та їх право на здорове і плідне життя в гармонії з природою;
- охорона довкілля повинна стати невід'ємним компонентом процесу розвитку, що не може розглядатися окремо від іншого;
- задоволення потреб розвитку й збереження навколишнього середовища;
- розвиток і збереження довкілля має поширюватися не тільки на нинішнє, а й майбутні покоління;
- зменшення розриву між життєвим рівнем у різних країнах та подолання бідності належить до найважливіших завдань світової спільноти;
- для досягнення стійкого розвитку держави слід вилучати або обмежувати моделі виробництва та споживання, які йому не сприяють.

Суспільство зі сталим розвитком вважають ***ноосферою***, тобто сферою, де розум людини відіграє найважливішу роль в розвитку природи. Суттєвими складовими ноосфери є:

1) економічна – діяльність бізнесу передбачає не лише виробничу ефективність, але й соціокультурну спрямованість;

2) соціальна – відносини в процесі виробництва базуються на поєднанні ринкової системи господарювання із державними соціальними

механізмами управління, з однієї сторони, і високою соціальною відповідальністю бізнесу – з іншої;

3) екологічна – прийняття рішення в будь-якій сфері діяльності передбачає врахування як актуальних, так і потенційних наслідків в системі „людина-біосфера";

4) культурологічна – передбачає необхідність зміни традиційних стереотипів буття як на індивідуальному, так і на суспільному рівні;

5) футурологічна – передбачає підвищення ефективності прийняття будь-яких рішень при поєднанні коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів [6, с. 17].

Отже, визначення сталого розвитку як головної стратегічної цілі розвитку регіону при системному підході передбачає побудову сталого суспільства в глобальному масштабі. Саме тому перехід до сталого регіонального розвитку передбачає посилення інтеграційних процесів, вихід економічних відносин регіону як за межу своїх географічних кордонів, так і за межі держави. Тобто, досягнення сталого розвитку для регіону можливе лише за умови системної інтеграції у світове господарство.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності регіону відбувається в певному ***інституційному середовищі,*** яке представляє собою сукупність інституцій (структур) та організаційно-економічних важелів забезпечення умов здійснення такої діяльності.

Відповідно до узагальненого визначення, *інституціональна політика* – заходи та дії держави, спрямовані на формування нових або трансформацію існуючих інститутів власності, а також фінансових, соціальних, політичних, правових та інших інститутів, які впливають на розвиток економічної системи суспільства [6, с. 18].

Інституційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону має такі складові елементи (рис. 3.1):

1) *суб'єкти, наділені владною компетенцією в сфері ЗЕД*: а) центральні органи влади, що регулюють ЗЕД; б) регіональні та місцеві органи влади;

2) *законодавче забезпечення ЗЕД*: а) на національному рівні - нормативно-правова база здійснення ЗЕД у державі; б) на регіональному - стратегічні та програмні документи регіонального рівня, угоди про транскордонне та міжрегіональне співробітництво;

3) *безпосередні учасники ЗЕД*: а) вітчизняні суб'єкти ЗЕД (підприємства та організації, кластери підприємств, спільні підприємства, віртуальні корпорації тощо); б) іноземні суб'єкти ЗЕД, що діють на території регіону (іноземні підприємства, транснаціональні корпорації);

4) *бізнес-інфраструктурне забезпечення ЗЕД регіону*: торгово-промислові палати, митниця, агентства регіонального розвитку, технопарки та технополіси, консалтингові компанії, науково-дослідні установи, освітні заклади, інформаційна мережа, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові

компанії, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки, транскордонні утворення, професійні, громадські, міжнародні організації тощо;

5) *фінансово-економічне забезпечення ЗЕД регіону*: податки та збори, субсидії та дотації, експортні кредити, митні тарифи, вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку;

6) *ринок кваліфікованої робочої сили*.

Основу системи інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону забезпечують наділені владною компетенцією суб'єкти державного та регіонального рівня, а також відповідна законодавча база. Саме ці два елементи системи визначають „правила гри" для всіх учасників ЗЕД регіону. І тому, ефективність ЗЕД регіону залежить, багато в чому, від виваженості дій влади та політики, яку вона проводить в цій сфері.

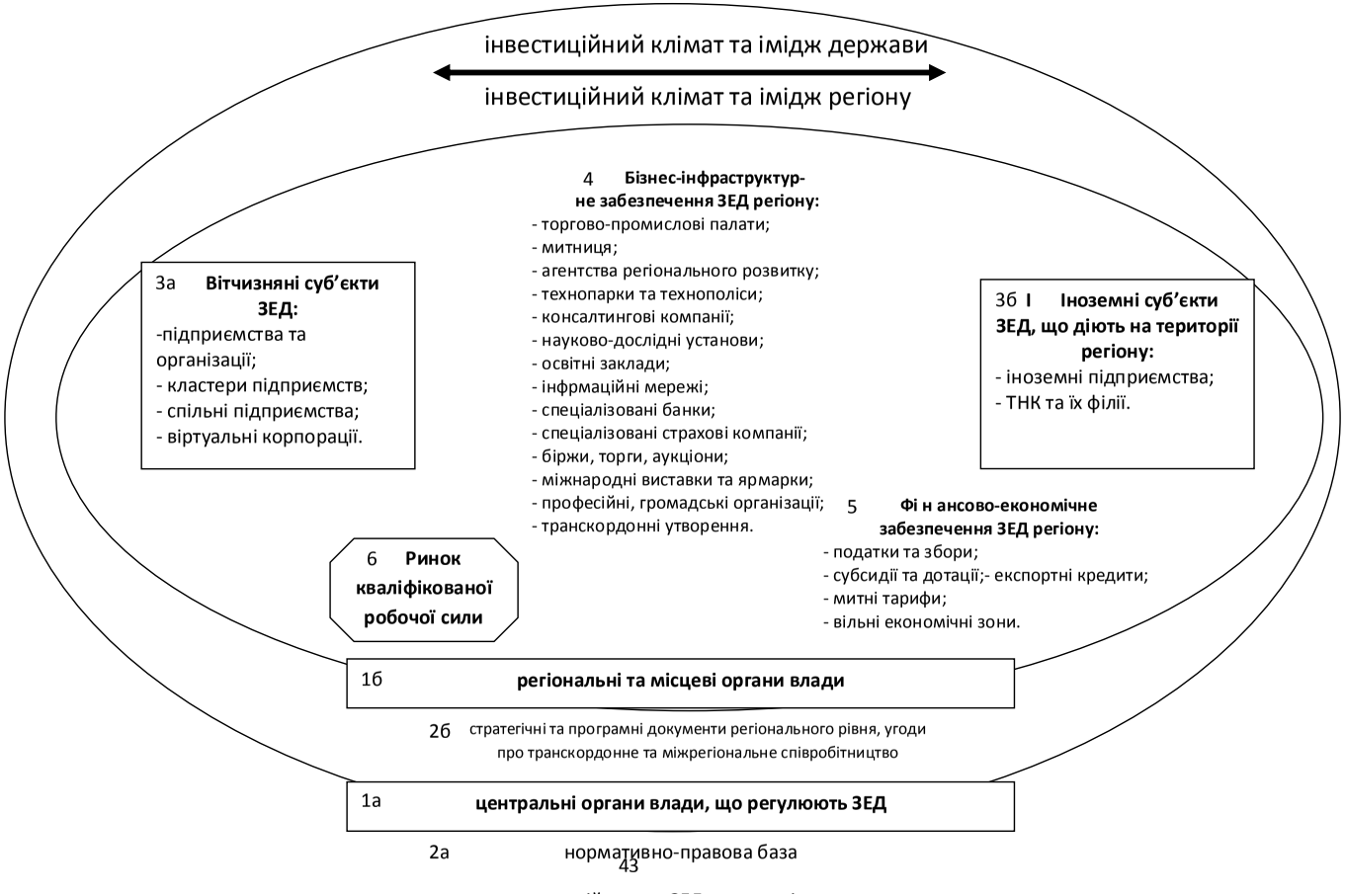


Рис. 3.1. Модель інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону

Безпосередніми учасниками ЗЕД регіону є вітчизняні та іноземні суб'єкти ЗЕД, що діють на території регіону. Вони складають ядро системи ЗЕД регіону, діяльність інших елементів системи спрямована на забезпечення сприятливих умов для діяльності підприємств, що здійснюють ЗЕД. Від того, наскільки будуть конкурентоспроможними підприємства та їх продукція залежить розвиток регіону та якість життя населення. Без даного ядра, без суб'єктів бізнесу, система інституційного забезпечення ЗЕД регіону втрачає сенс.

Діяльність суб'єктів ЗЕД, а також взаємодія між ними забезпечується бізнес-інфраструктурою. Рівень розвиненості інфраструктури визначає зрілість зовнішньоекономічної системи регіону.

Одним із найефективніших інструментів залучення бізнесу до регіону є сприятливе податкове середовище регіону. Створення вільних економічних зон регіональна влада використовує в якості важеля впливу на структуру економіки регіону, збільшує частку інноваційних підприємств.

Необхідною умовою функціонування системи ЗЕД регіону є наявність кваліфікованої робочої сили, яка є „живильною силою" системи. В регіоні мають бути присутні навчальні та наукові заклади, центри професійної освіти, курси підвищення кваліфікації, мовні курси, які готують висококваліфікованих спеціалістів в сфері ЗЕД. Не менш важливим є питання соціального забезпечення молодих спеціалістів, створення їм комфортних умов для проживання в регіоні для того, щоб зменшити „втечу умів" з регіону. Особливо гостро дане питання стоїть з вітчизняними спеціалістами, які працюють в представництвах іноземних компаній, або філіях транснаціональних корпорацій, де найкращих спеціалістів переводять до головних офісів за кордон.

Інвестиційний клімат та імідж регіону складають „оболонку" інституційної системи ЗЕД регіону. З одного боку, ефективність інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, комфортність умов діяльності бізнесу в регіоні впливають на інвестиційний клімат та імідж регіону. З іншого боку, імідж регіону сприяє або перешкоджає залученню бізнесу в регіон. Характерною рисою інвестиційного клімату та іміджу регіону є те, що на них впливають не лише економічні фактори, але й фактори неекономічного характеру, зокрема політичні, культурні, соціальні тощо. Крім того, на імідж регіону суттєвий вплив, позитивний чи негативний, здійснюють інвестиційний клімат та імідж держави у цілому.

Отже, регіональні органи влади мають у своєму розпорядженні інституційні важелі впливу на ЗЕД регіону: законодавчого, фінансово-економічного, організаційно-економічного, науково-освітнього, іміджевого характеру. І від ефективності використання вищерозглянутих інституційних важелів залежить розвиток зовнішньоекономічної діяльності та регіону в цілому.

3.2. Повноваження регіональних та місцевих органів влади у сфері зовнішньоекономічної діяльності

До органів місцевого управління ЗЕД належать:

- місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи;
- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Виконавчі органи сільських, селищних, міських рад відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування» наділені такими повноваженнями в галузі ЗЕД:

А) власні (самоврядні) повноваження:

1) укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

2) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності;

3) сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

Б) делеговані повноваження:

1) організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

2) створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;

3) забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Місцеві державні адміністрації наділені Законом України «Про місцеві державні адміністрації» такими повноваженнями в сфері міжнародних та зовнішньоекономічних відносин:

1) забезпечують виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території;

2) сприяють розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;

3) укладають договори з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;

4) сприяють зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на її території, незалежно від форм власності;

5) сприяють розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;

6) організовують прикордонну і прибережну торгівлю;

7) сприяють діяльності митних органів та прикордонних служб, створенню умов для їх належного функціонування;

8) вносять у встановленому порядку до відповідних органів пропозиції щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території.

Діяльності регіональних і місцевих органів влади у сфері ЗЕД сприяє Рада регіонів, яка є консультативно-дорадчим органом при Президентові України. Одним із основних завдань Ради регіонів є вивчення суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, стану соціально-економічного розвитку регіонів та вироблення за його результатами узгодженої позиції щодо пріоритетів державної регіональної політики, напрямів, стратегій та механізмів забезпечення сталого розвитку регіонів, системних реформ у цій сфері.

3.3. Інструменти зовнішньоекономічного регулювання на регіональному рівні

Владні структури регіонів діють як суб'єкти ЗЕД лише через комерційні організації, які мають статус юридичної особи України [13, ст.10]. Надані місцевим органам повноваження в сфері зовнішньоекономічних зв'язків зводяться переважно до координації органів управління ЗЕД та видачі експортно-імпортних ліцензій на деякі групи товарів. Отже, чинне законодавство України, всупереч логіці об'єктивного розвитку і світового досвіду, фактично обмежує функції регіонів у сфері світогосподарських зв'язків.

Регіональна політика формується і реалізується на регіональному рівні відповідно до сформульованих державою цільових орієнтирів розвитку. Суттєвим недоліком державного регулювання регіонального соціально-економічного розвитку є відсутність необхідного узгодження регіональної політики з іншими аспектами державної політики: макроекономічним, промисловим, соціальним, зовнішньоекономічним та іншим. До того ж, під час розгляду зазначених політик регіональний розріз, як правило, не розробляється.

Зовнішньоекономічна політика регіону є складовою державної політики регіонального розвитку, яка представляє собою цілісну сукупність заходів, спрямовану на стимулювання ефективного соціально-економічного розвитку регіону, раціональне використання його ресурсного потенціалу та пріоритетів, забезпечення сприятливих умов для життєдіяльності населення, удосконалення територіальної організації суспільства.

Сьогодні в Україні застосовуються такі *механізми регулювання регіонального розвитку:* програмування регіонального розвитку, регулювання міжбюджетних відносин, державний фонд регіонального розвитку, централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції,

запровадження спеціального режиму інвестування, регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва. Розглянемо ці механізми детальніше.

1) *Програмування регіонального розвитку*. Передбачає розробку відповідних середньо- та довгострокових програм.

За ініціативою уряду були розроблені комплексні програми соціально-економічного розвитку п'яти економічних районів - Карпатського регіону, Полісся, Поділля, Українського Причорномор'я та Придністров'я на період 1996-2000 рр. Із середини 90-х рр. місцеві органи влади почали пропонувати урядові для підтримки власні довго- та середньострокові програми соціально-економічного розвитку. Аналіз виконання цих програм свідчить про те, що жодна з них у повному обсязі не реалізована, фінансування запланованих заходів як з державного бюджету, так і з місцевих джерел було недостатнім.

Уряд може також заключати угоди щодо регіонального розвитку з регіонами для реалізації регіональної політики, концентрації державних та місцевих ресурсів для вирішення пріоритетних завдань розвитку.

2) *Регулювання міжбюджетних відносин*. Основним джерелом формування доходів місцевих бюджетів є податкові надходження. Серед податкових надходжень провідне місце займає податок з доходів фізичних осіб, другим за обсягом вагомим видом податкових надходжень є плата за землю. Згідно з положеннями Бюджетного кодексу дохідна частина місцевих бюджетів складається з двох блоків: доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів[1] (кошик I) та доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (кошик II). Доходи I кошика є чітко регламентованими законодавством, і місцеві органи влади мають дуже незначну можливість для регулювання. Що ж стосується доходів II кошика, їх можна здійснювати самостійно, але їх обсяг є недостатнім для реалізації місцевих програм. Такий порядок розподілу між I та II кошиками не стимулює органи місцевого самоврядування до нарощування власної податкової бази.

Стратегії розвитку регіонів мають передбачати залучення недержавних джерел вітчизняного та іноземного інвестування за відповідними напрямами розвитку регіону; державного та недержавного кредитування стратегічних програм і проектів; ресурсів банківських і небанківських фінансових установ, акціонерного капіталу тощо.

3) *Державний фонд регіонального розвитку*. Фонд регіонального розвитку, створений у складі загального фонду державного бюджету відповідно до Бюджетного кодексу України, пропонує новий механізм

[1] Трансферти - кошти, одержані з бюджетів усіх рівнів, від інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

залучення під державні гарантії коштів на фінансування програм регіонального розвитку. Кошти Фонду спрямовуватимуться за встановленим порядком на реалізацію інвестиційних програм (проектів), які сприятимуть розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць, енергозбереженню та захисту навколишнього середовища.

4) *Централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції*. Переважно ці інвестиції спрямовуються на вирішення критичних проблем життєдіяльності того чи іншого регіону і не можуть якісно вплинути на підвищення інвестиційної привабливості регіону чи подолання депресивності окремих територій. Крім того, територіальне розпорошення інвестицій свідчить про відсутність державних пріоритетів на регіональному рівні.

5) *Запровадження спеціального режиму інвестування*. З метою сприяння регіональному розвитку на окремих територіях встановлюється пільговий податковий режим та спеціальний режим інвестиційної діяльності, так званий спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку. (Детально про спеціальні зони зовнішньоекономічного розвитку території буде йтися в п. 7.5).

6) *Регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва*. Основною формою, у якій українські регіони реалізують транскордонне співробітництво, є єврорегіони. (Детально це питання розглядатиметься в п.7.2).

Сьогоднішній етап державотворення дозволяє і вимагає законодавчого закріплення нової ідеології регіональної політики і формування нової архітектури регіонального управління в цілому та зовнішньоекономічною діяльністю зокрема. Відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики», державна регіональна політика – це система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування для забезпечення високого рівня життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей її регіонів, їх етнічної і культурної своєрідності.

Прогресивним зрушенням є те, що даний закон визначає регіональну політику як єдність державної та місцевої регіональної політики. Також закон визначає принципи державної регіональної політики, які відповідають принципам європейської регіональної політики, зокрема: субсидіарності (децентралізація владних повноважень), співробітництва (узгодження цілей, пріоритетів, завдань, заходів і дій центральних та місцевих органів виконавчої влади), координації (узгодження довгострокових стратегій, планів, програм державного, регіонального та місцевого рівнів).

Сьогодні регіональна політика в Україні (навіть, якщо вона є невнормованою і спонтанною) реалізується переважно через управлінські апарати адміністративно-територіальних одиниць - областей, районів тощо, і

насамперед через органи виконавчої влади. Зростаюча складність проблем, які вирішує сучасна держава, і розширення кола учасників, які беруть участь у виробленні політики, об'єктивно посилює значення регіонального рівня управління і спонукає оцінити його переваги. Прийняття вищерозглянутого закону і подальша його реалізація вимагає розвитку інституцій, покликаних реалізовувати державну регіональну політику.

Розробка концептуальних основ формування комплексної системи управління зовнішньоекономічними відносинами (включаючи регіональний рівень) з урахуванням як об'єктивної необхідності децентралізації, так і суперечливості цього процесу призводить до проблеми розмежування зовнішньоекономічних повноважень між національним і регіональним рівнями управління. Процес розмежування функцій у сфері міжнародних економічних відносин між двома цими рівнями для унітарних держав, якою є Україна, повинен бути заснований на ряді фундаментальних *принципів*.

1. Регіональна децентралізація управління зовнішньоекономічною сферою має бути реалізована на базі принципу виключної компетенції державного рівня. Він означає ексклюзивне і однозначне покладання прав і відповідальності цього рівня влади у виконанні міжнародних економічних зобов'язань, а також збереження в рамках країни єдиного валютного та митного економічного простору. Доцільність використання даного принципу обґрунтовується рядом таких об'єктивних економічних аргументів, як:

- надмірна децентралізація управління ЗЕД регіонів призводить до появи негативних зовнішніх ефектів, коли від прийнятих регіоном заходів з лібералізації міжнародних зв'язків виграють інші регіони і навіть країни;

- наслідки прийняття регіоном рішень у сфері валютної політики, використання тарифних і нетарифних методів об'єктивно не можуть бути просторово локалізовані, що робить регіональні влади недієздатними в цій сфері і вимагає реалізації повноважень центральних органів управління;

- в усіх без винятку країнах світу, наскільки ліберально-ринковими вони б не були, принцип пріоритетності центру в регулюванні ЗЕД є непорушним і основоположним.

2. Принципом визначення компетенції регіональної ланки в управлінні економікою є субсидіарність (додатковість), трактується як втручання вищого рівня управління у вирішення тих питань і проблем, які не можуть бути вирішені на нижчих рівнях управління. Однак, стосовно до міжнародної сфери субсидіарність необхідно трактувати в зворотному порядку, розуміючи під нею можливість передачі на локальний, регіональний рівень вирішення тих питань, які в силу регіональної специфіки та особливих зовнішньоекономічних інтересів найбільш ефективно можуть бути вирішені саме на цьому нижчому рівні.

3. Делеговані на регіональний рівень повноваження у сфері міжнародних економічних відносин повинні бути адекватні фінансовим і

матеріальним ресурсам місцевих органів влади (принципи матеріально-фінансової еквівалентності).

Розмежування зовнішньоекономічних повноважень між національним і регіональним рівнями управління при його практичній реалізації пов'язано з проблемою розподілу управлінських інструментів (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розподіл інструментів зовнішньоекономічного регулювання між національним і регіональним рівнями управління

Форми міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
1. Міжнародна торгівля	1.1 Адміністративні методи: а) нормативно-правові акти, які регулюють міжнародну торгівлю та роботу валютного ринку; б) міждержавні договори з розвитку торгівельних відносин;	1.1. Адміністративні методи: а) нормативно-правові акти, які регулюють експортно-імпортні операції регіону; б) договори про міжрегіональне економічне співробітництво з адміністративно-територіальними одиницями інших країн
	1.2 Економічні інструменти валютної політики: а) девальвація і ревальвація валют; б) валютні обмеження, в) регулювання режиму валютного курсу, г) диверсифікація валютних резервів, д) девізійна та дисконтна політика	-
	1.3. Тарифні методи: а) механізм стягування митних тарифів, б) тарифна політика, в тому числі в рамках міждержавних інтеграційних об’єднань	1.3 Тарифні методи: а) спільна із національним рівнем управління політика вільних економічних зон, створених на території; б) узгодження розміру тарифних ставок по деяких товарах, які мають значення для регіону
	1.4 Нетарифні методи: ліцензування, квотування, приховані методи, субсидування та ін.	1.4 Нетарифні методи: видача експортно-імпортних ліцензій на деякі групи товарів

Форми міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
2. Міжнародний рух капіталу	2.1 Правові методи: законодавчі акти в сфері руху капіталу	2.1 Правові методи: нормативні акти в межах своєї компетенції про умови іноземних інвестицій
	2.2 Фінансово-кредитна політика: а) амортизаційна політика; б) політика процентних ставок; в) умови кредитування учасників ринку капіталу; г) страхування інвестиційних ризиків	2.2 Фінансово-кредитна політика: а) компенсація банкам пільг на кредитування важливих для регіону інвестиційних об'єктів; б) участь в страхуванні інвестиційних ризиків
	2.3 Податково-бюджетна політика: а) пільгове оподаткування; б) субсидування	2.3 Податково-бюджетна політика: а) пільги за місцевими податками; б) участь в субсидуванні інвестиційних проектів регіонального значення
	2.4 Організаційні методи: а) розробка і реалізація інвестиційних проектів за участю іноземних партнерів на програмній основі; б) політика розміщення (розробка схем розміщення виробництв за участі іноземного капіталу, стимулююча політика); в) участь в створенні об'єктів зовнішньоекономічної інфраструктури; г) створення вільних економічних зон	2.4 Організаційні методи: а) регіональні програми залучення іноземних інвестицій і розвитку міжнародного співробітництва; б) організаційні заходи щодо покращення інвестиційної привабливості території, проведення маркетингу території; в) політика розміщення (дозволи на відведення земельних ділянок, екологічні стандарти тощо); г) участь у створенні об'єктів зовнішньоекономічної інфраструктури; д) створення вільних економічних зон на території; е)інформаційне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків

Форми міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
3. Міжнародний ринок робочої сили	3.1 Законодавчі умови міжнародної міграції робочої сили; 3.2 Економічні заходи регулювання еміграції та імміграції робочої сили 3.3 Підвищення життєвих стандартів в країні як необхідної передумови зменшення «втечі розуму» з країни	3.1 Розробка регіональних програм підвищення кваліфікації робочої сили на рівні світових стандартів; 3.2 Створення прийнятних умов для проживання в регіоні; 3.3 Маркетингові заходи, спрямовані на підвищення загальної поінформованості іноземної кваліфікованої робочої сили про переваги ведення міжнародного бізнесу та роботи в регіоні

При цьому всі основні зовнішньоекономічні інструменти регулювання доцільно зосередити в руках центральних органів влади, що знаходиться в повній відповідності з принципом їх міжнародної винятковості. Участь регіону у міжнародній діяльності може забезпечуватися традиційними для цього рівня формами і методами (реалізацією принципу матеріально-фінансової еквівалентності). Важливо особливо підкреслити, що самостійної міжнародної компетенції місцеві влади мати не повинні. Крім того, класифікацію і типологію регіональних зовнішньоекономічних інструментів можливо здійснити на базі ресурсного підходу. Сенс цього підходу полягає в такому: оскільки регіональне регулювання зовнішньоекономічної сфери здійснюється через територіальні ресурси, то види і особливості останніх можуть бути розглянуті в якості класифікаційних ознак.

В узагальненому вигляді типологія регіональних зовнішньоекономічних інструментів за даним критерієм може бути представлена так:

І. Заходи загального характеру:

а) правові: представлення інтересів регіону при проведенні багатосторонніх переговорів на державному рівні з питань міжнародного економічного співробітництва; участь в укладенні угод з міжрегіонального економічного співробітництва, що не суперечать законодавству України;

б) прогнозування та програмування: визначення оптимальних, з точки зору регіональних інтересів, форм і напрямів міжнародного економічного співробітництва; розробка регіональних програм експорту;

в) економічні методи: створення додаткових стимулів для залучення іноземних інвестицій шляхом скасування або скорочення місцевих податків, фінансових пільг по кредитах; надання додаткових фінансових гарантій учасникам регіональних програм, пов'язаних з розвитком міжнародних економічних відносин; страхування зарубіжних інвестиційних проектів;

г) організаційні методи: сприяння в організації кооперацийних зв'язків між економічними суб'єктами різної державної приналежності, а також збутових пулів, які об'єднують підприємства-експортерів; організація територіальних представництв в зарубіжних країнах і регіонах, що мають потенціал для міжнародного співробітництва; надання технічного сприяння у залученні іноземних інвестицій; сприяння випуску інформаційних бюлетенів, брошур про зарубіжні ринки; здійснення заходів маркетингу території; спільно з національними органами управління створенням в регіоні вільних економічних зон, єврорегіонів.

II. Регулювання міжнародних економічних відносин через трудові ресурси регіону:

а) правові: участь у розробці нормативно-правових актів, що регулюють міграцію робочої сили, а також використання трудових ресурсів у розвитку міжнародних економічних відносин;

б) прогнозування та програмування: розробка та реалізація освітніх програм з перекваліфікації кадрів з урахуванням структурних змін регіону;

в) організаційні методи: створення освітніх центрів; організація симпозіумів, конференцій з проблем міжнародного бізнесу; обмін делегаціями; підвищення кваліфікації керівних працівників зовнішньоторговельних служб підприємств регіонів.

III. Регулювання природних, земельних ресурсів та екологічних умов регіону:

а) правові: участь у розробці нормативно-правових актів, що регулюють використання природних і земельних ресурсів в міжнародних економічних відносинах; екологічне законодавство щодо нерезидентів країни;

б) прогнозування та програмування: схеми розміщення підприємств у частині іноземних та спільних виробництв з метою оптимального використання ресурсів регіону; проектно-планувальні плани забудови міст;

в) економічні методи: платежі за природні ресурси для нерезидентів; штрафи та екологічні податки за порушення природоохоронного законодавства; плата за відведення земельних ділянок для будівництва спільних та іноземних підприємств.

IV. Регулювання через інші іммобільні об'єкти регіону (інфраструктуру), у тому числі підприємства малого та середнього бізнесу:

а) правові: участь у розробці нормативно-правових актів, що регулюють умови користування інфраструктурними об'єктами нерезидентами;

б) прогнозування та програмування: розробка програм інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків регіону; програми розвитку малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт;

в) економічні методи: податкові та фінансові стимули для розвитку об'єктів інфраструктури, що обслуговує міжнародні економічні відносини і

підвищує інвестиційну привабливість територій; субсидування підприємств-експортерів дрібного і середнього бізнесу;

г) організаційні методи: маркетингові дослідження та консультаційна допомога у сприянні виходу підприємств на зовнішні ринки; організація виставок-продажів, ярмарків з метою висвітлення нових закордонних ринків; сприяння у формуванні об'єктів інформаційної інфраструктури; консультування з питань ведення міжнародного бізнесу.

Отже, регіональні органи влади, як зазначалося вище, мають у своєму розпорядженні переважно інституційні важелі впливу на зовнішньоекономічну діяльність регіону, серед яких правові, прогнозні та програмні, фінансово-економічні, організаційно-економічні, науково-освітні, організаційні, іміджеві інструменти. Основною задачею регіональної політики України в сфері ЗЕД є підвищення використання діючих та новітніх, вироблених світовою практикою, інструментів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в регіонах [6, с. 82].

3.4. Міжмуніципальне співробітництво як інструмент вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіону

Однією з форм горизонтальної взаємодії органів місцевого самоврядування задля спільного сталого розвитку є міжмуніципальне співробітництво (партнерство). ***Міжмуніципальне співробітництво (ММС)*** – це системна співпраця органів місцевого самоврядування базового рівня (громад, муніципалітетів тощо) на суміжних територіях для вирішення спільних проблем задля покращення якості надання послуг населенню та підвищення конкурентоспроможності місцевої економіки. Саме місцева влада є найбільш компетентною у можливостях, справах і проблемах регіону, вона володіє найбільш докладною інформацією про потреби місцевої спільноти і тому здатна узагальнювати та артикулювати її інтереси. До ММС залучаються не лише органи місцевої влади, а й представники приватного сектору, громади, науки та інші зацікавлені сторони.

ММС передбачає об’єднання муніципалітетами зусиль та ресурсів (фінансових, кадрових, земельних, інформаційних тощо) з метою отримання обопільної користі. Наприклад, невеликі громади А, В, С знаходяться одне від одного на відстані досяжності громадським транспортом у межах однієї години. Чи є сенс (і можливість) у кожному з цих міст будувати окремий власний історичний музей, сучасний сміттєпереробний завод, аеропорт, зоопарк, аквапарк, цирк і т. п., чи можливо синхронізувати власну містобудівельну документацію і, очевидно доцільно, спільно реалізувати ці проекти із взаємною вигодою. Звичайно, необхідно, щоб такі спільні проекти базувались на основі стратегічних планів розвитку, які мають бути погоджені цими громадами та досліджені на ефективність.

Основними компонентами ММС є:

- розподіл прав та обов'язків;

- внесок кожної із сторін у вигляді людських, фінансових, технологічних, матеріальних та інших структурних ресурсів;

- розподіл ризиків, контроль та вигода;

- додана вартість товарів та послуг.

Міжмуніципальне співробітництво вимагає компромісів, консультацій, оцінювання, стратегічного планування та визначення цілей. Це оптимізує використання знань і ноу-хау партнерських муніципалітетів, допомагає для усунення дублювання зусиль, та розвиває культуру організаційної співпраці. В широкому розумінні поняття «міжмуніципальне співробітництво» характеризує взаємовідносини між муніципалітетами, засновані на принципах взаєморозуміння, взаємовигоди та довіри.

Економічними перевагами міжмуніципального співробітництва є:

- зменшення виробничих витрат та забезпечення заощадження коштів завдяки обсягам діяльності (збільшення кількості одиниць продукції по відношенню до виробничих витрат);

- посилення переговорних позицій відповідних ММС, зокрема, у питаннях збільшення кількості користувачів / отримувачів послуг;

- зменшення кількості осіб, які отримують послуги за ціною нижче собівартості (завдяки розширенню сфери дії);

- збільшення власних інвестиційних ресурсів муніципалітетів-учасників (через об'єднання їх обмежених фінансових ресурсів);

- підвищення рівня довіри серед кредиторів та здатність залучати зовнішнє фінансування як від держави, так і від приватних партнерів (завдяки покращенню співвідношення між витратами та вигодами проектів).

Отже, узагальнюючи вищезазначене, можна підсумувати, що для кількох учасників міжмуніципальне співробітництво робить доступним та ефективним те, що ніколи не було б доступним та ефективним для одного. Сутність міжмуніципального співробітництва полягає, у першу чергу, в практичному застосуванні відомих економічних принципів і підходів, зокрема агломераційного і масштабних ефектів, які дозволяють досягти вищого рівня ефективності, продуктивності та синергії системи, а отже, зрештою, і вищої конкурентоспроможності.

В той же час необхідно пам'ятати, що будь-який проект міжмуніципального співробітництва може мати як позитивні, так і негативні побічні ефекти. ММС несе в собі певні ризики. Ці ризики не завжди стають перепонами, якщо їх вдається вчасно визначити та спланувати роботу щодо їх подолання. Серед найбільш очевидних ***ризиків*** можна виокремити такі:

1. Повільний процес ухвалення рішень: посадові особи, які делеговані до міжмуніципальних структур (органів), можуть потребувати консультацій зі своїми керівниками у разі ухвалення особливо важливих рішень. Ухвалення рішень стає більш складним, оскільки зростає кількість учасників цього процесу. Також у цьому процесі немає керівної структури, яка могла б

адміністративними методами спонукати учасників подолати усі розбіжності та ухвалити необхідні рішення. Більш проблемною є модель міжмуніципального співробітництва, що базується лише на контракті, а ухвалення рішень належить до компетенції місцевих рад або їх виконавчих органів. Менш складною є модель ММС, яка передбачає існування міжмуніципального органу, який є самостійною юридичною особою, наділеною необхідними повноваженнями.

2. Дублювання витрат та кадрове забезпечення: теоретично міжмуніципальне співробітництво повинно допомагати заощаджувати кошти або досягати кращих результатів за рахунок існуючих ресурсів. Але органи місцевого самоврядування можуть і надалі страждати від бюрократичної інертності; амбітне керівництво може бути не готовим до втрати повного контролю; менеджмент може бути неефективним. Інколи окремі муніципалітети можуть продовжувати наймати персонал для роботи над питаннями, які вже було делеговано до міжмуніципального органу. У таких випадках ММС замість заощадження коштів генерує додаткові витрати, яких можна уникнути.

3. Дефіцит демократичних механізмів: процедури ухвалення рішень міжмуніципальними структурами є менш відомими громадськості, ніж діяльність окремих органів місцевого самоврядування. Ці процедури певною мірою залежать від правової форми міжмуніципального співробітництва. Засідання робочих органів з міжмуніципальних питань привертають, як правило, менше уваги з боку ЗМІ, оскільки їх діяльність зазвичай не стосується політичних питань. Створення належної системи внутрішнього контролю у структурі ММС є більш складним завданням, ніж у межах окремого органу місцевого самоврядування. Звичайно, велике значення мають процедури аудиту.

4. Політична ціна співробітництва: міжмуніципальне співробітництво вимагає від керівників органів місцевого самоврядування ділитися своєю владою та авторитетом. Амбіції керівників муніципалітетів (недостатня гнучкість та обмежена здатність до компромісів) можуть призводити до конфліктів та ставати на заваді співпраці. Інколи муніципалітети, які формально приєдналися до міжмуніципального органу, охоче користуються усіма перевагами співпраці, але у той же час вони не готові надати свій персонал та фінансові кошти для розвитку ММС. У цьому випадку вони стають певними «трутнями міжмуніципального співробітництва».

Ці складнощі можуть призводити до погіршення стосунків замість створення довіри між партнерами. У довгостроковій перспективі це ставить під загрозу стабільність ММС [6, с.106]. Тому при формуванні організаційних засад ММС необхідно передбачити вищезазначені ризики та заходи з їх мінімізації.

В країнах з успішно функціонуючою системою міжмуніципального співробітництва (наприклад, Франція, Італія) існує чітка національна або

регіональна політика для ***стимулювання*** такого співробітництва. Органи місцевого самоврядування починають співпрацювати добровільно, але належна державна політика може сильно мотивувати їх до такого співробітництва. До таких засобів мотивації належать, зокрема, належні правові рамкові умови та фінансова підтримка. Ефективним засобом мотивації для розвитку ММС є надання *підтримки у розробці попереднього техніко-економічного обґрунтування*. Або уряд може *надавати фінансування* (наприклад, спеціальні гранти) *за умови спільного представлення проектів* двома або більше органами місцевого самоврядування. Якщо відповідний грант призначено для виконання функції, ефективність якої може бути підвищено завдяки ММС (наприклад, енергозбереження), такий грант може бути цілком виправданим з економічної точки зору.

Деякі програми ЄС надають фінансування лише для великих проектів. Як засвідчує досвід багатьох європейських країн, ефективним інструментом державної підтримки міжмуніципального співробітництва є утворення відповідних фондів на державному та регіональному рівнях, які надають фінансову підтримку реалізації проектів міжмуніципального співробітництва.

Юридична підтримка та *технічна консультація експертів уряду* в окремих галузях (наприклад, транспорт, утилізація відходів, водопостачання, енергозбереження) можуть бути важливими, якщо головне завдання полягає не у створенні міжмуніципального об'єднання, а у знаходженні оптимального технічного рішення для більш якісного надання послуг [6, с. 107].

В Україні питання горизонтальної взаємодії органів місцевого самоврядування, зокрема у сфері економіки, сьогодні ще не набуло глибокого практичного змісту, хоча, де-факто, існує у законодавчому полі. Процитуємо ч. 2. ст. 142 Конституції України : «Територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ, створювати для цього відповідні органи і служби».

Законодавчу базу міжмуніципального співробітництва в Україні, окрім Конституції, складають: Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про асоціації органів місцевого самоврядування» (№ 2456-VI від 08.07.2010), Бюджетний кодекс України (№ 2456-VI від 08.07.2010, ст.ст. 92, 93б, 101), Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції» (№896-р від 21.09.2011). Відповідно до Постанови КМУ «Про утворення робочої групи з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування № 169 від 29.02. 2012 р. створено робочу групу з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування в України. Серед основних її завдань – сприяння забезпеченню координації

дій органів виконавчої влади з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування, підготовка узгоджених пропозицій, визначення шляхів і механізмів вирішення проблемних питань, що виникають під час реалізації державної політики у зазначеній сфері, удосконалення нормативно-правової бази з відповідних питань тощо.

Отже, в Україні правові норми існують, проте на практиці відсутня належна взаємодія суміжних органів місцевого самоврядування і місцевої виконавчої влади та іноді, навіть, присутня конфронтація, що зумовлена як об'єктивними причинами: недосконалістю чинного законодавства, зокрема адміністративно-територіального устрою та розподілу відповідних повноважень, - так і суб'єктивними: політичним і місцевим егоїзмом локальних еліт, які стають перешкодами на шляху економічного розвитку.

Новий етап розвитку вищеописаних процесів став можливим після прийняття Закону України «Про асоціації органів місцевого самоврядування», в якому дається таке визначення: ***асоціації органів місцевого самоврядування*** та їх добровільні об'єднання (далі - асоціації) – це добровільні неприбуткові об'єднання, створені органами місцевого самоврядування з метою більш ефективного здійснення своїх повноважень, узгодження дій органів місцевого самоврядування щодо захисту прав та інтересів територіальних громад, сприяння місцевому та регіональному розвитку. Подібна асоціація не є новим адміністративно-територіальним утворенням – це приклад міжмуніципального співробітництва органів місцевого самоврядування. Правове регулювання на території громад кожного із членів Асоціації здійснюється у відповідності до законодавства України. Асоціація, як організаційна структура, здійснює лише координаційну функцію та не має власних повноважень, а, відповідно, не підміняє органи місцевої влади, які діють на території кожного із її членів.

У таблиці 3.3 систематизовано базові принципи міжмуніципального співробітництва, та проаналізовано їх взаємозв'язок із соціально-економічним розвитком та зовнішньоекономічною діяльністю регіону.

Таблиця 3.3

Взаємозв'язок базових принципів ММС, соціально-економічного розвитку та ЗЕД регіону

Базові принципи ММС	Переваги ММС для регіону	Переваги ММС в сфері ЗЕД
бізнес-середовище		
Реалізація спільних інфраструктурних проектів, зокрема в сфері водо-, енергопостачання, будівництва та утримання доріг, транспорту	створення сприятливого бізнес-середовища в регіоні	збільшення експорту, вироблених в регіоні товарів

Базові принципи ММС	Переваги ММС для регіону	Переваги ММС в сфері ЗЕД
Підтримка розвитку бізнес-інкубаторів, індустріальних парків та нових ринків		зростання довіри з боку іноземних кредиторів та структурних фондів ЄС
Зменшення приватного та політичного впливу, який призводить до корупції; підвищення прозорості регіональної політики		
Спільне забезпечення професійної роботи з кадрами для удосконалення рівня їх компетентності	підвищення якості послуг, в тому числі і бізнес послуг, які надаються в регіоні	збільшення експорту ділових та консалтингових послуг
Інновації		
Спільна реалізація наукових проектів	забезпечення доступу для підприємств регіону до більш високих технологічних стандартів, більш широке впровадження інновацій	вдосконалення товарної структури експорту: скорочення долі сировинних товарів та збільшення долі інноваційної та технологічної продукції
Створення спільного інноваційного центру у формі віртуальної мережевої платформи		
Координація роботи між науковими установами, бізнесом та регіональною владою в рамках інноваційних кластерів		
Інвестиції		
Підготовка спільних інвестиційних ділянок - браунфілдів[2] та грінфілдів[3] (поодинці муніципалітети можуть бути занадто малими, аби привабити інвесторів)	**розвиток в регіоні нових виробництв**	**збільшення прямих іноземних інвестицій до регіону**

[2] Браунфілд - це вже готові приміщення, цехи, корпуси, які інвестор може модернізувати і розмістити там виробництво.

[3] Грінфілд - це інвестиційний проект, який передбачає, що інвестор буде будувати завод або фабрику на вільному майданчику, що називається «в чистому полі».

Базові принципи ММС	Переваги ММС для регіону	Переваги ММС в сфері ЗЕД
Здійснення спільних заходів маркетингу території, формування іміджу території із урахуванням специфіки регіону	реалізація програм імпортозаміщення	
	створення нових робочих місць	
Гармонізація стратегічного планування місцевого розвитку		
Туризм		
Спільне фінансування реклами регіону	реалізація потенціалу регіону в туристично-рекреаційній сфері	збільшення експорту туристичних послуг
Розробка спільних туристичних маршрутів		
Підвищення асортименту та якості туристичних послуг		
Гармонізація екологічної політики		
Спільне управління головними спортивними та культурними об’єктами		

Отже, держави, прагнучи вищого рівня конкурентоспроможності у глобалізованому світі, намагаються досягти вищого рівня конкурентоспроможності своїх адміністративно-територіальних одиниць, шляхом реформування і оптимізації їх взаємовідносин. Одним із ефективних інструментів такої оптимізації є міжмуніципальне співробітництво, яке дозволяє за рахунок об’єднання зусиль та ресурсів органів місцевого самоврядування підвищити рівень соціально-економічного розвитку територій та підвищити ефективність їх зовнішньоекономічної діяльності.

Розділ 4. Підприємство в системі зовнішньоекономічної діяльності

4.1. Роль підприємства у розвитку зовнішньоекономічній діяльності країни

Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство визначається як самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку. Його зовнішньоекономічна діяльність базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

До причин, що спонукають підприємство займатися ЗЕД діяльністю, відносяться:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це – насиченість ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо у питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;
- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;
- недосконаліть національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність. Підприємницьке середовище у різних країнах суттєво різниться. Підприємці намагаються здійснювати свою діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами;
- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
- конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;
- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і „розсіювання" його шляхом завоювання іноземних ринків, в тому числі розв'язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
- пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;
- вигідне географічне положення. Метою перебування в якій-небудь країні підприємство може вибрати її економічно вигідне місце розташування

(між континентами, між морями, на пересіканні великих транспортних магістралей);

- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей. Так, розширення ринку дозволяє завантажити наявні або додатково створені потужності;
- отримання доступу до новітніх технологій, завдяки діяльності з іноземними партнерами;
- зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів;
- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах.

У сучасних умовах суттєво змінюється роль та місце підприємства у ЗЕД країни. На це впливає як характер внутрішньої сфери діяльності підприємства так і зовнішнього середовища.

Внутрішня сфера діяльності українського підприємства визначається перехідним характером економіки країни. Вже створена визначена ринкова інфраструктура, сформовані основи нормативно-правового середовища та підприємницького клімату. Однак багато елементів ринку поки ще не можуть бути впроваджені через обставини техніко-економічного, валютно-фінансового, соціально-політичного характеру.

До факторів зовнішнього середовища, що впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств, можна віднести такі як зміна впливу факторів часу та простору; розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу; зміна конкуренції в світовому господарстві; недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках; недостатні знання світової практики та відносне відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД; високий рівень агресивності західних фірм як на світовому так і на внутрішньому ринку України.

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: їх організація має повідомний, а не дозвільний характер; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Це дає підприємствам можливість комплексно та ефективно використовувати свої переваги та регіону, в якому воно розташоване, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо; оперативно та з більшою віддачею вирішувати виробничо-економічні, науково-технічні та соціальні питання; одержувати додаткові переваги від самостійної ЗЕД.

В той же час існує низка обставин, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства: підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном; державна підтримка підприємства деякою мірою носить

декларативний характер; різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам; нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури; використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій; зростання ризику банкрутства, оскільки підприємство самостійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну.

Крім того, існує багато обставин, які заважають успішній діяльності підприємств у зарубіжних країнах і негативно впливають на її результати. Основні з них:

1. Воєнні конфлікти, стихійні лиха, політичні реформи, економічні блокади, страйки тощо;

2. Відсутність збалансованого механізму державного регулювання та гнучкого управління в умовах кон'юнктури внутрішнього та світового ринків, яка постійно змінюється. Це обумовлено недосконалістю законодавчої бази регулювання ЗЕД, системи кредитування та страхування промислового експорту, митно-тарифного та нетарифного регулювання, недоліками системи банківського обслуговування, слабким розвитком транспортної інфраструктури, що повинна забезпечувати потреби експортно-імпортних перевезень.

3. Недостатність договірно-правового механізму торговельно-економічних відносин із зарубіжними країнами, співробітництва з міжнародними економічними організаціями та з промислово розвинутими країнами.

4. Технічна відсталість виробництва, низька якість продукції, застаріла система організації управління виробництвом, слабкий розвиток виробничо-кооперацийних зв'язків, недостатній рівень економічних норм продукції, яка постачається на експорт тощо.

5. Не завжди українські підприємці додержуються міжнародних домовленостей, правил та норм торгівлі, враховують інтереси партнерів та особливості зарубіжного законодавства.

6. Економічні обмеження та заборони з боку інших країн, що обумовлено конкуренцією (дискримінаційні тарифи, квоти, санкції).

7. Українські підприємці на зарубіжних ринках можуть стикатися із неформальними обмеженнями: багатоступінчатість процедури одержання дозволу на інвестиційну діяльність; можуть висуватися умови щодо прийняття у частку місцевих підприємців, використання місцевих ресурсів, розвиток постачання на експорт тощо; створення бюрократичних перешкод у діяльності українських компаній, одержанні кредитів, державних замовлень тощо.

8. Недостатнє володіння українськими підприємцями інформацією щодо економічних, організаційно-правових умов роботи на зарубіжних ринках.

З метою усунення обмежень, що стримують розвиток ЗЕД, до окремих підприємств-резидентів України застосовується *режим сприяння ЗЕД*. Він передбачає, що під час провадження українськими підприємствами зовнішньоекономічних операцій до них не застосовуються при митному оформленні товарів і транспортних засобів заходи нетарифного регулювання та інші обмеження, а також встановлюється спрощений порядок застосування процедур митного оформлення. Для застосування режиму сприяння ЗЕД підприємства повинні відповідати таким критеріям оцінки:

- бути зареєстрованими в Україні резидентами – платниками податків (податку на додану вартість, податку на прибуток, акцизного збору);
- здійснювати ЗЕД протягом принаймні двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- бути прибутковими протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- не мати простроченої заборгованості за зовнішньоекономічними операціями протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- не мати заборгованості з податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- не мати порушень митного, податкового, у тому числі й валютного законодавства протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- до підприємства не застосовувалися спеціальні санкції протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства.

4.2. Організаційно - функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Головною формою підприємницької діяльності є фірма – господарче підприємство або окремий бізнесмен, що є юридичною особою.

За видами діяльності фірми бувають: виробничі, торговельні, фірми послуг.

За формами власності і правовим положенням фірми поділяються на такі типи:

1. Одноосібне володіння – виробництво, що належить одній особі, яка повністю контролює підприємство і відповідає по його зобов'язанням.
2. Спільна власність, що може мати форму товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; акціонерного товариства.

3. Державні підприємства. Вони звичайно утворюються в галузях, що мають характер суспільної необхідності (енергетика, оборонна промисловість, транспортні мережі, зв'язок тощо).

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства залежить від багатьох факторів, серед яких: масштаби ЗЕД; витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з продажем продукції на зовнішніх ринках; складність продукції; досвід; контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками і поводженням у конкурентному середовищі; економічна свобода; конкуренція; присутність у країні; ризики.

Крім того, на організаційну структуру ЗЕД підприємства впливають **методи виходу на зовнішні ринки** – через власну фірму (прямий метод) або за допомогою посередників (непрямий метод).

При ***прямому методі*** ЗЕД підприємства може здійснюватися зовнішньоторговельною фірмою, яка є звичайно самостійним підрозділом підприємства, або відділом зовнішньоекономічних зв'язків підприємства.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві виправдано, якщо продукція фірми відрізняється високою конкурентоспроможністю, частка експорту в загальному обороті значна, рівень конкуренції на ринку невисокий, на підприємстві є фахівці із зовнішньоекономічної діяльності.

При цьому методі передбачається встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем, тобто товар поставляється безпосередньо кінцевому споживачу, а закуповується – безпосередньо у самого виробника на основі договору закупівлі-продажу. Близько 50% міжнародного товарообміну відбувається на основі прямих зв'язків. Прямий метод, як правило, використовується у разі продажу ТНК великогабаритної і дорогої продукції промислового призначення; здійснення експортно-імпортних операцій між великими ТНК з постачання сировини, напівфабрикатів, комплектуючих частин і деталей тощо; поставок товарів через закордонні підрозділи ТНК, що володіють роздрібною мережею; здійснення експорту-імпорту промислової сировини на основі довгострокових контрактів; закупівель сільськогосподарської сировини у фермерів країн, що розвиваються; здійснення зовнішньоторговельної діяльності державних підприємств і установ країн, що розвиваються, шляхом організації і проведення торгів.

Прямий продаж дозволяє експортерам встановлювати тісні контакти з іноземними споживачами, здійснювати жорсткий контроль над торговими операціями; одержувати більш високий прибуток за рахунок зменшення витрат на суму комісійної винагороди посереднику; краще вивчати стан і тенденції розвитку ринку; швидше пристосовувати свої виробничі програми до попиту і вимог зовнішнього ринку; знижувати ризик і залежність результатів комерційної діяльності від несумлінності посередницької організації.

При ***непрямому методі*** здійснюється купівля і продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору з торговельним посередником, що передбачає виконання останнім визначених зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця. Торговельними посередники виступають юридичні особи (фірми, організації, установи і т. ін.), що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів. Їх безпосередня функція – поєднання продавців і покупців, пов'язування попиту та пропозиції.

Торговельне посередництво охоплює широке коло послуг: пошук іноземного контрагента; підготовка і укладання договору; кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем; здійснення транспортно-експедиторських операцій; страхування товарів при транспортуванні; виконання митних формальностей; проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на зовнішні ринки; здійснення технічного обслуговування та інші послуги. До використання торговельно-посередницької ланки звертаються при: збуті стандартного промислового устаткування і споживчих товарів; реалізації великими фірмами другорядних видів продукції; реалізації продукції на віддалених, важкодоступних і слабко вивчених ринках, ринках малої ємності; просуванні нових товарів; відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі; монополізації великими торговельно-посередницькими фірмами ввезення в країну визначених товарів; великі фірми при невеликому обсязі експортно-імпортних операцій; при здійсненні епізодичних зовнішньоторговельних операцій дрібними і середніми фірмами.

Переваги непрямого методу торгівлі полягають у тому, що: фірма-експортер не вкладає коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера; експортер звільняється від діяльності, пов'язаної з реалізацією товару; посередники мають у своєму розпорядженні великі можливості в організації реклами, виставок, ярмарків; з'являється можливість використовувати капітал торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод на основі короткострокового і середньострокового кредитування; торговельні посередники мають стійкі ділові зв'язки з банками, страховими і транспортними компаніями; на ринки окремих товарів, монополізованих торговельно-посередницькими фірмами, можна потрапити тільки при використанні посередницької ланки.

Найбільш ефективна функціональна структура ЗЕД підприємств наведена на рис. 4.1 [25, с. 74].

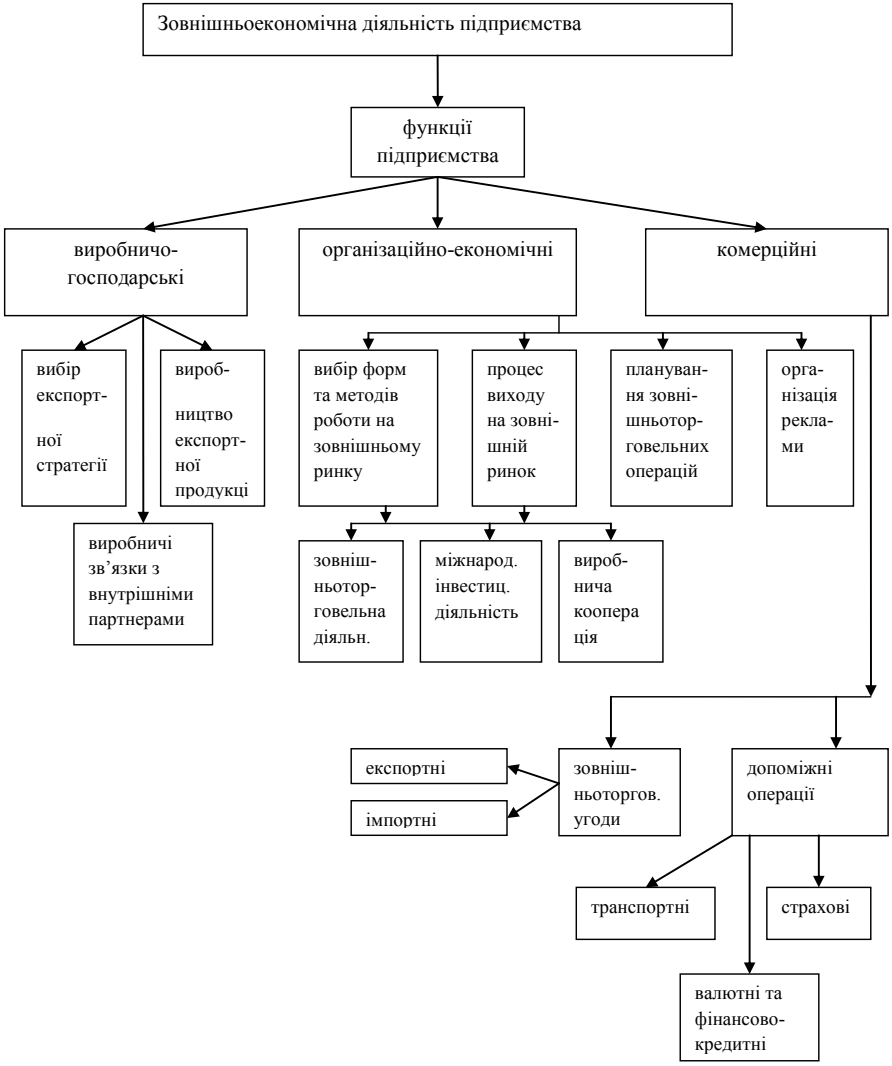


Рис. 4.1. Функціональна структура ЗЕД підприємства

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства може змінюватися в разі його реорганізації. При реорганізації не відбувається погашення всіх прав і обов'язків підприємства, що реорганізується, перед кредиторами та бюджетом, а відбувається їх перехід до іншої особи або декількох осіб.

Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту ЗЕД необхідно виконати такі процедури: відкрити власний валютний рахунок у банку; одержати необхідні ліцензії на різні види і форми ЗЕД, якщо вони підлягають ліцензуванню; укласти контракти на різні види діяльності з

фірмами закордонних країн та на право здійснення операцій, зв'язаних з одержанням іноземної валюти; ознайомитися з правилами митних процедур і дотримуватися їх.

4.3. Недержавні організації, що сприяють зовнішньоекономічній діяльності підприємств

Регулюванню зовнішньоекономічній діяльності на рівні підприємств сприяють ***недержавні органи управління економікою,*** що діють на підставі їх статутних документів . Це - товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу. Серед цих організацій провідна роль в регулюванні ЗЕД належить, насамперед, ***торгово-промисловим палатам (ТПП).*** Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Діяльність ТПП в Україні регулюються Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» [22]. Вони створені з метою сприяння розвиткові народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвиткові усіх видів підприємництва, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн. Цю мету ТПП реалізують при виконанні таких завдань:

- сприяти розвиткові зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, здійснює практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;
- представляти інтереси членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;
- організовувати взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності, координує їх взаємовідносини з державою в особі її органів;
- брати участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців – громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;
- надавати довідково-інформаційні послуги, основні відомості про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн;
- сприяти поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємців;

- сприяти організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;

- надавати послуги для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;

- встановлювати і розвивати зв'язки з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, брати участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;

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

ТПП України є системою, яка містить регіональні, місцеві ТПП, союзи, асоціації, об'єднання підприємців (організації роботодавців), арбітражні органи (Міжнародний комерційний арбітражний суд, Морська арбітражна комісія, третейські суди).

ТПП України представляє інтереси своїх членів у Міжнародній торговій палаті, а також в інших міжнародних організаціях з питань підприємницької діяльності. Так, ТПП України підтримує тісні зв'язки з Організацією економічного співробітництва та розвитку, Європейським Союзом, Асоціацією торгово-промислових палат Європи, налагоджує зв'язки з аналогічними національними та регіональними структурами у багатьох країнах світу.

Значну допомогу підприємствам у здійсненні ЗЕД надають ***організації роботодавців (об'єднання підприємців) та об'єднання організацій роботодавців.*** Згідно із Законом України «Про організації роботодавців», організація роботодавців – це «громадська неприбуткова організація, яка об'єднує роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту їх прав та інтересів», а об'єднання організацій роботодавців – це «неприбуткова організація роботодавців, яка об'єднує організації роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту прав та інтересів організацій роботодавців та роботодавців» [17].

Ці організації діють з метою представництва та захисту законних інтересів роботодавців у економічній, соціально-трудовій та інших сферах.

Організації роботодавців (підприємців) та їх об'єднання створюються у формі союзів, асоціацій, ліг, федерацій, рад, конгресів тощо.

У розвинутих країнах нараховується багато тисяч союзів, які залежно від виконуваних функцій, складу учасників, напрямку діяльності, бувають місцевими, національними, міжнародними, галузевими (підгалузевими).

Представники найбільших союзів підприємців у сфері ЗЕД беруть участь у виробленні проектів законів з питань торгової політики, патентного права, податків; надають фірмам-експортерам експортні й інші субсидії; підготовляють і проводять переговори про укладання торговельних угод з

іноземними державами; беруть участь у наданні гарантій експортних кредитів і в захисті внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом введення спеціальних імпортних податків, антидемпінгового мита тощо.

До найбільших союзів підприємців у світі відносяться: Національна асоціація промисловців США, Конфедерація британської промисловості в Англії, Федеральний союз німецької промисловості в Німеччині, Національна рада французьких підприємців у Франції, Промисловий союз у Швеції тощо.

В Україні союзи підприємців створюються з 1989 р. і поділяються на національні, міжнародні, галузеві і місцеві. Найбільшим з них є Український союз промисловців і підприємців. У його складі працюють 29 регіональних відділень, 71 філія та 22 представництва, 34 комісії з різних питань. Серед асоційованих членів Союзу – 24 громадських організації, у тому числі союз хіміків; спілки будівельників та малих, середніх та приватизованих підприємств; асоціації міжнародних автомобільних перевізників, «Меблідеревпром», «Укроліяпром», «Укрлегпром», «Виноградарі та винороби України»; ліга нафтопромисловців; Українська аграрна конфедерація; організація «Міжнародна антитерористична єдність»; рада національних асоціацій товаровиробників тощо.

Роль організацій роботодавців у розвитку міжнародної діяльності фірм різноманітна:

- співробітництво і взаємодія з об'єднаннями підприємців закордонних країн;
- надання допомоги в налагодженні господарських зв'язків з партнерами, що знаходяться за межами України;
- співробітництво з організаціями ООН (ЮНІДО, МОП) з метою прискорення формування ринкових відносин в Україні;
- сприяння розвитку товарних, валютних і фінансових ринків;
- організація міжнародних виставок, ярмарків, аукціонів;
- сприяння в збуті продукції на закордонних ринках у товарообмінних, лізингових операціях;
- участь в укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
- виконання на договірній основі експортно-імпортних операцій, використання своїх валютних коштів на імпорт устаткування, сировини, матеріалів та інших товарів, необхідних для розвитку виробництва тощо.

Розділ 5. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

У процедурі захисту прав українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності беруть участь багато дійових осіб:

- органи державного регулювання ЗЕД: ВРУ, КМУ, МЕРТ,ОМКУ, МКМТ (див. п.2.2);
- органи, установи, які представляють інтереси України за її межами (дипломатичні, консульські установи, державні торговельні представництва) і здійснюють захист за нормами міжнародного права;
- інші зацікавлені сторони (іноземний виробник, експортер, імпортер товару; компетентні органи країни експортеру товару; національний товаровиробник, оптовий продавець оптового товару в Україні; професійна спілка, що об'єднує працівників підприємств, які виробляють подібний товар в Україні).

Для врегулювання міжнародних суперечок суб'єкти ЗЕД мають право звернутися до Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України (Арбітражний суд). Це – самостійний постійно діючий третейський суд, що розглядає економічні суперечки, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з договірних і інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо хоча б одна зі сторін є іноземною.

5.1. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань

Основними заходами цього захисту є такі:

- застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю (запроваджується ВРУ);
- застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю (запроваджується ВРУ, КМУ);
- позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму (запроваджується ВРУ);
- запровадження спеціального мита (запроваджується (КМУ);
- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій (запроваджується КМУ, Мінекономрозвитку) ;
- встановлення квот (запроваджується КМУ, Мінекономрозвитку);
- запровадження комбінованого режиму квот і контингентів (запроваджується КМУ, Мінекономрозвитку);
- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів (запроваджується Мінекономрозвитку).

З метою встановлення дискримінаційних або недружніх дій іноземних держав (економічних угруповань) центральним органом виконавчої влади з

питань економічної політики (Мінекономрозвитку) проводиться розслідування в порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

Розслідування проводиться за такою схемою:

1 етап. Матеріали, що стосуються дискримінаційних або недружніх дій інших держав, митних союзів або економічних угруповань, подаються до Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі (Комісія).

2 етап. Комісія дає рекомендації відповідним державним органам щодо застосування відповідних заходів.

3 етап. Мінекономрозвитку та Міністерство закордонних справ на підставі матеріалів розслідування звертається до відповідних органів іноземних держав чи економічних угруповань з пропозицією про врегулювання спірного питання.

4 етап. У разі позитивного рішення, Мінекономрозвитку формує делегацію для проведення переговорів та підготовки міжнародних договорів міжвідомчого характеру.

У разі негативного рішення, тобто якщо немає офіційної згоди на застосування міжнародно-правових засобів врегулювання міжнародних спорів, Мінекономрозвитку або КМУ самостійно застосовують відповідні заходи.

5 етап. Застосування заходів у відповідь на дискримінаційні дії припиняється у разі припинення іноземними державами, економічними угрупованнями таких дій щодо України, підписанням відповідної угоди та/або відшкодування збитків.

Українські акти про врегулювання спору та застосування заходів щодо дискримінаційних та/або недружніх дій інших держав є обов'язковими для виконання українськими органами виконавчої влади, суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

5.2.Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності проти недобросовісної конкуренції

Під недобросовісною конкуренцією розуміється здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи; субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи, та інші дії [3, 11,12].

Антидемпінгові та компенсаційні заходи здійснюються після проведення відповідного розслідування.

Антидемпінгові, антисубсидиційні розслідування проводяться Мінекономрозвитку, органами митного контролю (ОМКУ), Комісією.

Формою роботи Комісії є засідання, на які можуть запрошуватися експерти державних та недержавних установ, іноземні експерти.

При проведенні роботи щодо захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту або субсидованого імпорту, Комісія та Мінекономрозвитку приймають рішення про:

- проведення антидемпінгового або антисубсидиційного розслідування;
- позитивні або негативні висновки стосовно наявності: а) демпінгу та методи, що дають можливість визначити демпінгову маржу, тобто суму, на яку нормальна вартість перевищує експортну ціну; б) нелегітимної субсидії та методів, що дають можливість визначити її суму;
- позитивні або негативні висновки щодо наявності шкоди та її розмір;
- визначення причинно-наслідкового зв'язку між демпінговим імпортом чи субсидованим імпортом і шкодою;
- застосування антидемпінгових, компенсаційних заходів.

Для визначення демпінгу розраховується: нормальна вартість; експортна ціна; демпінгова маржа.

Нормальна вартість (еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку) визначається на підставі цін, установлених під час здійснення звичайних торговельних операцій між незалежними покупцями в країні експорту. Країна експорту – це країна походження товару, що імпортується в Україну, або країна-посередник.

Якщо експортер не виробляє подібного товару, то нормальна вартість визначається на основі цін інших виробників чи продавців.

Для визначення нормальної вартості використовуються обсяги продажу подібного товару, призначеного для споживання на внутрішньому ринку країни експорту, якщо обсяг такого продажу становить не менше 5% обсягів продажу в Україні зазначеного товару.

Якщо у звичайних торговельних операціях не мав місце продаж подібного товару або цей продаж незначний, або такий продаж не може бути використаний для порівняння, то нормальна вартість подібного товару може визначатися на основі витрат виробництва в країні походження збільшених на суму торговельних, адміністративних та інших загальних витрат та суму прибутку; або на основі експортних цін, що практикуються у звичайних торговельних операціях у відповідній третій країні.

Експортна ціна – це ціна, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який продається в країну імпорту (наприклад, в Україну) з країни експорту. Якщо експортну ціну не встановлено, то вона може визначатися на основі ціни, за якою імпортовані товари вперше перепродаються незалежному покупцю; або на іншій обґрунтованій основі, якщо товари не перепродаються незалежному покупцю або не перепродаються в тому стані, в якому вони були імпортовані.

Для визначення *демпінгової маржі* нормальна вартість порівнюється з експортною ціною. Таке порівняння виконується на основі однакових базисних умов поставки (відповідно до "ІНКОТЕРМС") щодо продажу, здійсненого за найближчою датою.

У процесі розслідування встановлюється наявність та величина шкоди, що заподіюється національному товаровиробнику, формами якої є: істотна шкода; загроза заподіяння істотної шкоди; істотне перешкодження створенню чи розширенню національним товаровиробником виробництва подібного товару. Під *національним товаровиробником* розуміється сукупність виробників подібного товару або безпосередньо конкуруючого товару чи тих з них, сукупне виробництво яких становить основну частину усього обсягу виробництва країни).

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

- обсяги демпінгового імпорту. Для цього встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів демпінгового імпорту стосовно виробництва або споживання відповідних товарів в Україні;

- вплив демпінгового імпорту на ціни подібних товарів на ринку України. Для цього визначають: а) чи мало місце значне зниження ціни демпінгового імпорту порівняно з цінами на подібний український товар; б) чи вплив цього імпорту іншим способом значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;

- наслідки демпінгового імпорту для національного товаровиробника. Дослідження включає оцінку всіх економічних факторів і показників, що впливають на становище національного товаровиробника, внаслідок:

а) неповного відшкодування йому величини демпінгової маржі та усунення наслідків: минулого демпінгу чи субсидіювання; скорочення обсягів продажу та виробництва, розмірів прибутку, прибутку з інвестиційного капіталу; звуження ринку; зменшення продуктивності виробництва та використання потужностей;

б) факторів, що впливають на українські ціни;

в) негативних наслідків, що впливають на стан ліквідності, запаси товарів, зайнятість населення, рівень заробітної плати, економічний розвиток, на умови щодо залучення інвестицій тощо.

Для визначення існування загрози заподіяння істотної шкоди враховуються фактори:

- значні темпи зростання демпінгового імпорту в Україну. Це свідчить про ймовірність значного зростання обсягу імпорту;

- наявність в експортера достатнього експортного потенціалу або його значне зростання, що свідчить про ймовірність значного зростання обсягу демпінгового експорту на український ринок, з урахуванням наявності інших експортних ринків, на які можуть бути здійсненні додаткові поставки;

- надходження в Україну імпорту, який може значно вплинути на зниження цін або значно перешкодити зростанню цін і зумовить ймовірне зростання потреб у нових імпортних поставках;

- запаси іноземного товару, який є об'єктом антидемпінгового розслідування.

Антидемпінгове розслідування проводиться за такою укрупненою схемою:

І етап. Проведення антидемпінгової процедури з метою прийняття рішення про порушення антидемпінгового розслідування або про відмову в його порушенні:

1. Подання скарги національним товаровиробником до Мінекономрозвитку.

2. Копія скарги надсилається Мінекономрозвитку до Комісії.

3. Мінекономрозвитку порушує антидемпінгову процедуру, в ході якої розглядає докази, що містяться у скарзі. Скарга вважається поданою, якщо вона підтримується українськими виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50% загального обсягу виробництва подібного товару. Розслідування не порушується, якщо сукупне виробництво виробників, які підтримують скаргу, становить менше ніж 25% загального обсягу виробництва подібного товару національним товаровиробником.

4. Мінекономрозвитку за дорученням Комісії повідомляє відповідні органи країни експорту про порушення антидемпінгової процедури.

5. Розгляд Мінекономрозвитку доказів наявності демпінгу та шкоди.

6. Мінекономрозвитку подає Комісії звіт про результати проведення антидемпінгової процедури.

7. Комісія приймає рішення щодо проведення антидемпінгового розслідування.

8. Мінекономрозвитку повідомляє експортерів, імпортерів, відомі об'єднання (асоціації) імпортерів або експортерів, компетентні органи країни експорту та заявників про порушення антидемпінгового розслідування.

ІІ етап. Проведення антидемпінгового розслідування з метою встановлення фактів демпінгу та шкоди:

1. Мінекономрозвитку надсилає сторонам антидемпінгового розслідування (відомим експортерам, імпортерам, відповідним органам країни експорту) запитальники з метою отримання інформації та доказів, які використовуються для проведення розслідування.

2. Перевірка Мінекономрозвитку інформації, на підставі якої робиться позитивний або негативний висновок щодо наявності демпінгу та шкоди.

3. Застосування, у разі позитивного висновку, антидемпінгових заходів (попередніх та остаточних). Попередні та остаточні заходи застосовуються шляхом запровадження попереднього або остаточного демпінгового мита.

4. Експортери пропонують зобов'язання щодо припинення демпінгового імпорту.

5. Мінекономрозвитку, у разі згоди із запропонованими зобов'язаннями, приймає їх і подає Комісії звіт про результати переговорів з пропозицією про припинення розслідування.

6. Комісія приймає зобов'язання експортера щодо припинення демпінгового імпорту.

7. Мінекономрозвитку проводить процедури з метою припинення антидемпінгового розслідування.

Антисубсидиційне розслідування передбачає розслідування факту надання нелегітимної субсидії. Якщо в процесі розслідування встановлюється, що субсидія є специфічною, тобто такою, що має істотні ознаки, які відрізняють легітимну субсидію від нелегітимної, то до імпорту в Україну, який користується пільгами від нелегітимної субсидії, як правило, застосовуються компенсаційні заходи (компенсаційне мито).

Сума нелегітимної субсидії розраховується стосовно пільги, що надається реципієнту (суб'єкту господарсько-правових відносин, що отримує грошові суми або доход від руху товару, який субсидується). Ця пільга визначається у період розслідувань.

Сума нелегітимної субсидії розраховується на одиницю субсидованого товару, що експортується в Україну.

У процесі розслідувань визначається також наявність та величина шкоди українському виробнику.

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

- обсяги субсидованого імпорту та вплив цього імпорту на ціни подібних товарів на українському ринку. Для визначення обсягів субсидованого імпорту встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів субсидованого імпорту стосовно виробництва або споживання подібного українського товару. При визначенні впливу даного імпорту на ціни подібного товару на Україні встановлюється: а) чи мало місце значне зниження ціни субсидованого імпорту порівняно з цінами подібного українського товару; б) чи вплив цього імпорту значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;

- наслідки субсидованого імпорту для національного товаровиробника. Дослідження цього включає оцінку економічних факторів і показників, що впливають на становище нашого виробника, внаслідок:

а) неповного усунення для нього наслідків минулого субсидування: величини фактичної суми субсидії; скорочення обсягів продажу та виробництва, розмірів прибутків; звуження ринку, зменшення продуктивності виробництва і використання потужностей;

б) факторів, що впливають на ціни українських товарів;

в) негативних наслідків, що впливають на стан ліквідності, зайнятість населення, рівень заробітної плати, економічний розвиток, на умови залучення ПІІ.

Загроза заподіяння істотної шкоди визначається на підставі факторів:

- характер субсидії або субсидій, що є об'єктом розгляду, та вплив на торгівлю;

- значні темпи зростання субсидованого імпорту (є імовірність зростання обсягів імпорту);

- наявність експортного потенціалу в експортера або його значне зростання (є ймовірність зростання субсидованого експорту на український ринок);

- надходження в Україну імпорту, який вплине на зниження цін або перешкодить їх зростанню (є ймовірність зростання потреб у нових імпортних поставках);

- запаси товару іноземного походження, що є об'єктом антисубсидиційного розслідування.

Антисубсидиційне розслідування проводиться за схемою аналогічною схемі антидемпінгового розслідування.

5.3. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності проти зростаючого імпорту

Зростаючий імпорт – це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів. За фактом зростаючого імпорту застосовуються спеціальні заходи, режим нагляду [10].

До *спеціальних заходів* відносять такі: обмеження строку дії дозволів на імпорт; запровадження режиму квотування імпорту в Україну, що є об'єктом спеціального розслідування, з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу; установлення спеціального мита щодо імпорту, який є об'єктом розслідування. Розмір ставки спеціального мита визначається у відсотках до митної вартості товару.

У разі запровадження *режиму нагляду* ОМКУ кожного місяця подає Комісії та Мінекономрозвитку інформацію про загальну вартість товару, що розраховується відповідно до базисних умов поставки CIF – кордон України, та обсяг товару згідно з дозволами на імпорт.

Спеціальні заходи здійснюються після проведення спеціального розслідування, яке проводиться Мінекономрозвитку, ОМКУ, Комісією з метою визначення заподіяння шкоди національному товаровиробнику від імпорту в Україну. Ними розглядаються питання про:

- наявність факту імпорту в Україну, зростання його обсягів, методи, які дають змогу встановити цей факт, товар, що є об'єктом розгляду, методи визначення заподіяння шкоди, її розміри;

- строки та умови імпорту, тенденції зростання його обсягів і різноманітні аспекти економічної та торговельної ситуації щодо такого імпорту;

- застосування заходів у зв'язку з виявленими обставинами.

Укрупнена схема проведення спеціального розслідування така:

1. Національний товаровиробник, ОМКУ або відповідний орган виконавчої влади в Україні подають у Мінекономрозвитку заяву щодо зростання обсягів імпорту в Україну.

2. Мінекономрозвитку подає інформацію та (або) заяву КМУ та Комісії.

3. Комісія розглядає заяву. Якщо доказів зростання імпорту в Україну достатньо, то Комісія приймає рішення про порушення спеціального розслідування і доручає Міністерству його провести.

4. Мінекономрозвитку розпочинає розслідування. Воно збирає необхідну інформацію, перевіряє її, робить висновки та готує звіт про результати розслідування та подає його на розгляд Комісії.

5. Комісія розглядає звіт про результати розслідування і може прийняти рішення про застосування спеціальних заходів та (або) Застосування спеціальних заходів обмежується строком, який дає змогу не допустити заподіяння значної шкоди або компенсувати заподіяну значну шкоду українському товаровиробнику, а також дає йому можливість відновити своє становище на відповідному ринку.

Застосування спеціальних заходів обмежується строком, який дає змогу не допустити заподіяння значної шкоди або компенсувати заподіяну значну шкоду українському товаровиробнику, а також дає йому можливість відновити своє становище на відповідному ринку.

Ввезення на митну територію України товару, що є об’єктом застосування нагляду, здійснюється лише за умови, що ціна товару перевищує більше ніж на 5% ціну, зазначену у дозволі на імпорт, або загальна вартість чи обсяг товару в цілому не перевищує більше ніж на 5% вартість або обсяг, зазначені у дозволі на імпорт.

Частина ІІ. Зовнішньоекономічна діяльність регіону

Розділ 6. Концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності регіону

6.1.Нормативно-правова база зовнішньоекономічної діяльності регіону

Нині в Україні вже сформувалась досить розвинута нормативно-правова база з питань ЗЕД регіонів, яка схематично представлена на рис. 6.1.

Національне законодавство в сфері ЗЕД регіонів включає до себе такі основні документи:

І. Укази Президента України: «Про Концепцію державної регіональної політики» (2001); «Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва» (2007).

ІІ. Закони України:«Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991); «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997); «Про місцеві державні адміністрації» (1997); «Про транскордонне співробітництво» (2004); «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005); «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (2010), «Про засади державної регіональної політики» (2015).

ІІІ. Постанови Кабінету Міністрів України: «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів» (2002); «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (2006); «Про утворення Ради розвитку регіонів» (2006); «Про утворення ради з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування» (2009).

IV. Постанови Верховної Ради України: Про Рекомендації парламентських слухань за темою «Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва» (2007).

V. Правові інструменти Ради Європи, які були ратифіковані Верховною Радою України: Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними владами або громадами (1980); Європейська хартія прикордонних і транскордонних регіонів (1981);

Європейська хартія регіонального/просторового розвитку (Торремоліноська Хартія) (1983); Європейська хартія місцевого самоврядування (1985); Європейська хартія регіонального самоврядування (1997); Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав (СНД) (2004).

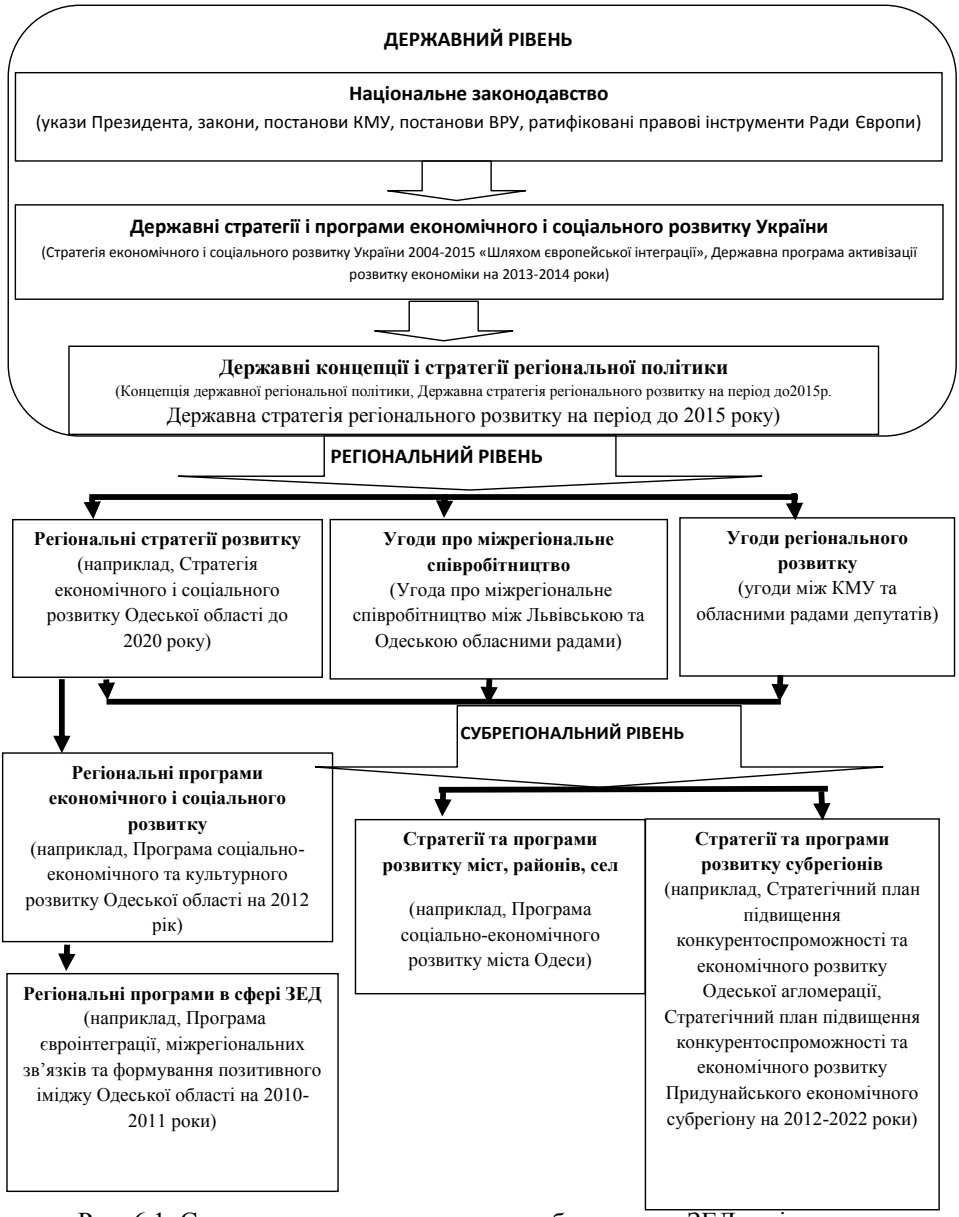


Рис. 6.1. Схема нормативно-правового забезпечення ЗЕД регіону

Важливими документами в сфері регіональної політики є Концепція державної регіональної політики і Державна стратегія регіонального

розвитку на період до 2015 р., які окремими аспектами розглядають сферу зовнішньоекономічної діяльності.

Основні завдання ***Концепції державної регіональної політики***:

- здійснення на інноваційній основі структурної передумови економіки регіонів з урахуванням особливостей їх потенціалу;
- поетапне зменшення рівня територіальної диференціації економічного розвитку регіонів та соціального забезпечення громадян;
- зміцнення економічної інтеграції регіонів із використанням переваг територіального поділу праці;
- налагодження міжнародного співробітництва у сфері регіональної політики, наближення національного законодавства з цього питання до норм і стандартів ЄС, а також розвитку транскордонного співробітництва як дієвого засобу зміцнення міждержавних відносин та вирішення регіональних проблем.

Основні положення ***«Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»*** такі.

Визначається ключова проблема регіонального розвитку: зростання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність, розбалансованість промислового комплексу.

Мета та стратегічні завдання регіональної політики до 2015 року.

1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу. Пріоритетний напрям – реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації розвитку на новій технологічній основі. З цією метою: активізація динаміки інвестиційного процесу, нарощення науково-технічного потенціалу, стимулювання розвитку підприємництва, розбудова та модернізація інфраструктури.
2. Забезпечення розвитку людських ресурсів. Пріоритетний напрям - забезпечення високих стандартів навчання, доступного для працівників протягом усього періоду їх виробничої діяльності, підвищення якості освіти, забезпечення повної зайнятості.
3. Розвиток міжрегіонального співробітництва. Міжрегіональне та транскордонне співробітництво.
4. Створення інституційних умов для регіонального розвитку. Основна мета – створення децентралізованої моделі організації влади. Пріоритетний напрям – розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад.

Етапи реалізації Стратегії:

І-й етап (2006 – 2008 рр.): завершення формування нормативно-правової бази щодо запровадження нових механізмів стимулювання розвитку регіонів; визначення структурних проблем у кожному регіоні;

ІІ-й етап (2009-2015 рр.): проведення адміністративно-територіальної, бюджетної та податкової реформ з метою зміцнення фінансово-економічної основи територіальних громад.

Очікувані результати: зниження диспропорцій; збільшення обсягу інвестицій; підвищення рівня життя населення; подолання депресивності окремих територій.

Регіональні стратегії та програми в сфері ЗЕД. Регіональні стратегії розвитку визначають місію регіонів у їх розвитку, деталізують мету і завдання державної стратегії на рівні визначених територій, також окреслюють базові механізми реалізації поставлених завдань. На рівні всіх областей України прийняті власні стратегії регіонального розвитку. Наприклад, Стратегія економічного і соціального розвитку Одеської області на період до 2015 р., Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2020 р. Крім того, окремі міста, райони та інші адміністративні одиниці розробляють власні стратегії розвитку. Програми економічного і соціального розвитку розробляються на основі регіональних стратегій, містять кількісні та якісні економічні показники, які ідентифікують конкретні дії за певними цілями і напрямками діяльності.

В якості прикладу, розглянемо програмні документи в сфері ЗЕД Одеської області. Так, в області була прийнята ***Програма соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2012 рік.*** В Програмі серед умов для подальшого соціально-економічного зростання визначено *створення сприятливих умов для надходження інвестицій*. Одним з основних завдань регіональної політики є залучення додаткових іноземних інвестицій в реальний сектор економіки. Основні завдання і заходи даного напрямку такі:

- реалізація нових форм залучення інвестиційних ресурсів - створення індустріальних (промислових) парків на території області;
- створення інвесторам максимально сприятливих умов для реалізації ключових проектів розвитку регіону;
- спрощення строків та процедур отримання всіх документів дозвільного та погоджувального характеру.

З метою підвищення інвестиційної привабливості регіону, створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення соціально-економічного розвитку, реалізуються ***Інвестиційна стратегія Одеської області на 2011-2015 роки*** та ***Програма залучення інвестицій в економіку Одеської області на 2011-2012 роки***.

Основними завданнями і заходами за напрямком *зовнішньоекономічна діяльність* визначено:

- розвиток співробітництва з сусідніми державами;
- реалізація спільних міжнародних проектів та програм;
- збагачення змісту підписаних міжрегіональних угод;

- створення максимально сприятливих умов для розвитку та активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Особлива увага приділятиметься зростанню ефективності використання експортного потенціалу регіону та диверсифікації ЗЕД.

В області реалізується ***Програма освоєння зовнішніх ринків виноробними підприємствами Одеської області на 2011-2013 роки***, метою якої є підготовка підприємств-товаровиробників конкретної пілотної галузі (галузі виноробства) до роботи на ринках розвинених країн та організація їх успішного входження на ринки країн ЄС.

Діяльність областей щодо міжрегіонального та транскордонного співробітництва базується на укладених договорах та угодах з адміністративно-територіальними одиницями інших країн. Відносини між владами прикордонних районів можуть бути також оформлені договором про постачання товарів або надання послуг. Такий договір використовується для торгівлі, оренди, концесії.

Угоди регіонального розвитку є новим інструментом стимулювання і нарощення регіонального потенціалу. Це угоди між КМУ та обласною радою депутатів про здійснення та фінансування спільних заходів щодо регіонального розвитку на 3-5 років. На сучасному етапі такі угоди укладено між КМУ та деякими областями України, зокрема, Львівською, Донецькою, Івано-Франківською, Закарпатською обласними державними адміністраціями. Підготовлено та ухвалено 28 жовтня 2011 р. на засіданні сесії обласної ради проект Угоди щодо регіонального розвитку Одеської області між КМУ та Одеською обласною радою.

Міжрегіональне співробітництво посідає важливе інтегруюче місце у системі нової регіональної політики, забезпечуючи об'єднання зусиль регіонів у реалізації їх стратегій та програм і досягаючи тим самим синергетичного ефекту. Позитивним прикладом міжрегіонального співробітництва може бути досвід Донецької області, яка уклала угоди про співробітництво з такими регіонами, як Дніпропетровський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Львівський, Тернопільський, Херсонський та містом Києвом. Одеська область має угоду про співробітництво із Львівською областю.

Однією з основних проблем у сфері законодавчого регулювання питань ЗЕД регіону є розпорошеність нормативно-правової бази: значна кількість законів, постанов, концепцій регулюють лише окремі аспекти ЗЕД регіону, натомість відсутній єдиний законодавчий документ, який би регулював виключно ЗЕД регіону. Це породжує різночитання в цій сфері, неоднозначне розуміння участі регіону у ЗЕД, породжує полеміку щодо того, чи є регіон суб'єктом ЗЕД. Невирішеність цих питань на законодавчому рівні гальмує процес інтеграції регіонів України в світове господарство.

Крім того, завдання, окреслені в державних стратегічних та програмних документах, масштабні та дуже амбітні. Однак, поставленим

стратегічним завданням, пріоритетам і послідовності їх виконання бракує чіткої причинно-наслідкової взаємоузгодженості, а також системи механізмів та інструментів досягнення окреслених завдань, що створює потребу в окремих деталізуючих документах, до яких відносять середньо- і короткострокові загальнонаціональні програми діяльності урядів, річні плани заходів реалізації Державної стратегії, довгострокові стратегії розвитку регіонів і угоди щодо регіонального розвитку [27, с. 72-75].

Стратегії підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку субрегіонів. Важливим підходом до визначення пріоритетів регіонального розвитку є субрегінальний підхід, тобто розробка стратегій підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку субрегіонів.

У глобальному світі точками зростання і концентрації конкурентоспроможності стають субрегіональні формування, зокрема субрегіони, агломерації, конурбації.

Агломерація представляє собою особливу форму територіальної концентрації різноманітних ресурсів, яка являє собою багатокомпонентну динамічну систему суміжних поселень, що формується навколо одного чи кількох центрів економічної активності, взаємопов'язаних: 1) тісними економічними зв'язками, базованими на принципах маятникової міграції; 2) транспортною та комунальною інфраструктурою; 3) тісними соціальними, екологічними і культурними взаємовідносинами. В Постанові КМУ від 17.03.2000 № 521 «Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст» наводиться таке визначення: міська агломерація - компактне територіальне розміщення міських населених пунктів, об'єднаних інтенсивними господарськими, трудовими і культурно-побутовими зв'язками…". В цій же Постанові зазначається, що міські агломерації можуть відігравати роль полюсів зростання.

Конурбація – міська агломерація поліцентричного типу, яка має в якості ядер декілька більш-менш однакових за розміром та вагомості міст чи міських територій, в конурбаціях відсутній явно домінуючий центр. Наприклад, Миколаїво-Херсонська конурбація.

Субрегіон - невід'ємна частина території регіону, що має певні відмінності від інших частин його території у географічному, економічному та/або соціальному сенсі та загалом відповідає європейській класифікації NUTS-3. Агломерація і навіть мегаполіс можуть бути субрегіоном, але субрегіон – це далеко не завжди агломерація чи мегаполіс. Субрегіон - це не обов'язково територія з високим рівнем урбанізації. Як приклад, Одеський субрегіон є адміністративною агломерацією, але субрегіон Одеської області Придунав'я не є агломерацією.

Модернізаційний сценарій розвитку вимагає нових механізмів та інструментів розвитку економіки субрегіону. Одним з таких інструментів є стратегічне планування розвитку території на основі субрегіонального підходу. Світовий досвід довів ефективність планування розвитку не

окремого регіону, району чи міста, а субрегіону. Субрегіональний підхід до розвитку території обумовлює такі переваги:

- розширення території для розміщення інвестицій та ринків збуту;
- отримання ефекту синергії за рахунок об'єднання трудових, фінансових, земельних, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів;
- розвиток усіх видів інфраструктур;
- економія на масштабах виробництва, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств субрегіону;
- подовження ланцюга доданої вартості і формування кластерів, що об'єднують в собі бізнес, науку, громадські та професійні об'єднання;
- можливість конкурувати з аналогічними субрегіональними утвореннями з інших країн.

Реалізація стратегій розвитку субрегіонів потребує впровадження принципів міжмуніципального співробітництва (див. п. 3.4). Ефективне управління у межах субрегіону буде фактором підвищення конкурентоспроможності та зростання економіки.

Нині розроблено стратегічні плани підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку для більш, ніж 10 субрегіонів в різних регіонах України. Зокрема, в Одеській області розроблено та затверджено стратегічні плани для двох субрегіонів – ***Одеської агломерації***, до складу якої увійшли міста Одеса, Іллічівськ, Теплодар, Южне та Біляївський, Комінтернівський і Овідіопольський райони Одещини (Стратегію затверджено Одеською обласною радою у серпні 2010 р.); та ***Придунайського економічного субрегіону***, який об'єднує м. Ізмаїл, Болградський, Ізмаїльський, Кілійський, Ренійський райони Одеської області. Існує перспектива формування й інших субрегіонів в рамках Одеської області, серед яких Нижній Дністер, Північ і Північний-Схід (рис. 6.2).

Над розробкою Стратегічного плану підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку Придунайського економічного субрегіону на 2012-2022 рр. працював експертний комітет, до якого ввійшли представники регіональної влади, бізнесу, громади та науки зі всіх адміністративно-територіальних одиниць Придунайського субрегіону, а також експерти з інших регіонів України.

До найбільш вагомих проблем Придунайського субрегіону було віднесено: несприятливий інвестиційний клімат, поганий стан транспортної інфраструктури, нерозвиненість бізнес-інфраструктури, слабка взаємодія і координація органів місцевого самоврядування та держадміністрацій на горизонтальному рівні, відсутність підготовлених ділянок (у т.ч. для індустріальних / промислових парків) для інвесторів, відсутність співпраці між бізнесом та науково-дослідними інститутами, відсутність прогресивних інноваційних структур: технопарків, інкубаторів, венчурних фірм; та багато інших проблем.

Рис. 6.2. Субрегіони Одеської області

Економіка субрегіону наближається до депресивної і, якщо не здійснювати жодних кроків, направлених на забезпечення планового стійкого розвитку - ситуація «самопливом» дійде до справді глибоко депресивної.

Експертами були виявлені основні критичні питання та головні галузі Стратегії розвитку Придунав'я, зокрема:

- *критичні питання*: залучення інвестицій та розвиток інженерної інфраструктури; розвиток бізнес-інфраструктури та малого і середнього підприємництва; розвиток системи управління, інновацій та людських ресурсів;

- *головні галузі*: агропромисловий комплекс і переробка сільськогосподарської продукції; транспорт і логістика; туризм; металообробка і судноремонт.

Реалізація стратегічних планів розвитку субрегіонів вимагає відповідної законодавчої бази, яка б на національному рівні визначила б ефективні механізми їх реалізації. На даний момент в системі законодавчого забезпечення розвитку регіонів України слабкою ланкою є базовий її рівень - національне законодавство. У державних, регіональних і субрегіональних стратегічних і програмних документах задекларовано перехід регіонів України на інноваційний базис розвитку. У той же час, ключові механізми реалізації інноваційного базису законодавчо не підкріплені. Зокрема, в

Україні існує необхідність прийняття законопроектів «Про кластерну політику в Україні», «Про автобани». Без прийняття відповідних законопроектів більшість заходів Стратегічного плану розвитку Придунайського економічного субрегіону приречена залишитися гаслами на папері і їхня реалізація буде неможливою. Це стосується стратегій та програм не лише субрегіонального рівня, але й обласного та державного значення.

6.2. Особливості зовнішньоторговельної політики на регіональному рівні

Важливими складовими зовнішньоторговельної політики регіонів, що сприяють їх економічному розвитку, вважаються стимулювання експорту та політика імпортозаміщення.

Стимулювання експорту – це сукупність інструментів та заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни. Держава з метою стимулювання експорту використовує такі методи: пряме фінансування експорту, побічне фінансування експортерів (повернення експортерам мита, сплаченого при ввезенні сировини, а також передачу експортерам урядових, у тому числі й військових, замовлень за стабільними і, як правило, високими цінами), зниження податків з експортерів, пільгове кредитування, страхування експорту

Звернення до світового досвіду доводить, що ключовими напрямами політики регіональних органів влади у зовнішньоекономічній сфері повинні виступати:

1) стимулювання експорту товарів і послуг місцевими виробниками;

2) діяльність із залучення іноземних інвестицій.

Рівні втручання регіональних органів влади у процес експортної діяльності можуть бути згруповані на основі таких загальних ролей регіональних органів влади :

- *“захисник” (“адвокат”)*. Ця роль є прийнятною для більшості місцевих органів влади та для менш заможних регіонів. Вона полягає в тому, що регіональні органи державного управління стимулюють місцевий експорт шляхом підвищення обізнаності бізнесової спільноти, наприклад, виступаючи спонсором конференції, присвяченої можливостям експортування товарів на обрані закордонні ринки, чи надаючи медіа-підтримку зусиллям у галузі торгівлі. Цей підхід потребує мінімального державного фінансування та кваліфікації;

- *“провайдер доступу до обслуговування”*. Суть полягає в тому, що державний орган діє в напрямі полегшення процесу експортування, направляючи зацікавлених суб’єктів господарювання до тих, які спроможні надати належну експортну допомогу. Ця роль також охоплює послуги з

налагодження зв'язку з центральним урядом та іншими організаціями державного й приватного секторів;

- *"координатор"*. Ця роль включає перші дві. Регіональний орган влади координує такі види діяльності, як семінари з питань експорту та робочі зустрічі з надання торговельної інформації, готуючи суб'єкти господарювання до розвитку експортної діяльності. Орган управління може також координувати торговельні місії та візити представників зарубіжних держав. У певних випадках подібна координація може включати узгодження місцевих, регіональних і центральних програм;

- *"безпосередній провайдер послуг"*. Орган влади надає відповідне фінансування з тим, щоб забезпечити спеціалізовані технічні послуги експортерам з боку державних структур. Ця роль охоплює експортне консультування, ринкові дослідження, проведення торговельних виставок і ярмарків, фінансування, комплекс перекладацьких послуг, видання спеціальних довідників і розповсюдження посібників з питань торгівлі для гарантування більшої ефективності регіональної та місцевої експортної діяльності. Цей підхід дорого коштує, проте може бути ефективним з точки зору залучення до міжнародної торгівлі нових суб'єктів господарювання, яким важко було б експортувати свої товари без прямої допомоги. Розглядати цей варіант політики слід лише великим містам і регіонам;

- *"джерело оплати послуг"*. Орган влади надає послугу через її спеціалізованого постачальника (державного чи приватного). Ця роль подібна до попередньої, за винятком того, що місто чи регіон звільнені від адміністративного (проте не від фінансового) навантаження під час упровадження відповідної програми. Прикладом такого підходу є ситуація, коли орган влади наймає фірму, що спеціалізується на управлінні експортом, для визначення потенційних покупців експортних товарів і встановлення контактів між виробниками та певними закордонними клієнтами чи для оцінки експортного потенціалу окремих місцевих продуктів;

- *"спільне підприємство"*. Цей підхід являє собою спільну дію різних органів влади, їхніх взаємодоповнюючих підрозділів, які об'єднують свої зусилля та ресурси в галузі міжнародної політики. Це є проявом міжмуніципального співробітництва (див. п. 3.4). Наприклад, у США функціонує кілька об'єднань, створених експортними офісами урядів окремих штатів. На рівні регіональних органів влади цей підхід є засобом оздоровлення конкуренції між регіонами. Він може бути застосований також містами. Наприклад, трапляються ситуації, коли в межах партнерства об'єднуються зусилля міст із потужним обслуговуючим сектором і міст із потужним обробним сектором, причому подібні партнерства дають змогу використати економічні переваги членів без загострення конкурентної боротьби між ними;

- *"заснування" ("фундація")*. Ця роль представляє найбільш всеохоплюючий підхід, оскільки комбінує більшість інших підходів із

створенням нової організації для сприяння експорту й іноземному інвестуванню. Ця нова організація (наприклад корпорація розвитку) поєднує як державні, так і приватні ресурси з метою координації всіх видів місцевої зовнішньоекономічної діяльності. Ця установа може також бути здатною брати участь у починаннях, спрямованих на одержання прибутку. Проте вона досить рідко використовується в зарубіжних країнах регіональними органами влади, зокрема тому, що застосувати її не дозволяють певні правові норми.

Якщо вдатися до систематизації методів підтримки місцевого експорту з боку регіональних органів влади, які використовуються в сучасному світі, то першу їх підгрупу можна назвати *технічною допомогою*. Ця підгрупа охоплює забезпечення потенційних експортерів відповідною документацією, роботу з виконавцями завдань, що мають відношення до експортної діяльності, допомогу в проходженні процедур ліцензування і т. ін. У деяких регіонах створюються приватні некомерційні (неприбуткові) організації, що інтенсивно співпрацюють із місцевими фірмами та підприємствами задля розширення експорту. Технічна допомога також включає надання специфічної інформації на кшталт детальних відомостей про економіку окремих країн, потенційний ринковий попит, фінансування, діючі в інших країнах політичні та культурні фактори і механізми просування продукції на зарубіжні ринки. Досить суттєвою вважається допомога, яку можуть запропонувати вищі навчальні заклади університетського типу в галузі міжнародного бізнесу, іноземних мов і міжнародного права.

Другою підгрупою методів виступає *фінансова підтримка експортування*. Слід підкреслити, що вона розглядається насамперед суб'єктами малого бізнесу як ключовий фактор успіху у сфері міжнародної торгівлі. Не дивно, що регіональні програми експортного фінансування структуровані таким чином, щоб надавати допомогу насамперед малим і середнім фірмам і підприємствам. Звичайно, внесок регіональних органів влади у фінансову підтримку експортування полягає в позикових гарантіях. Досить часто він включає прямі позики. Інколи регіональні органи влади допомагають субсидувати бізнесові витрати, пов'язані з міжнародною торгівлею, та пропонують експортне кредитне страхування. Взагалі, регіональні програми фінансової підтримки експортування звичайно включають такі елементи політичної стратегії:

- надання гарантій банкам по позиках робочого капіталу, що надаються фірмам (підприємствам) перед здійсненням відвантажування в межах експортних поставок; надання банкам "післявідвантажувальних" гарантій для коротко- та середньотермінових позик іноземним покупцям;

- допомога у страхуванні банків з центральних або приватних джерел від ризику дефолту ноземного покупця (при цьому регіональні органи влади звичайно здійснюють перестрахування з метою захистити себе від втрат);

- виконання операторських функцій у межах певних програм центральних експортно-імпортних банків;

- консультування місцевих суб'єктів господарювання та банків щодо здійснюваних програм експортного фінансування.

Третьою підгрупою методів виступає *поширення інформації*. Досвід переконує, що головною перешкодою для ефективної політики підтримки експорту виступає нестача ключової інформації у перспективних регіональних експортерів. Сьогодні в зарубіжних країнах майже всі регіональні органи влади постійно проводять семінари або конференції чи розповсюджують довідники, посібники та періодичні інформаційні листи з питань експорту для сприяння місцевій експортній діяльності. Прикладом є видання регіональними органами влади бюлетенів, які містять запити, одержувані від іноземних покупців. Також отримала певне поширення практика друкування органами влади потужних в економічному відношенні регіонів покажчиків продукції, що випускається виробниками регіону, мовами найперспективніших країн-партнерів.

Отже, одне з основних завдань регіональних органів влади полягає в тому, щоб спонукати місцевих підприємців до участі у зовнішньоторговельній діяльності, зорієнтувати їх у напрямі пошуку можливостей у сфері експортування [6, с. 138].

Політика імпортозаміщення передбачає розвиток економіки переважно за рахунок внутрішніх ресурсів країни. В той же час, при виробництві товарів, орієнтованих на внутрішній ринок, складно отримати економію за рахунок обсягу виробництва. Тому для підтримки конкурентоспроможності локального товаровиробника часто запроваджуються заходи з обмеження конкуренції з боку імпортної продукції, зокрема, шляхом введення додаткових податків на імпортовані товари та штучного завищення обмінного курсу національної валюти.

Імпортозаміщення – процес скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх заміщення на внутрішньому ринку країни аналогічними вітчизняними, такими, що володіють більш високими споживчими властивостями і вартістю не вище імпортних.

Інструментами стимулювання підприємств до імпортозаміщення зазвичай виступають:

– зниження податків;

– субсидування частини відсоткових ставок за залученими кредитами;

– надання інвестиційного податкового кредиту – відстрочення на визначений час термін оплати податкових зобов'язань з податку на прибуток, який отримано суб'єктом підприємницької діяльності від реалізації інвестиційних та інноваційних проектів в сфері імпортозаміщення;

– забезпечення пільгового режиму експорту продукції підприємств, які здійснюють виробництво імпортозамінників;

– стимулювання нарощування капіталізації підприємств шляхом необкладання податком на прибуток тих сум, що спрямовуються на збільшення власного капіталу.

Уряд може визначити приблизний список товарів, імпорт яких в Україні великий за обсягом і які можуть бути вироблені в країні. За попередніми оцінками експертів, цей список може включити близько 50% вітчизняного імпорту. Кінцеві імпортери продукції, яка потрапила в такий рейтинг можуть не тільки підписати протокол про намір переорієнтуватися на закупівлі вітчизняної імпортозамінної аналогічної продукції у разі, якщо вона за якісними параметрами і ціною не поступається імпортованій, а й взяти участь у співфінансуванні будівництва відповідних імпортозамінних потужностей. Інша частина коштів може бути надана державними та міжнародними комерційними банками під державні гарантії, а також іноземними виробниками продукції, що імпортується (з огляду на загрозу втрати істотної частини місцевого ринку) [6,с.141].

Розвиток імпортозаміщуючих галузей передбачає такі етапи:

– стимулювання припливу державних або іноземних інвестицій у розвиток;

– запозичення іноземних технологій з виготовлення замінника, або використання вітчизняної технології;

– експорт імпортозамінників за межі країни [6,с.141].

Очевидно, що імпортозаміщення нерозривно пов’язане із політикою розвитку малого та середнього бізнесу, стимулюванням експорту, виваженою політикою інтернаціоналізації економіки регіонів.

6.3. Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів

Головним завданням регіональної політики на сучасному етапі є сприяння конкурентоспроможності регіонів – її формуванню, підтриманню та постійному посиленню.

Поняття конкурентоспроможність не має загальноприйнятого визначення, хоча у найбільш загальному розумінні конкурентоспроможність - спроможність певного об’єкту чи суб’єкту перевершити конкурентів в заданих умовах. Це поняття застосовується до економічних агентів (суб’єктів) різних рівнів: окремий працівник (конкурентоспроможність на ринку праці), товар, кластер, регіон, країна, об’єднання країн.

Одним із наслідків глобалізації кінця ХХ - початку ХХІ століття стало включення національного регіону до конкурентних процесів як самостійного учасника. Проте, слід зазначити, що на сьогодні немає єдиного, загальновизнаного наукового підходу до визначення поняття „конкурентоспроможність регіону”.

Розділяють два основні підходи до визначення конкурентоспроможності регіону, котрі часто змішуються: регіон як середовище, яке обумовлює конкурентоспроможність підприємств, що

здійснюють свою діяльність у даному регіоні; та регіон як самостійний суб'єкт конкуренції.

Відповідно до *першого підходу*, регіон розглядають виключно як територію із притаманними їй характеристиками, які впливають на конкурентоспроможність фірми. М. Портер у своїй роботі «Конкуренція» розглядає бізнес-середовище регіону як важливий фактор конкурентоспроможності фірми. Для аналізу конкурентного середовища регіону М. Портером запропонована модель "Даймонд" [41, с. 205-254]. Дана модель включає чотири ключові фактори: факторні умови (наприклад, інфраструктура, знання, робоча сила тощо), умови попиту (вимогливість місцевих споживачів, виробничі та споживчі правила), конкурентна стратегія (структура податків, конкурентне законодавство, стратегії окремих компаній), присутність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих галузей. Дана сукупність інтегрується в поняття „промисловий кластер", який забезпечує синергетичний ефект від взаємодії та формує конкурентоспроможність фірми.

Сучасні світові ринки характеризуються високим рівнем конкуренції за ресурси. З одного боку, глобалізація та сучасні засоби комунікації значною мірою знівелювали таку традиційно важливу перевагу, якою було географічне розташування, безпосередня близькість до ресурсів, інфраструктури тощо. З іншого – залишається необхідність найвигіднішого залучення у виробничі процеси факторів виробництва, в тому числі вигод і переваг територій (регіонів).

Компанії так чи інакше розташовані і працюють у локальному просторі, який, втрачаючи географічний сенс, набуває сенсу середовища, зокрема – бізнес-середовища, яке описується не географічними характеристиками, а суто економічними: діловий клімат, інвестиційна привабливість, захищеність прав власності, рівень безпеки, близькість до науково-освітніх центрів, наявність кваліфікованого персоналу, позитивні демографічні тенденції тощо.

Отже, глобальна конкурентна боротьба точиться навколо кожної локальної території (регіону), де сформований сприятливий діловий клімат. Знову ж таки повертаємось до тези, що глобалізація підвищує значимість локалізації.

За цих умов національні регіони опиняються у стані не лише конкурентної боротьби за просування на зовнішні ринки, а й боротьби за власні ринки і власну територію, які приваблюють компанії із інших регіонів світу.

Другий підхід розглядає регіон як самостійного учасника конкурентних відносин, де регіон виступає як цілісна соціо-еколого-економічна система. Як було розглянуто вище, екологічний та соціальний імперативи у концепції стійкого економічного розвитку набули статусу економічних категорій. Крім того, є всі підстави розглядати поняття екології, екосистеми в їх більш

широкому, універсальному сенсі, яке охоплює локальний соціум, або спільноту як соціальну екосистему. Таким чином, регіон, місцевість, місто – не лише територія розташування компаній, це життєве середовище людей і як таке є невідновлюваним ресурсом. Виникає проблема суперечливості інтересів „регіон-інвестор" і їх збалансування, чого можна досягти лише в межах добре опрацьованої регіональної політики [6, с.24]. За цих умов об'єктом регіональної політики стає не лише регіон як виробничий комплекс, але, перш за все, населення регіону з його інтересами.

Міжнародна конкурентоспроможність національного регіону – це його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у геоекономічному просторі в довгостроковій перспективі [2; 6, с.24].

Передумовою успішної участі регіону у конкурентній боротьбі є наявність у нього ***конкурентних переваг***, тобто факторів, які створюють певну перевагу над конкурентами. Відповідно до теорії конкурентних переваг, одним із засновників якої є професор М. Портер, будь-яка країна або регіон із приблизно однаковим рівнем економічного розвитку має певний, як правило, властивий тільки їм, набір конкурентних переваг: більш високий рівень продуктивності праці, кваліфікація виробничого, технічного, комерційного персоналу, якість і технічний рівень продукції, що виготовляється, управлінська майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління.

Відповідно до теорії М.Портера, розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому, здійснюється за чотирма стадіями (рівнями): конкуренція на основі факторів виробництва – конкуренція на основі інвестицій – конкуренція на основі нововведень – конкуренція на основі багатства. Економічне зростання обумовлюють перші три стадії, четверта стадія – застій та спад.

Економічна історія свідчить, що конкурентні переваги, побудовані на «першій природі» не є вічними та незмінними, і якщо у ранньоіндустріальну епоху конкурентне положення регіону визначалось природними ресурсами та географічним положенням, то в постіндустріальну, в епоху економіки знань, конкурентними перевагами стають людський капітал та інновації. Сучасне надмірно конкурентне зовнішнє середовище вимагає від учасників конкурентної боротьби не просто конкурентних переваг, а стійких конкурентних переваг. ***Стійка конкурентна перевага*** – це довготривала вигода застосування деякої унікальної стратегії, що створює споживчу цінність, засновану на унікальній комбінації внутрішніх ресурсів, які не можуть бути скопійовані конкурентами. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного розвитку існуючих і створення нових

ресурсів у відповідь на умови ринку, що швидко змінюються. Серед цих ресурсів найбільш важливим ресурсом, який створює цінність у новій економіці, є знання. Нова економіка передбачає перенесення акценту від індустріальної економіки на підприємницьку, рушіями якої є знання та інновації [6, с.25].

Конкурентоспроможність регіону є відображенням продуктивності використання його ресурсів (насамперед трудових ресурсів і капіталу), яка результується у валовому регіональному продукті (ВРП) у розрахунку на душу населення. Тому саме цей показник є одним з головних індикаторів рівня конкурентоспроможності регіону [6, с. 25].

Міжнародна конкурентоспроможність регіону передбачає конкурентну боротьбу між регіоном однієї країни та регіонами інших країн на національному та світових ринках.

Одна із найбільш популярних стратегій конкуренції останніх 30-років належить професору Гарвардської школи бізнесу М.Портеру, яка передбачає три основних напрямки: мінімізація виробничих витрат, диференціація (унікальність) продукту, концентрація на вузькому сегменті ринку. Проте, як стверджував М.Портер, жодна з цих стратегій не гарантує повного успіху, адже всі учасники ринку зацікавлені в послабленні конкуренції. Відповідно до концепції М. Портера досягти успіху в конкурентній боротьбі можливо лише відібравши успіх у іншого [41].

В умовах сучасного надзвичайно конкурентного середовища широку популярність отримала стратегія «блакитного океану», авторами якої є Чан Кім та Рене Моборн [6, с.26]. Суть даної стратегії полягає в тому, що уникнення конкурентної боротьби можливе за допомогою створення «блакитних океанів» - ринків, на яких відсутня конкуренція. Створення такого ринку передбачає випуск унікального продукту. Основний постулат даної концепції – «щоб перемогти в конкурентній боротьби – треба не вступати в цю боротьбу взагалі». Ринки, на яких його учасники, намагаючись перевершити своїх конкурентів, прагнуть перетягнути більшу частину існуючого попиту, Ч.Кім та Р.Моборн назвали «червоні океани». «Блакитні океани» натомість передбачають відхід від конкуренції, шляхом переходу до незайнятих ніким ринкових ніш, що, безумовно, потребує творчого підходу.

Слід відзначити, що немає єдино вірної стратегії конкуренції, натомість доцільним є побудова стратегії конкуренції національних регіонів на принципах обох концепцій, тобто створення симбіозу конкуренції «червоних океанів» та «голубих океанів», чого вимагають реалії вітчизняної регіональної економіки. Кожний з регіонів України має свій унікальний набір конкурентних переваг, а отже і всі передумови, щоб зайняти свою нішу в народному господарстві нашої держави замість запеклої конкурентної боротьби між собою, яка послаблює економіку як самих регіонів, так і держави в цілому.

Складові та критерії конкурентоспроможності регіону. Складові та критерії конкурентоспроможності країн, регіонів світу містяться у Звітах про глобальну конкурентоспроможність (The Global Competitiveness Report), які видає Всесвітній економічний форум (ВЕФ). Вони надають інформацію щодо об'єктивної, порівнюваної, комплексної статистики за країнами та регіонами, поглядів бізнесу на економічну ситуацію та проблеми розвитку. Ця інформація дає можливість порівняння регіонів та країн між собою, а також дає уявлення про реальну соціально-економічну ситуацію. Дані про конкурентні переваги та бар'єри розвитку кожної країни та регіону формують базу для прийняття стратегічних рішень, які сприяють покращенню якості життя в країні.

ВЕФ у 2004 р. для оцінки конкурентоспроможності країн було розроблено ***Індекс глобальної конкурентоспроможності*** (ІГК). Він дає можливість оцінити потенціал зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі з огляду на поточний рівень розвитку та з усвідомленням того факту, що конкурентоспроможність – «це набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни».

Індекс глобальної конкурентоспроможності увібрав у себе основні новітні економічні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного зростання, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості різних складників, кожний з яких відображає один з аспектів конкурентоспроможності. Складники, згруповані у 12 складових конкурентоспроможності: державні та приватні інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

В ІГК інтегрована концепція стадій економічного розвитку країни: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Це означає, що всі 12 складових певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це врахувати, складові згруповані в три субіндекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку економіки: факторноорієнтована, орієнтована на ефективність, орієнтована на інновації.

На першій стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить, в основному, від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова), добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третя складова), а також від здоров'я та освіченості робочої сили (четверта складова).

У міру зростання заробітних плат та подальшого економічного розвитку, країни переходять до наступної стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси, покращувати якість продукції. На цьому етапі підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (п'ята складова), ефективного ринку товарів та послуг (шоста складова), надійного функціонування ринку праці (сьома складова), розвиненості фінансового ринку (восьма складова), розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків (10-а складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (9-а складова).

Нарешті, коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, якщо компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (12-а складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвиненим виробничим процесам (11-а складова).

Концепція стадій економічного розвитку інтегрована в індекс глобальної конкурентоспроможності наступним чином: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Це означає, що всі 12 складових певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це врахувати, складові згруповані в три суб-індекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку економіки (рис. 6.3).

Базові вимоги: - інституції - інфраструктура - макроекономічне середовище - охорона здоров'я та початкова освіта	→	Основа **факторно-орієнтованих** економік
Підсилювачі ефективності: - вища освіта та професійна підготовка - ефективність ринку товарів - ефективність ринку праці - рівень розвитку фінансового ринку - технологічна готовність - розмір ринку	→	Основа **орієнтованих на ефективність** економік
Фактори розвитку та інноваційного потенціалу: - рівень розвитку бізнесу - інновації	→	Основа **інноваційно-орієнтованих** економік

Рис. 6.3. Складові Індексу глобальної конкурентоспроможності та стадії економічного розвитку країни

Стадії розвитку економіки країн визначаються за допомогою рівня ВВП на особу та обсягу експорту мінеральної продукції. Порогові значення наведені у таблиці 6.1. Країни, економіка яких перебуває між двома з будь-яких трьох стадій, вважаються країнами з «перехідною економікою». Для цих країн питома вага складових плавно змінюється протягом розвитку країни, що відображає процес переходу від однієї стадії розвитку до іншої.

Таблиця 6.1

Ваги та порогові значення для стадій розвитку при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності

	Стадія факторної орієнтованості (1)	Перехід від першої до другої стадії	Стадія орієнтованості на ефективність (2)	Перехід від другої до третьої стадії	Стадія орієнтованості на інновації (3)
ВВП на особу*, дол.США, порогові значення**	<2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Вага суб-індексу «Базові вимоги», %	60	40-60	40	20-40	20
Вага суб-індексу «Підсилювачі ефективності», %	35	35-50	50	50	50
Вага суб-індексу «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу», %	5	5-10	10	10-30	30

* Для економік із суттєвою залежністю від мінеральних ресурсів, ВВП на особу не є єдиним критерієм для визначення стадії розвитку.

** У діапазонах ваг суб-індексів діє зворотній зв'язок між значенням ВВП на особу. Наприклад для країни з ВВП на особу 2999 дол.США вага суб-індексу «Базові вимоги» є 40%.

У даному рейтингу Україна посідає 73-тю позицію серед 144 країн, та вийшла з перехідної групи між 1 та 2 стадіями до групи країн, орієнтованих на ефективність (табл. 6.2).

Аналогічно, за даною методикою „Фонд ефективного управління" здійснює щорічні дослідження конкурентоспроможності регіонів України [24]. Даний проект з розрахунку індексу конкурентоспроможності на рівні регіону є пілотним в світі.

Різноманітна рейтингова інформація відіграє важливу роль у формуванні іміджу регіону на світовій арені та є ефективним маркетинговим

інструментом. Використовуючи дані рейтинги та покращуючи свої рейтингові позиції, країни мають можливість продемонструвати світу своє прагнення стати більш привабливими.

Таблиця 6.2

Класифікація деяких країн за стадією розвитку при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ

Стадія	Країни на даній стадії
факторноорієнтована (38 країн)	Індія, Киргизія, Таджикистан
перехідна з 1 на 2 стадію (17 країн)	Азербайджан, Венесуела, Єгипет, Філіппіни
орієнтована на ефективність (33 країни)	Аргентина, Арсенія, Болгарія, Китай, Грузія, Колумбія, Перу, Сербія, Таїланд, Туніс, Румунія, Україна
перехідна з 2 на 3 стадію (21 країна)	Угорщина, Латвія, Литва, Мексика, Польща, Росія, Туреччина, Чілі, Казахстан, Бразилія
орієнтована на інновації (35 країн)	Німеччина, Ізраїль, Іспанія, Словаків, США, Франція, Чехія, Швеція, Японія

Оскільки конкурентоспроможність є елементом конкуренції, то уявлення про її складові можна отримати також, розглядаючи, наприклад, "Золоті правила конкуренції" [6, с. 31].

Золоті правила конкуренції:

1. Створення стабільного та передбачуваного законодавчого клімату.
2. Створення гнучкої та адаптивної системи економіки.
3. Інвестування у традиційну та технологічну інфраструктуру.
4. Заохочення приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій.
5. Активність (агресивність) на міжнародних ринках (експорт) і привабливість для прямих іноземних інвестицій.
6. Основна увага – якості, оперативності та прозорості влади і управління.
7. Чіткий взаємозв'язок між зарплатами, продуктивністю та податками.
8. Збереження єдності суспільства шляхом скорочення різниці у прибутках та зміцнення середнього класу.
9. Потужне інвестування в освіту, особливо середню, забезпечення постійного підвищення якості робочої сили.
10. Збереження балансу між внутрішньо- та зовнішньоорієнтованими секторами економіки заради забезпечення добробуту, зберігаючи при цьому систему цінностей громадян.

Розрізняють конкурентоспроможність на внутрішніх національних ринках, а також конкурентоспроможність на зовнішніх, міжнародних ринках. При цьому слід відмітити, що перша часто може не відбивати реальної якості товарів і послуг, насамперед, в умовах застосування протекціоністських заходів. Тому більш коректним показником конкурентоспроможності регіону можна вважати саме його спроможність поставляти товари/послуги на світові ринки,

де існує відкритий попит. Своєю чергою, готовність регіону до таких поставок визначає його експортний потенціал.

Експортний потенціал регіону – здатність регіонального виробництва виробляти та реалізовувати на зовнішніх ринках у поточний період і в перспективі конкурентоспроможні товари та послуги за наявного рівня розвитку ринкових відносин, економічних факторів і системи інститутів підтримки експорту [6, с. 32].

У теорії кумулятивної[4] конкурентоспроможності Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілда [65] цикл зростання конкурентоспроможності регіону виглядає таким чином: зростання обсягів ВРП – активізація інноваційної діяльності – підвищення рівня продуктивності праці – зменшення відносних витрат на заробітну плату – зниження собівартості експортної продукції – підвищення попиту на експортну продукцію (рис. 6.4).

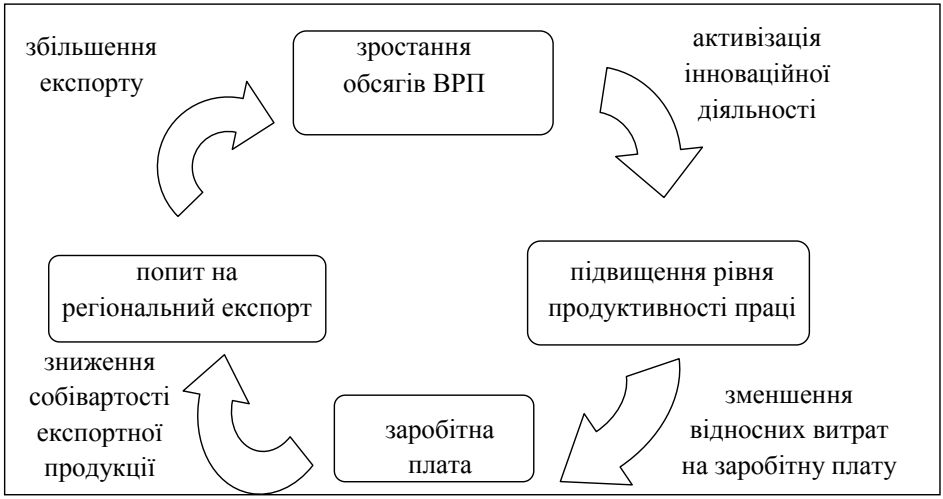


Рис. 6.4. Циклічна теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіону

Ключовим елементом теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону є так званий ефект Вердорна (Verdoorn effect's), який пояснює механізм взаємовпливу збільшення обсягів ВРП та продуктивності праці. Так, збільшення обсягів ВРП стимулює локальні компанії до запровадження технологічних змін та активізації інноваційної діяльності, в результаті чого зростає рівень продуктивності праці.

[4] Кумулятивний (від лат. cumulatio - збільшення, скупчення) – заснований на принципі накопичення, концентрації.

У вимірі економіки знань конкурентоспроможність регіону в довгостроковій перспективі визначатиметься більшою мірою його здатністю адаптуватися до змін, ніж від рівня накопичених фінансових ресурсів чи сумарної промислової політики. Вимірювання та аналіз конкурентоспроможності дедалі частіше здійснюватиметься через такі категорії, як креативність (інвестиції в інновації), знання, екологія [6, с.33].

Конкурентоспроможність регіонів і регіональна політика. Конкурентоспроможність регіонів посідає центральне місце при розробці регіональної політики урядами багатьох країн та міжнародними організаціями. Інтереси міжнародних організацій і національних урядів значною мірою збігаються, адже метою політики урядів і зусиль міжнародних організацій є забезпечення вирівнювання регіонального розвитку, запобігання появі депресивних регіонів, що створюють загрози для більш успішних країн і регіонів. Отже, у проведенні регіональної політики уряди мають керуватися такими загальновизнаними цінностями, як забезпечення рівних можливостей незалежно від місця проживання.

В практиці регіональної політики радянських часів за основу було взято принцип „вирівнювання" з метою подолання економічної відсталості деяких територіальних утворень, що історично склалася. Розміщення продуктивних сил ставило ту ж саму мету. На перший погляд такий підхід був ефективним, сприяв соціально-економічному зростанню депресивних регіонів, проте у порівнянні із економічно більш розвинутими регіонами відставання зберігалось, або навіть зростало. Натомість такий підхід породив пасивність, безініціативність, укорінення утриманської ідеології регіонів, які не шукали власних шляхів розвитку, а розраховували лише на підтримку центру.

Де в чому таке відношення збереглося і в регіонів незалежної України. Проте в новому конкурентному контексті, коли регіони стали самостійними учасниками конкурентних процесів, виникає необхідність пошуку нових підходів до розвитку регіону. Концепція саморозвитку також націлена на вирівнювання соціально-економічних рівнів розвитку регіонів, але за рахунок інших інструментів – мобілізації власних резервів відповідно до самостійно розробленої програми дій. Підтримку повинні отримувати всі регіони, але не у грошовій формі, а у вигляді стимулів до розвитку ініціатив в регіоні. Порівняльний аналіз традиційної та нової парадигм регіонального розвитку представлений в табл. 6.3.

Узагальнюючи існуючі підходи до трактування сутності поняття „саморозвиток регіону", дамо таке визначення: ***саморозвиток регіону*** – здатність регіону в умовах мінливого ринку забезпечувати соціальні стандарти якості життя на основі розширеного відтворення валового регіонального продукту переважно за рахунок ендогенних дохідних джерел та інноваційних ресурсів. Тобто, саморозвиток – це процес, що базується на ендогенних факторах росту.

Таблиця 6.3

Порівняльна характеристика традиційної та нової парадигми регіональної політики

	Традиційна парадигма	**Нова парадигма**
Стратегії	**Вирівнювання рівнів розвитку регіонів**	**Створення умов для саморозвитку регіонів**
Цілі	**Конкурентоспроможність**	
	Визначення багатьох елементів соціально-економічної структури в якості факторів конкурентоспроможності, що призводить до дублювання ряду нескоординованих дій.	- Стратегічне управління регіональною політикою, зорієнтоване на розвиток, що впроваджується в усіх регіонах, в тому числі і в найбільш конкурентоспроможних. - Посилення соціальної складової у визначенні цілей регіональної політики.
	Вирівнювання	
	Ключова роль відведена методам вирівнювання, що призводять до зворотних результатів – посилення диспропорцій, розпорошення ресурсів.	- Посилення співробітництва між територіями, як результат - зростання потоків капіталів, робочої сили, знань, інновацій. - Спеціальні «вирівнюючи заходи», адаптовані до потенціалів територій, важливі для всієї країни, сфокусовані на обраних галузях з метою досягнення критичної маси, необхідної для подальшого розвитку.
Інструменти	Субсидії та державна допомога.	Інтегровані «м'які» та «жорсткі» інструменти, сприятливе бізнес-середовище, соціальний капітал, утворення мереж (кластерів), краща координація.
Терито-ріальний вимір	- Регіони розглядаються як однорідні, не враховуючі їх зовнішню та внутрішню різноманітність. - Пріоритетність секторального підходу, який не враховує територіальну специфіку, за що отримав назву «алгоритм бідності».	- Диференційований територіальний підхід: врахування різноманітності, координація, багаторівневе управління. - Інтегровані програми, спрямовані на підтримку напрямків міжтериторіальної взаємодії, замість підтримки просторової інтеграції.
Об'єкти регіональної політики	- Адміністративні одиниці. - Не враховується специфіка міської та сільської територій. - Об'єктом регіональної політики виступає регіон як виробничий комплекс.	- Функціональні одиниці. - Диференційований підхід до різних територій. Політика адаптована до локальних умов. - Об'єктом регіональної політики стає не тільки регіон як виробничий комплекс, але, перш за все, населення регіону з його інтересами.

Суб'єкти регіональної політики	Центральні та регіональні органи влади.	- Всі рівні державного управління, представники громади та бізнесу. - Регіон стає не лише об'єктом регіональної політики, але й суб'єктом, що здійснює регіональну політику.

Розроблено на основі [6, с.35]

Слід зазначити, що ендогенний розвиток не передбачає ізоляції від зовнішнього середовища. Навпаки, ендогенний підхід до розвитку регіону передбачає ефективну інтеграцію до світогосподарського простору, але на принципах пріоритетності регіональних інтересів[5].

Складові елементи ендогенної політики регіонального розвитку:

- пожвавлення регіональної економіки за рахунок використання наявних місцевих ресурсів, культури, технологій, соціального капіталу;
- цілісний міжгалузевий розвиток економіки;
- економічна вигода для регіону на всіх етапах діяльності від виробництва до споживання;
- самостійність регіонів та спільнот, участь населення в розвитку регіону;
- розвиток інститутів соціального партнерства, міжмуніципального та транскордонного співробітництва.

У зв'язку зі складністю управління регіональним розвитком під впливом двох процесів: по-перше, форсованим вибудовуванням вертикалі влади, що стало наслідком обмеження ініціатив регіональних та муніципальних систем; по-друге, зростаючої потреби у забезпеченні сталого, гармонійного соціо-еколого-економічного розвитку, яка потребує ефективного використання конкурентних переваг, резервів та джерел росту: глобальних, національних, регіональних, муніципальних, локальних та ін. - саморозвиток стає платформою конкурентної регіональної політики.

[5] Ендогенний - внутрішнього походження, той, що викликається внутрішніми причинами; антонім – екзогенний.

Розділ 7.Функціональне забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю регіону

7.1.Кластери як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності регіону

Етимологія слова «кластер» походить від англійського «cluster», що в перекладі означає скупчення, концентрацію, гроно, сукупність, групу тощо [6, с. 145]. Поняття кластера використовується в різних галузях знань, і хоча трактування цього поняття є різним, сутність залишається незмінною: кластер – це об'єднання декількох однорідних елементів, які можуть розглядатися як самостійна одиниця з притаманними їй певними ознаками [6, с. 145].

Кластер як суб'єкт діяльності регіону – територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [6, с. 145].

В Білій книзі кластерної політики фахівці Міжнародної організації економічних знань та розвитку підприємництва (International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development) Андерсон Т. та ін. [6, с. 148] виділяють такі характерні риси, притаманні кластерам:

1) географічна концентрація: географічна близькість до чинників виробництва дає учасникам кластеру наступні переваги - доступ до специфічних ресурсів певного регіону, зниження транзакційних витрат, доступ до інформації, соціального капіталу;

2) спеціалізація: кожний кластер об'єднує учасників в певній сфері діяльності;

3) множинність учасників: кластери включають до себе не лише фірми, а також громадські організації, навчальні заклади, представників

4) фінансового сектору, інститути співробітництва;

5) конкуренція та кооперація: саме поєднання цих двох видів взаємодії між учасниками характерне для кластеру;

6) критична маса: необхідна для досягнення внутрішньої динаміки;

7) життєвий цикл кластеру: діяльність кластерів зорієнтована на довгострокову перспективу;

8) інновації: фірми-члени кластеру залучені до процесу технологічних, комерційних та/або організаційних змін.

Дані ознаки кластеру зустрічаються в різних комбінаціях, що обумовлює наявність різноманітних типів кластерів.

Виокремлюють такі *обов'язкові ознаки*, які притаманні будь-якому кластеру незалежно від його типу:

– симбіоз бізнесу, науки, освіти;

– підтримка місцевих та центральних органів влади;

– добровільність об’єднання;
– наявність спільної мети та ідеології;
– наявність бренду кластеру;
– розвиток в рамках кластеру інновацій та ефективних комунікацій.

З огляду на те, що термін „кластер” є новим для вітчизняної економіки і поки що не існує чіткого визначення цього терміну в законодавстві України, необхідним є розмежування існуючих близьких до кластера понять від поняття «кластер» (табл. 7.1) [6, с.150].

Таблиця 7.1

Основні відмінні риси суміжних із кластером понять

Суміжні поняття	Відмінність від кластера
Територіально-виробничий комплекс	- обов’язковими є технологічний зв’язок між підприємствами та вертикальна інтеграція підприємств від видобування сировини до її повної переробки; не враховує ринковий механізм: основний та найбільший покупець – держава – втратила свою роль у діяльності ТВК через зміну характеру розподілу суспільного продукту.
Науково-виробничий комплекс	- формується лише на рівні регіону; - зорієнтований на виконання певної цільової регіональної науково-технічної програми; передбачає лише формальні об’єднання.
Промислова площадка, промисловий вузол, промисловий район	- представляють собою інфраструктуру для формування та розвитку кластерних ініціатив.
Спеціальна економічна зона	доповнює ефекти промислових площадок, вузлів та районів особливими інституціональними умовами функціонування (зниження податкових, митних, адміністративних та інших витрат), що створює сприятливі умови для формування та функціонування кластерів.
Технопарк та технополіс	- створюють інноваційну інфраструктуру для формування високотехнологічних кластерів.

Основними групами ***переваг кластерного розвитку*** для підприємств-учасників кластера є: підвищення продуктивності, впровадження інновацій, активізація підприємницької ініціативи, розвиток ефективних комунікацій, поширення інформації. В свою чергу кожна з цих груп переваг кластерного розвитку для підприємств-учасників кластера обумовлює відповідні переваги для регіону розміщення кластера (рис. 7.1). Так, підвищення продуктивності на підприємствах обумовлює підвищення ефективності використання ресурсів регіону, зростання ВРП, підвищення рівня зайнятості в регіоні.

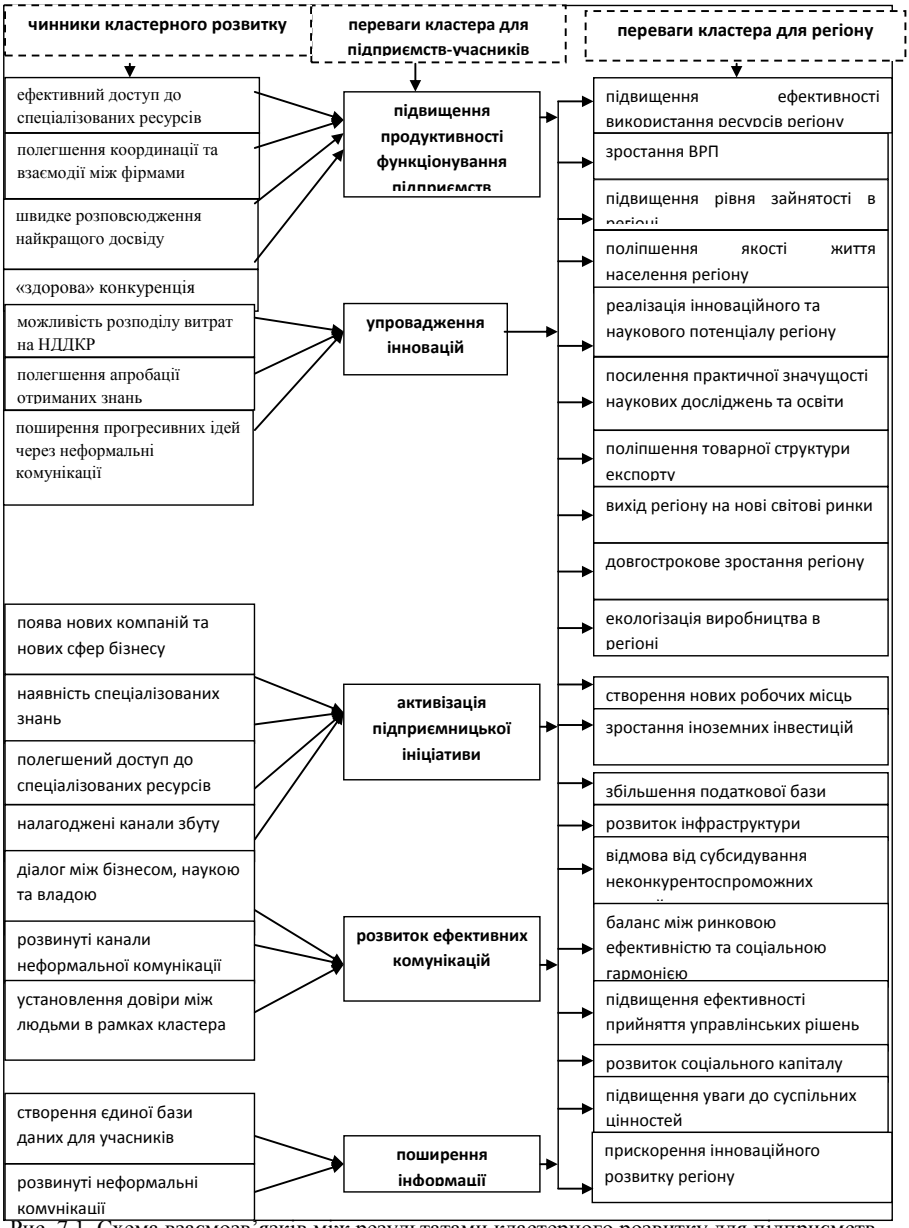


Рис. 7.1. Схема взаємозв'язків між результатами кластерного розвитку для підприємств-учасників кластера та регіону його розміщення

Упровадження інновацій та поширення інформації на підприємствах кластера обумовлює прискорений інноваційний розвиток регіону, реалізацію його інноваційного та наукового потенціалу та, що важливо, посилення практичної значущості наукових досліджень та освіти.

Наукові розробки наукових та освітніх установ, що ввійшли до кластера, отримують практичне впровадження на підприємствах кластера, що стає можливо завдяки спільному фінансуванню наукових досліджень у рамках кластера. Перехід підприємств кластера на інноваційний базис буде сприяти підвищенню частки високотехнологічної продукції в експорті регіону та країни у цілому, що особливо актуально для України з огляду на сировинну та напівфабрикатну спрямованість вітчизняного експорту, а це, в свою чергу, допоможе регіону та країні вийти на нові світові ринки.

Активізація підприємницької ініціативи обумовлює створення нових робочих місць у регіоні, зростання іноземних інвестицій, збільшення податкової бази, розвиток інфраструктури. Зазнає змін традиційна промислова політика, яка передбачає субсидування неконкурентоспроможних галузей, залучення непродуктивних інвестицій. Розвиток ефективних комунікацій в рамках кластера стає можливим завдяки тому, що виникають неофіційні контакти та встановлюються відносини, що будуються на довірі, між людьми, які живуть та працюють в одній місцевості та об'єднані спільною метою кластера.

Однією з основних переваг кластерного розвитку для регіону є встановлення балансу між ринковою ефективністю та соціальною гармонією, що в свою чергу призводить до покращення якості життя населення регіону. Так, наприклад, упровадження інновацій на підприємствах кластера обумовлює екологічну безпечність їх діяльності для навколишнього середовища.

Інноваційний базис кластерного розвитку потребує посиленої уваги до розвитку соціального капіталу. Це підтверджує відповідність кластерного розвитку регіону цілям і задачам концепції сталого розвитку регіону.

Проте такий поділ переваг кластерного розвитку є умовним, так як чинники кластерного розвитку не діють ізольовано один від одного, натомість вони діють комплексно, що не дає можливості однозначно визначити, до якого результату на рівні підприємства чи регіону призвів той чи інший чинник. Кожний з цих чинників обумовлює прямо чи опосередковано увесь спектр переваг кластерного розвитку як на рівні підприємства, так і на рівні регіону.

Механізм впливу кластера на конкурентоспроможність регіону можна представити за допомогою закону фізики про механізм проходження променів крізь збираючу лінзу: всі промені, що проходять крізь збираючу лінзу, переломлюючись, збираються в одній точці [6, с.153]. Як відомо,

промені сонця, пропущені крізь збираючу лінзу, збираються в одній точці, яка здатна запалити предмет, на який цю точку буде спрямовано.

Аналогічний механізм впливу кластера на конкурентоспроможність регіону. Для наочності розглянемо рис. 7.2. Слід зазначити, що при побудові представлених на рис. 7.2 моделей виходу регіону на світовий ринок було вжито деякі спрощення, а саме: розглядаються лише ті підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність; модель виходу регіону на світовий ринок представлено за допомогою лише одного кластера, проте на практиці в регіоні існує більш ніж один кластер.

На рис. 7.2 представлено дві моделі виходу регіону на світовий ринок. При моделі виходу регіону на світовий ринок без участі кластера (рис.7.2.а) кожне підприємство самостійно виходить на світовий ринок, через що конкурентні переваги регіону, якими користуються підприємства, розсіюються, і в результаті даний регіон представлений на світовому ринку не з тією потужністю, з якою міг би.

Натомість, при створенні в регіоні кластера (рис. 7.2.б) підприємства, які до нього входять, користуються конкурентними перевагами не тільки регіону, але й тими, які створюються в рамках кластера. На світовий ринок регіон виходить крізь кластер, який аналогічно лінзі концентрує в собі конкурентні переваги регіону, посилює їх перевагами кластерного розвитку та стає потужним інструментом щодо підвищення економічного впливу регіону на світовому ринку.

Узагальнюючи світовий досвід, можна виокремити такі характерні особливості формування кластерів:

1) кластер потребує створення консолідуючого органу, який має забезпечувати узгодженість дій учасників кластеру. Окрім цього, даний консолідуючий орган має вирішувати наступні завдання: розробка стратегії розвитку кластеру; діалог із органами влади; інформування про стан та проблеми галузі; залучення відповідного персоналу;

2) попри значну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання у формуванні кластеру, без державної підтримки його формування неможливе. Особливо відчутна підтримка держави у розвитку кластерів у Німеччині, а також у країнах Південно-Східної Азії, які вступили у боротьбу за світове лідерство;

3) для гармонійного розвитку кластеру необхідно, щоб до його структури входили як промислові, так і сервісні підприємства зі спеціалізацією у певній галузі;

4) вирішальне значення для кластеру мають кваліфіковані кадри та накопичення критичної маси унікальних знань в певній галузі. Саме тому уряди багатьох держав, зокрема азійських, приділяють особливу увагу галузі освіти та науки;

5) необхідною передумовою формування кластеру є чітке визначення конкурентних переваг галузі, країни чи регіону. В умовах зростаючої

конкуренції на світових ринках все більшого значення набувають створені, а не успадковані, конкурентні переваги.

Процеси кластеризації в регіонах України. В Україні виділяють шість макроекономічних регіонів (районів). Макроекономічний регіон - великий економічний район, що являє собою цілісний територіально-виробничий комплекс і об'єднує певні групи адміністративно-територіальних одиниць.

У ***Західному макроекономічному регіоні*** специфіка діяльності й розвитку кластерів обумовлені географічною близькістю даного району до ЄС, яка сприяла передачі досвіду кластеризації європейських країн регіонам України, формуванню транскордонних кластерів. Області цього економічного району стали першопрохідниками у впровадженні кластерного підходу до підвищення конкурентоспроможності економіки. Одним із перших промислових кластерів в Україні став швейний кластер у Хмельницькій області – „Поділля Перше", який виник у 1997 р. Пізніше в даному районі з'явилися кластери у галузях, які визначають його спеціалізацію – сільське господарство, легка промисловість, харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів, туризм. У Закарпатській області успішно формується автомобільний кластер "Індустріальний Парк Соломонове", де поряд із виробництвом автомобілів будуть розміщені підприємства-виробники комплектуючих до них. Даний кластер межує із чотирма центральноєвропейськими країнами (Угорщина, Словаччина, Румунія, Польща). Згідно з затвердженою «Програмою створення транскордонних транспортно-логістичних центрів як структурних ланок інноваційних кластерів на території Закарпатської області на 2009-2011 роки» [6, с.156] розпочато формування транскордонного логістичного кластера.

Карпатський регіон є традиційним і успішним в організації сільського туризму в Україні.

В якості пілотних кластерних проектів у м. Львів було обрано кластер туризму та кластер бізнес-послуг.

Кластеризація ***Донецького макроекономічного регіону*** тісно пов'язана із існуванням у цьому районі потужних міжгалузевих комплексів: енергетичного, металургійного, машинобудівного, хімічно-промислового. Стратегія економічного розвитку Донецької області «Донбас – 2025» передбачає становлення області до 2025 р. як області із сучасним промисловим виробництвом і диверсифікованою економікою. Відповідно до Стратегії, у наступні 10-15 років регіон проведе реструктуризацію економіки та трансформується у центр сучасної важкої промисловості, який випускатиме продукцію з високою доданою вартістю. Основну увагу в Стратегії приділено створенню в регіоні кластерів металургії разом із металургійним машинобудуванням, а також сільського господарства та виробництва продуктів харчування [6, с. 157].

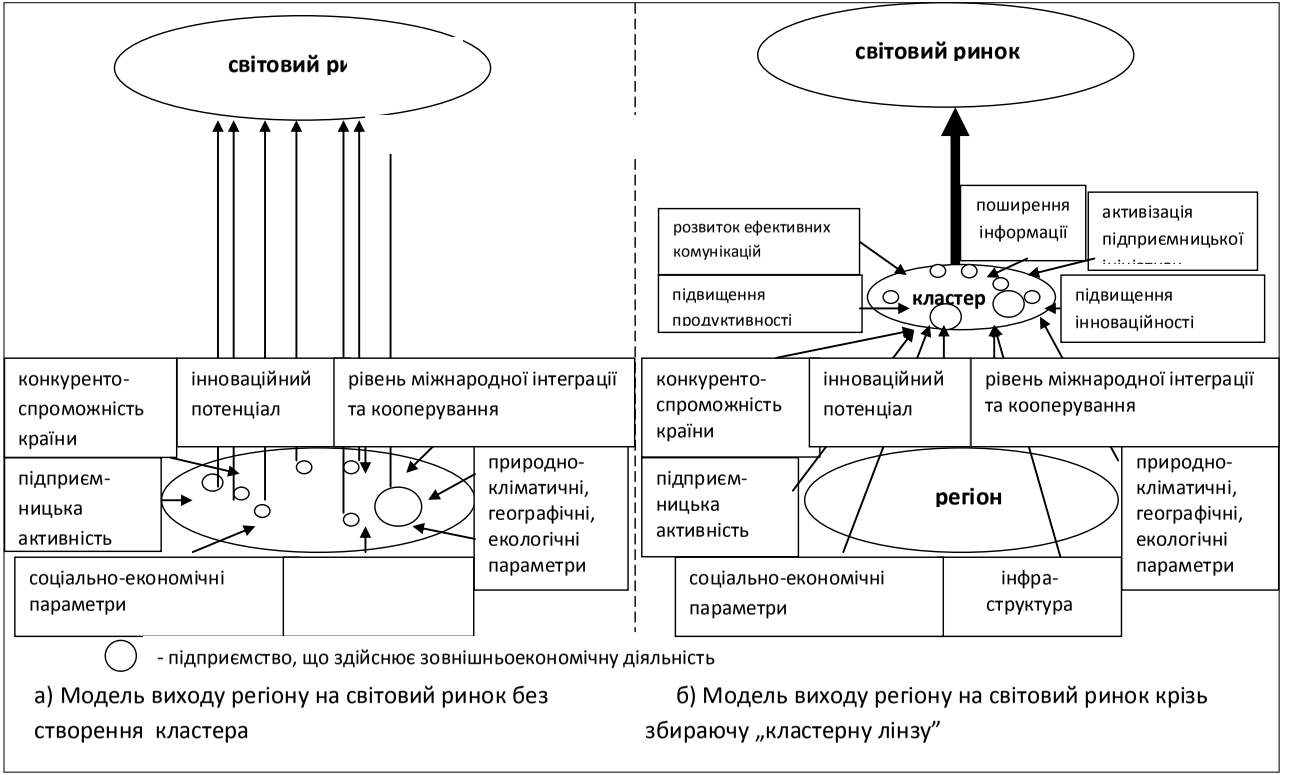


Рис. 7.2. Моделі виходу регіону на світовий ринок

У ***Придніпровському макроекономічному регіоні*** найбільшу активність у проведенні кластерних досліджень останніми роками проявляє Запорізька область. В «Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року» визначений пріоритетний розвиток кластерів у металургійній, машинобудівній, харчовій галузях, а також у сфері послуг, зокрема, у будівництві [6, с.157].

В областях ***Центрального макроекономічного регіону*** успішно діє ряд туристичних кластерів. Прикладом може слугувати туристичний кластер у Київській області «Туристичний кластер – Славутич». Успішно розвивається кластер зеленого туризму та ремесел у селі Сунки Черкаської області. Або, приміром, туристичний кластер козацтва, який сформувався на батьківщині великого українського поета Тараса Шевченка в м. Корсунь-Шевченківському Черкаської області.

Програма залучення інвестицій і поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2010-2012 рр. [6, с.157] передбачає створення кластерів одягу, взуття, тваринництва, зерна, будівельних кластерів. Крім того, з огляду на те, що м. Київ є діловою столицею України, тут перспективним є формування кластера бізнес-послуг.

Формування кластерів у Волинській області почалося в 2004 р. На основі проведених в області кластерних досліджень пропонується сформувати такі кластери: кластер з вирощування та переробки овочів та фруктів; туристично-рекреаційний кластер; освітній кластер "Волинський Оксфорд" у м. Луцьку; обласний кластер льонарства; транспортний кластер; автомобільний кластер, деревообробний кластер.

У ***Східному макроекономічному регіоні*** сформувався індустріально-аграрний господарський комплекс. За галузевою спрямованістю в Харківській області ідентифіковано за масштабністю дев'ять основних кластерних структур, які мають потенціал до розвитку: видобуток газу та нафти та їх переробка; виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; будівництво та виробництво будівельних матеріалів; високотехнологічні виробництва; науково-освітній; охорони здоров'я; житлово-комунального господарства; транспортно-торгово-логістичний. Дані пріоритети визначені в Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [6, с.158].

Висока концентрація в Харківській області та її центрі - м. Харків високотехнологічних підприємств, наукових і освітніх установ відкриває перспективи інноваційного розвитку регіону, створення там української "Силіконової Долини".

У Полтавській області перспективним є формування кластерів туризму. Головними центрами туризму в цьому регіоні є Миргород, Великі Сорочинці, Диканька – міста, пов'язані з великим Гоголем, а також столиця українського гончарства – село Опишня, недалеко від якого можна побачити найбільше в Європі скіфське городище. Можливим також є формування металургійного кластера навколо ВАТ "Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат" -

найбільшого в Україні виробника та експортера залізорудних окатишів, які використовуються у чорній металургії та виробництві сталі.

Причорноморський макроекономічний регіон має певний досвід формування та розвитку кластерів.

Останнім часом активізувалися процеси кластеризації в Одеській області, де на стадії формування знаходяться кластери металосервісу, машинобудування, виноробства, транспортно-логістичний і рекреаційно-туристичний. У Придунав'ї Одеської області (м. Ізмаїл) формуються такі кластери: органічного землеробства, рибопромисловий, зеленого сільського туризму, кластер "Українська Венеція" (село Вілкове) [6,с.158]. В Миколаївській області формуються кластери суднобудування та електроніки, у Херсонській області - транспортно-логістичний кластер "Південні ворота України" і кластер рибальства. У портах областей Причорноморського макроекономічного району формуються портові кластери, зокрема, ведеться робота в цьому напрямку в Одеському морському торговельному порту, у морському порту м. Южне (Одеська область).

Кластерна політика в Україні. ***Кластерна політика*** – заходи, що проводяться державними та місцевими органами влади зі створення та підтримки розвитку кластерів на території держави включає до себе заходи нормативно-правового забезпечення, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційну підтримку. Головна відмінність кластерної політики від традиційної промислової полягає в тому, що вона консолідує не лише виробничу діяльність, а також і промисловий сервіс, регіональний науково-освітній комплекс, навички та традиції місцевої спільноти, які залучаються до роботи регіонального кластеру [6, с.159]. Виділяють кластерну політику двох поколінь [6, с.159].

Кластерна політика першого покоління представляє собою комплекс заходів, які здійснюють державні та регіональні органи влади з ідентифікації кластерів, визначення поля діяльності фірм, що формують кластер, створення державних органів підтримки кластерів та здійснення загальної політики підтримки кластерів в державі та регіонах.

Кластерна політика другого покоління базується на знаннях про існуючі в країні чи регіоні кластери і передбачає індивідуальний підхід до проблем розвитку кожного кластеру окремо. Держава може стимулювати розвиток кластерів, проводячи різноманітний комплекс заходів: 1) «брокерську» політику – створення платформи для діалогу різних акторів кластеру; 2) диверсифікацію місцевого попиту через розміщення у місцевих компаніях державних замовлень; 3) підвищення кваліфікації місцевої робочої сили через реалізацію програм додаткової освіти та перепідготовки кадрів; 4) створення «бренду» регіону для залучення іноземних інвестицій.

На даному етапі становлення кластерів в Україні необхідним є проведення кластерної політики першого покоління, тобто розробка загальноприйнятих „правил гри" для учасників процесу кластеризації.

Залежно від ролі держави та регіону при проведенні кластерної політики виділяють чотири типи кластерної політики [6, с.159], які представлені схематично на рис. 7.3.

Із 160 регіональних кластерів, які розвиваються на даний час у світі, місцеві та регіональні органи влади в 40% проводять підтримуючу кластерну політику. Каталітична політика проводиться національними, регіональними та локальними органами влади по відношенню приблизно до 20% регіональних кластерів, директивна – до 5% кластерів, а інтервенційна – до 2-3% кластерів [6, с. 160].

Саме підтримуюча кластерна політика є прийнятною і для України: держава має забезпечити платформу для сталого розвитку вже створених кластерів та стимулювання появи нових кластерних ініціатив

Рис. 7.3. Типи кластерної політики залежно від ролі держави та регіону

В Україні в програмних документах органів державної влади, зокрема у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, Державній цільовій економічній програмі „Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки”, Концепції державної регіональної політики, Концепції державної промислової політики та ін. задекларовано перехід до інноваційного соціальноорієнтованого типу економічного розвитку регіонів та держави у цілому, одним із ключових інструментів якого є кластери.

Незважаючи на різноманіття згадувань про кластер у державних та регіональних концепціях та стратегіях інноваційного соціально-економічного розвитку, нині лише невелика кількість підприємств в Україні проходять або пройшли стадію формальної кластеризації, решта ж кластерів діють неформально, що обумовлено такими причинами:

- відсутність законодавчого визначення поняття «кластер», його видів, комплексу заходів щодо формування кластерів в Україні;
- відсутність достатнього інформаційного забезпечення формування та функціонування кластерів в Україні;
- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;
- невеликий досвід функціонування кластерів в Україні;
- інертність органів регіонального управління, за деяким виключенням, у системній реалізації стратегій розвитку за рахунок нових науково-технічних та виробничих структур в регіонах.

Широке розповсюдження нових виробничих мереж в регіонах України потребує розробки відповідного законодавчого поля, так як тільки усвідомлене формування кластерів дозволить в повній мірі використати та забезпечити їх конкурентні переваги. Проте аналіз законодавчої бази в Україні виявив ряд проблем правового регулювання кластерної політики, без вирішення яких неможливе повноцінне впровадження принципів кластерної політики в економіку України:

1. Кластерна політика недостатньо закріплена в законодавстві України: аналіз виявив, що формування кластерів в Україні передбачається в програмних документах щодо соціально-економічного розвитку. Практика показує, що технологія підготовки програм, ключовим елементом яких є відповідність типовим макетам та вимогам, обумовлює появу достатньо формальних документів.
2. Нерозвиненість інститутів кластеризації: агенції регіонального розвитку, бюро сприяння інвестиціям поки що не стали каталізаторами кластерного розвитку в регіонах України.
3. Відсутність консолідуючого органу в сфері кластерної політики.
4. Незадовільне інформаційне забезпечення кластерної діяльності в Україні.
5. Проблема захисту конкуренції при реалізації кластерної політики: ідеологія кластеру передбачає використання учасниками кластеру обладнання, яке виготовляється підприємствами відповідного кластеру.
6. Непідкріпленість декларативних норм щодо формування кластерів в Україні конкретним механізмом їх реалізації .
7. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури, необхідної для розвитку кластерів.

7.2.Транскордонне та міжнародне міжрегіональне співробітництво регіонів

Однією із найважливіших тенденцій розвитку національних економік у другій половині XX ст. стало посилення їхньої взаємозалежності і визрівання на цій основі регіональної економічної інтеграції. Взаємопереплетіння економік і формування спільного економічного простору для переміщення між державами ресурсів, товарів та капіталів сприяють досягненню макроекономічної стабільності та економічному зростанню країн.

Міжнародне співробітництво регіонів здійснюється як міжтериторіальне, міжрегіональне та транскордонне. Порівняльна характеристика цих трьох понять представлена в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

Порівняння характеристик міжтериторіального, міжрегіонального, транскордонного співробітництва

Поняття	Визначення	Джерело	Коментар
Міжтериторіальне співробітництво	будь-яка взаємоузгоджена діяльність, спрямована на започаткування відносин між територіальними общинами та властями двох або більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми органами влади, включаючи укладання між територіальними общинами та органами влади інших держав угод про співробітництво	Протокол №2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва. - 5.05.1998. – Страсбург	Є найбільш широким поняттям, яке визначає право територіального органу влади будь-якого рівня співпрацювати з відповідними територіальними органами влади інших держав
Міжрегіональне співробітництво	будь-які зв'язки, встановлені між регіонами, що належать до різних держав	Статут Асамблеї європейських регіонів	Передбачає міжнародне співробітництво окремих регіонів різних держав, не обов'язково сусідніх
Транскордонне	будь-які спільні дії,	Європейська рамкова	Чітко означає

співробітництво	спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей	конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21 травня 1980 р., м. Мадрид)	співпрацю суміжних територій сусідніх держав, тобто визначальним є наявність кордону між співпрацюючими територіями. Не можна говорити про транскордонне співробітництво не сусідніх держав

Міжнародне міжрегіональне співробітництво приймає різноманітні правові форми, має різноманітні організаційні структури та географічні обриси. Скажімо, можна розрізняти двосторонні та багатосторонні міжрегіональні взаємодії, співробітництво між сусідніми регіонами або регіонами, розташованими далеко один від одного, але які мають схожі проблеми тощо.

Важливо те, що всі ці взаємодії різного генезису і характеру мають одну спільну мету: подолання державних кордонів - бар'єрів для співпраці у соціальній, економічній, технологічній, культурній сферах. Таким чином, мотивація міжрегіонального співробітництва відбувається насамперед з виявлення загальних проблем і / або інтересів, а сама співпраця дає можливість більш повно використовувати потенціал розвитку кожного з регіонів-учасників.

Міжрегіональне співробітництво віддалених регіонів має більш складну основу: завдання полягає не у вирішенні конкретних «побутових» проблем, але, швидше, в оформленні інтересів певної групи регіонів перед обличчям національних і європейських інститутів. Тут доречно згадати Робоче співтовариство європейських прикордонних регіонів (1971), Конференцію прибережних периферійних регіонів (1973), Регіони традиційної індустрії (1984). В якості особливого випадку багатостороннього міжрегіонального співробітництва наведемо «Чотири мотора для Європи», які з 1988 р. об'єднують економічно активні й «просунуті» в області інноваційних технологій регіони Баден-Вюртемберг (Німеччина), Ломбардію (Італія), Каталонію (Іспанія) і Рону-Альпи (Франція). Завданням «Двигунів» стало досягнення синергетичного ефекту за допомогою інтенсивного обміну досвідом, реалізації спільних проектів у сфері нових технологій, а також

дослідницьких проектів при оптимальному використанні наявних фінансових і трудових ресурсів.

Міжрегіональне співробітництво, наприклад, в Одеському регіоні передбачає укладання угод про співпрацю з регіонами інших країн: Поморське воєводство (Республіка Польща), Клайпедський округ (Литовська Республіка), Варненська обласна адміністрація (Республіка Болгарія), провінція Фуцзянь (Китай), Губернаторство Стамбул (Туреччина), Асамблеєю народної влади провінції Матансас (Республіка Куба), повітова Радою Галац (Румунія), Уряд Москви, Республіка Карелія (Росія), Аджарська Автономна Республіка Грузії. Як наслідок такої співпраці створено ряд спільних підприємств і організацій, проводяться спільні виставки, ярмарки, культурно-освітні заходи, розбудовується прикордонна та транспортна інфраструктура, є спроби вирішення екологічних проблем, реалізуються спільні наукові дослідження та розробки, проводяться конференції, форуми тощо.

Метою транскордонного співробітництва є усунення негативних наслідків прикордонного розміщення територій, тобто їх віддаленості від головних економічних центрів країни і одночасно використання тих можливостей, які відкриваються у зв'язку із близькістю території сусідньої країни. Така співпраця є істотним чинником поліпшення міждержавного клімату, виникнення стосунків порозуміння. Вона є одним із важливих засобів ліквідації диспропорцій в економічному і соціальному розвитку по обидва боки кордону.

Основні ***чинники розвитку транскордонного співробітництва*** можна розділити на дві групи:

а) об'єктивні:

- необхідність користуватись спільними природними ресурсами;
- наявність спільних проблем, для вирішення яких доцільно об'єднувати зусилля (передусім, екологічні проблеми);
- реалізація єдиної політики просторового облаштування Європейського континенту;

б) суб'єктивні:

- можливості прискореного соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів та підвищення якості життя мешканців;
- можливості отримання значної фінансової підтримки з боку структурних фондів Європейського Союзу та інших міжнародних структур;
- формування єдиного інтегрованого простору в межах транскордонного простору.

До основних специфічних ***принципів*** транскордонного співробітництва відносять:

- засади партнерства, рівноправності, рівнозначності сторін;
- принцип допомоги, який розуміється дуже широко як допомога міжнародних, державних та регіональних інституцій та організацій у

досягненні цілей транскордонної співпраці, що реалізуються регіонами та місцевими спілками;

- принцип солідарності прикордонних територій;

- принцип існування концепції стратегії транскордонного розвитку. Виконання цього принципу є обов'язковим для розробки спільних орієнтирів довгострокового розвитку територій по обидві сторони кордону [6, с. 171].

Організаційні форми. Найпростішою формою транскордонного співробітництва є прямі контакти між територіальними громадами (міста, селища), які мають *неформальний характер* і спрямовані на спільні дії у разі виникнення надзвичайних ситуацій. Співпраця на неформальній основі можлива за відсутності взаємних фінансових зобов'язань.

Співпраця на *договірній основі* формується при необхідності довгострокових відносин між територіальними громадами або органами влади і виникненні взаємних зобов'язань з надання послуг, продукції, а також з появою фінансових зобов'язань. У цьому випадку можна виокремити дві форми співпраці:

а) співпраця безпосередньо за укладеними угодами передбачає періодичні зустрічі сторін, формування спільних комітетів та робочих груп з метою координації зусиль для вирішення спільних проблем;

б) формування органу транскордонного співробітництва (наприклад, єврорегіону). Орган виконує завдання, покладені на нього територіальними громадами або органами влади відповідно до цілей його діяльності та у спосіб, передбачений національним законодавством. Діяльність органу транскордонного співробітництва регулюється його статутом та законодавством держави, на території якої розташована його штаб-квартира. Орган транскордонного співробітництва фінансується з місцевих та регіональних бюджетів, він має річний кошторис, повинен складати балансовий звіт.

В Україні під транскордонним співробітництвом розуміються «загальні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними общинами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними общинами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [23]. До транскордонного співробітництва, наприклад, Одеська область залучена в рамках таких організацій, як єврорегіон «Нижній Дунай», Асамблея єврорегіонів, Асоціація європейських прикордонних регіонів, Робоча співдружність Придунайських країн, Конференція приморських регіонів Європи, Асамблея європейських виноробних регіонів.

Участь прикордонних областей України у транскордонному співробітництві базується на досить розвиненому нормативно-правовому підґрунті. Україна у 1993 р. приєдналась до Європейської рамкової конвенції

[42]. Це є позитивним фактом, який підтверджує готовність України співпрацювати з усіма сусідніми країнами та їх регіонами на засадах норм європейського права та використовувати для свого соціально-економічного розвитку позитивний досвід ЄС. Загальні правові підстави для участі в транскордонному співробітництві місцевих територіальних громад або влад встановлюють "Європейська хартія місцевого самоврядування" (ратифікована Законом України від 15.07.1997 р.), Закони України «Про транскордонне співробітництво», «Про місцеве самоврядування» та «Місцеві державні адміністрації».

Частиною законодавчої бази України, що також регламентує транскордонні стосунки, є низка двосторонніх угод (наприклад, з Республікою Польща, Угорською Республікою, Словацькою Республікою, Румунією, Російською Федерацією, Молдовою та ін..) Окрім того, існує чимало двосторонніх угод, що регламентують співробітництво між Україною та сусідніми державами в питаннях режиму кордону, пересування людей, транспортних засобів і товарів через кордони, співробітництва між прикордонними службами.

Новим стимулом розвитку транскордонного співробітництва в Україні стали такі програмні документи: Програма розвитку єврорегіонів (2002 р.), «Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки» та «Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки», яка ставить за мету активізацію соціально-економічного, науково-технічного, екологічного, культурного розвитку суб'єктів транскордонного співробітництва.

Єврорегіон як основна форма транскордонного співробітництва. Найбільш високий рівень інституціоналізації серед усіх форм транскордонного співробітництва мають єврорегіони. ***Єврорегіон*** – це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яка спрямована на координацію їх взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності, у відповідності до національних законодавств і норм міжнародного права, для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по обидва боки державного кордону [6, с. 172].

Закон України «Про транскордонне співробітництво» дає таке визначення єврорегіону: єврорегіон – організаційна форма співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво.

Головні риси, що характеризують єврорегіон:

- географічна – єврорегіон є територією, яка має конкретне географічне положення;

- політична – частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон;

- адміністративна – єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон;

- функціональна – єврорегіон є формою транскордонного співробітництва.

Основні завдання єврорегіонів: обмін досвідом і інформацією; вирівнювання і постійне покращення життєвих умов; підтримка регіонального розвитку; обмін досвідом та інформацією у сфері ринку зайнятості; розвиток економіки, торгівлі та туризму; розвиток інфраструктури, особливо технічної;

покращення прикордонного руху; охорона і покращення стану навколишнього середовища; співробітництво в запобіганні та подоланні стихійних лих і катастроф, у сфері територіального планування, в області гуманітарної і соціальної діяльності, у сфері освіти, спорту і охорони здоров'я; культурний обмін і турбота про культурне надбання [38].

Україна не може залишатись осторонь транскордонних процесів, що відбуваються в Європі. 19 регіонів України є прикордонними, їх площа становить близько 77%.

Нині на території України діють такі єврорегіони: Карпатський єврорегіон, Буг, Нижній Дунай, Верхній Прут, Дніпро, Ярославна, Слобожанщина, Чорне море.

Основна інформація про єврорегіони України наведена в табл. 7.3.

Таблиця 7.3

Основна інформація про єврорегіони України

Назва єврорегіону	Країни-учасниці	Області від України	Рік створення	Територія, тис.кмІ	Чисельність населення, млн. осіб
Карпатський єврорегіон	Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія	Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька	1993	161,279	16
Буг	Україна, Польща, Білорусь	Волинська, Жовківський та Сокальський райони Львівської області	1995	80,916	5
Нижній Дунай	Україна, Молдова, Румунія	Одеська	1998	53,3	4
Верхній Прут	Україна, Молдова, Румунія	Чернівецька, Івано-	2000	28,92	2,9187

		Франківська			
Дніпро	Україна, Росія, Білорусь	Чернігівська	2003	107,2	4,3
Ярославна	Україна, Росія	Сумська	2003	53,6	2,6359
Слобожан-щина	Україна, Росія	Харківська	2003	58,5	4,4074
Чорне море	Україна, Албанія, Вірменія, Азербайджан, Болгарія, Грузія, Греція, Молдова, Румунія, Росія, Сербія, Туреччина	Миколаївська, Одеська, Херсонська області та місто Севастополь	2008	н.д.	н.д.

В якості прикладів успішної реалізації спільних проектів в рамках єврорегіонів можна навести такі:

- «Партнер єврорегіону» - за прикладом єврорегіону «Верхній Прут», статут якого надає можливість адміністративно-територіальним одиницям країни ЄС або іншої країни, що має угоду про партнерство або протоколи про співробітництво чи побратимство з подібними адміністративно-територіальними одиницями зі складу єврорегіону «Верхній Прут», стати партнером єврорегіону. Так, асоційованим партнером єврорегіону «Верхній Прут» є федеральна земля Карінтія (Австрія);

- з розвитку банківського сектора за прикладом депозитно-кредитного банку єврорегіону «Буг»;

- зі створення та видання промислових довідників із транскордонного співробітництва за прикладом єврорегіону «Верхній Прут»,

- зі створення екоєврорегіону в рамках єврорегіону «Верхній Прут»,

- зі створення міжнародних фондів за прикладом Фонду розвитку Карпатського єврорегіону. Фонд підтримує створення партнерств між державними, приватними та неурядовими організаціями включно у питаннях транскордонного та міжетнічного співробітництва [6, с. 176].

Однак в Україні існує ряд *чинників, що стримують розвиток єврорегіонів*:

1. Недостатня залученість представників ділових кіл у діяльність транскордонних утворень. У спільних органах єврорегіонів, до яких входять регіони України, українська сторона представлена здебільшого державними службовцями, що мало сприяє вирішенню проблем представників бізнесу та інших зацікавлених сторін, і перетворює діяльність єврорегіонів в Україні на формальну.

2. Відсутність стратегічного бачення та комплексного підходу до розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, що призводить до зниження синергетичного ефекту, якого можна було б досягти за умов належної координації та міжсекторної співпраці.

3. Суперечливе законодавче поле реалізації транскордонного співробітництва, на противагу ЄС, де створено уніфіковане законодавче середовище для такого співробітництва. Серйозною перешкодою активізації транскордонного співробітництва між Україною та ЄС є неузгодженість у митному та податковому законодавствах.

4. Нерозвиненість інституційної бази транскордонного і міжрегіонального співробітництва. Агенції регіонального розвитку поки що не стали двигунами транскордонного співробітництва.

5. Слабка фінансова забезпеченість та низька інвестиційна привабливість спільних проектів, а також відсутність чітко визначених механізмів використання фінансових ресурсів місцевих влад і територіальних громад.

6. Дисбаланс повноважень органів місцевого самоврядування та територіальних громад різних країн-учасниць єврорегіонів, централізація цих повноважень на державному рівні.

7. Як показав вітчизняний досвід, у рамках єврорегіонів реалізуються переважно політичні, культурні, освітні та інші напрямки співробітництва, натомість економічна діяльність у рамках єврорегіонів недостатньо розвинена. В першу чергу це обумовлено тим, що єврорегіон створюється з ініціативи місцевих органів влади, тобто „згори", та ними ж і керується.

8. Суттєва різниця у рівнях економічного розвитку держав-учасниць єврорегіонів.

9. Відсутність уніфікованої системи статистичних показників для моніторингу та спільного аналізу соціально-економічної діяльності регіонів.

Перспективні форми транскордонного співробітництва. Транскордонне співробітництво можна здійснювати на трьох рівнях:

- макрорегіональний рівень – в рамках об'єднань держав великого регіону, де регіональна інтеграція визначається як процес зближення економік країн певного регіону світу;
- мезорегіональний – співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями держав в рамках єврорегіонів;
- мікрорегіональний – формування транскордонних кластерів як форми організації суб'єктів підприємницької діяльності для досягнення конкретної економічної цілі розвитку.

Транскордонні кластери – це групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в результаті дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків. Особливістю транскордонних кластерів є те, що їх учасники розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак, можуть мати спільні підприємства та

організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонувати, насамперед, на транскордонних ринках [6, с.177].

Принциповою відмінністю транскордонного кластеру від єврорегіону є його зорієнтованість на досягнення, в першу чергу, економічних цілей. Економічна складова транскордонного співробітництва виступає фундаментальним компонентом такої взаємодії, без активного розвитку якої є неможливим формування органічного комплексу міждержавних відносин регіонального рівня. Кластер, як форма організації суб'єктів підприємницької діяльності, максимально враховує ринкові механізми та спроможний дати імпульс для реалізації економічного потенціалу транскордонного співробітництва.

Успішність транскордонного співробітництва досягається за умови його здійснення одночасно на трьох рівнях, що описані вище. Проілюструємо дію трьохрівневої моделі транскордонного співробітництва на прикладі приморських регіонів України.

Приморські регіони України залучені до транскордонного співробітництва на *макрорегіональному рівні* в рамках міжнародних організацій, зокрема Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), до якої у 1992 р. увійшли 11 держав регіону: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна. Мета створення даної організації – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки.

В 1992 р. також було створено Міжнародний Чорноморський клуб (МЧК), який об'єднав міста-порти країн Чорноморського регіону.

Транскордонне співробітництво приморських регіонів України **на мезорегіональному рівні** відбувається в рамках єврорегіонів, один з яких - єврорегіон „Нижній Дунай".

Комісія Європейських спільнот в квітні 2007 р. розробила нову ініціативу регіонального співробітництва „Black Sea Synergy", яка ставить за мету посилення співпраці між країнами Чорноморського регіону та ЄС. Цей проект має доповнювати вже діючі ініціативи між ЄС та Україною, зокрема Європейську політику сусідства, а також співробітництво в рамках єврорегіонів «Нижній Дунай» та «Чорне море». Центральне місце в цій програмі займає гармонізація морської політики держав Чорноморського регіону. Програмою передбачено створення мережі кластерів взаємопов'язаних галузей морегосподарського комплексу, які мають забезпечити взаємодію між сектором послуг, промисловістю та науковими інститутами. Також передбачається співробітництво в сфері морської безпеки, охорони навколишнього середовища, рибальства, торгівлі, науки та освіти, новітніх технологій, розвитку електронної комерції тощо [49].

З метою активізації транскордонного співробітництва приморських регіонів України **на мікрорегіональному рівні** перспективним є формування

в рамках єврорегіону «Чорне море» мережі транскордонних кластерів. Формування транскордонних кластерів в морегосподарському комплексі, - пріоритетному в Чорноморському регіоні, забезпечить ряд організаційно-економічних переваг (рис. 7.4).

Перспективною формою транскордонного співробітництва, яка останнім часом набула особливого поширення в європейських країнах, є ***транскордонне партнерство*** – це організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних боків кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, доброчинних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань.

Різновидами транскордонного партнерства виступають європейські угрупування територіального співробітництва та об'єднання єврорегіонального співробітництва.

Європейські угрупування територіального співробітництва (ЄУТС) – це угрупування, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами ЄС в цілях зміцнення економічного та соціального єднання. Членами такого угрупування можуть бути держави-члени ЄС, органи регіональної та місцевої влади, громадські установи та організації, інші юридичні особи, а також об'єднання, які складаються з перерахованих вище членів. Фінансуються ЄУТС переважно членськими внесками учасників угрупування та ресурсами фондів ЄС.

Участь в ЄУТС дає можливість реалізовувати унікальні проекти як, наприклад, побудова транскордонної лікарні на французько-іспанському кордоні. Її будівництво розпочалося у 2009 р.; місцезнаходження – територія Іспанії за 2 км від кордону з Францією.

ЄУТС відрізняються від інших форм транскордонного співробітництва такими ознаками:

1) ЄУТС володіє правосуб'єктністю, є юридичною особою;

2) учасниками такого угрупування можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи;

3) члени ЄУТС реалізують співробітництво на транскордонному, транснаціональному та міжрегіональному рівнях.

Рис. 7.4. Трьохрівнева модель транскордонного співробітництва приморських регіонів України

Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) є органом транскордонного чи міжтериторіального співробітництва між територіальними громадами або владами двох або більше держав, державними чи приватними юридичними особами, прибутковими суб'єктами, заснованими у державах-членах, що діють у спільних суспільних інтересах, та асоціаціями органів влади, що належать до однієї чи більше вищезазначених категорій ОЄС ставить за мету просування, підтримку та розвиток в інтересах населення, співробітництва між його членами у сферах спільної компетенції та в межах повноважень, визначених внутрішнім законодавством зацікавлених держав, та є юридичною особою.

Такі форми співробітництва відкривають нові можливості транскордонної співпраці і для України у зв'язку з прийняттям Протоколу №3 до Мадридської конвенції, який передбачає участь в об'єднаннях, схожих до ЄУТС, країн, які не є членами ЄС, але є учасниками Ради Європи, і які ратифікували згадану Рамкову конвенцію та додаткові протоколи до неї [6, с. 185].

Створення транскордонного партнерства забезпечує *переваги* для регіонів-учасників, серед яких можна виокремити наступні:

1) можливість активного залучення громадських, приватних організацій та третього сектору з обох боків кордону, використання їх знань та інтересів щодо питань транскордонної діяльності;

2) мобілізація внутрішнього потенціалу регіону;

3) прискорення процесів вирівнювання якості життя населення;

4) об'єднання сторін незалежно від їх індивідуальних обов'язків навколо спільної, важливої для економічного розвитку регіонів, мети;

5) можливість обміну ідеями та ресурсами (трудовими, фінансовими тощо) для досягнення спільних цілей;

6) отримання доступу до навичок та досвіду партнера;

7) розширення світогляду партнерів за рахунок спільної діяльності.

Можна помітити, що переваги транскордонного партнерства майже ідентичні до переваг міжмуніципального партнерства, але між адміністративно-територіальними рівнями різних країн.

7.3. Бізнес-інфраструктурне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону

Інфраструктура (від лат. infra — «нижче», «під» та лат. structura - «будівля», «розташування») - це обов'язковий компонент будь-якої цілісної економічної системи, який представляє собою сукупність інститутів, що обслуговують ринок і виконують визначені функції по забезпеченню нормального режиму його функціонування. Інфраструктура покликана забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів.

Бізнес-інфраструктура є важливою складовою бізнес-середовища, що сприяє основним виробничо-господарським та соціально-економічним

процесам в регіоні. За відсутності розвиненої інфраструктури регіону підвищення продуктивності бізнес-діяльності неможливе.

Основними *елементами* бізнес-інфраструктури сучасного ринку є: торгово-промислові палати, митниці, агентства регіонального розвитку, технопарки та технополіси (інноваційна інфраструктура), консалтингові компанії, науково-дослідні установи, освітні заклади, інформаційна мережа, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки, транскордонні утворення, професійні, громадські, міжнародні організації та інші.

Бізнес-інфраструктурне забезпечення виконує ряд важливих функцій у сприянні ЗЕД регіону: брокерську, інформаційну, консультативну, девелоперську (від англ. develop – розвивати, розробляти, створювати, вдосконалювати), інноваційну, промоутерську (від англ. promote – сприяти, просувати, допомагати) (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

Основні функції, які виконують суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону

Функція	Зміст функції	Суб'єкти бізнес-інфраструктури ЗЕД регіону
брокерська	допомога у пошуку клієнтів, агентів, дистриб'юторів	консалтингові компанії, торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, інформаційні мережі, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки
інформаційна	надання суб'єктам ЗЕД необхідної інформації про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції на світових ринках тощо	торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, інформаційні мережі, науково-дослідні установи
консультативна	надання консультацій фахівців у сфері ЗЕД, організація семінарів, конференцій, навчальних програм	консалтингові компанії, торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, науково-дослідні установи, освітні заклади
девелоперська	забезпечення комфортних умов здійснення міжнародного бізнесу в регіоні	митниця, логістичні компанії, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, компанії з надання послуг у сфері іноземних мов та консультації із міжкультурних відмінностей, а також у сфері міжнародного права
інноваційна	розробка та апробація новітніх технологій в галузях економіки, зокрема, в експортних	індустріальні (промислові) парки, технопарки, технополіси
промоутерська	заходи та програми спрямовані на просування вітчизняних	бюро сприяння інвестиціям, агентства регіонального розвитку, торгово-

	товарів на міжнародні ринки, а також заохочення міжнародного бізнесу та іноземних інвестицій до діяльності в регіоні	промислові палати

Зупинимось детальніше на таких суб'єктах бізнес-інфраструктури ЗЕД регіону як ***спеціальні установи сприяння експорту та залучення інвестицій***. Іноземні інвестори часто потребують підтримки з боку спеціалізованих установ на території тієї країни, регіону, куди вони спрямовують свій капітал. Інтерес для іноземних бізнесменів представляє зазвичай наступна інформація: внутрішня і міжнародна конкуренція в регіоні; перспективи розвитку основних ринків регіону; канали дистрибуції, конкуренція; рівень технологічного розвитку основних суб'єктів економіки; правові аспекти розвитку підприємництва. Вони прагнуть дізнатися, як розвиваються ПІІ в галузях і суміжних секторах. Інформація повинна включати результати аналізу розвитку виробництва, споживання, зайнятості, а також ключових суб'єктів галузевих ринків. Інвестор також потребує підтримки з приводу візитів в країну, відвідування об'єктів/місць для інвестування; переговорів; реєстрації; отримання ліцензій, дозволів, узгоджень; наймання працівників і т.д. [6,с.190].

Отже, наявність інфраструктури підтримки прямого іноземного інвестування в регіоні є об'єктивно необхідною і серед основних її задач є такі: 1) здійснювати допомогу у пошуку об'єктів інвестування, партнерів; 2) надавати необхідну інформацію інвесторам про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції розвитку ринків; 3) надавати консультації в сфері інвестування; 4) забезпечувати комфортні умови здійснення бізнесу в регіоні. До складу цієї інфраструктури входять: агентства інвестиційного розвитку; регіональні інвестиційні фонди; регіональні венчурні фонди; інформаційні системи; система супроводу інвестиційних проектів; науково-дослідні установи; спеціалізовані (інвестиційні) банки; страхові компанії; консалтингові компанії; міжнародні виставки; міжнародні інвестиційні форуми.

Агентство інвестиційного розвитку – це інформаційна експертно-аналітична структура, здатна функціонувати відносно автономно, на базі часткового бюджетного самофінансування і самостійних ініціатив по знаходженню донорів і реципієнтів для прямих іноземних інвестицій. При правильній організації і стратегічній орієнтації такі структури можуть значно просунути пріоритетні для регіонів України інвестиційні проекти.

Не всі зусилля таких агентств підвищують довіру до регіонального ринку з боку іноземних інвесторів. Досвід успішно працюючих агентств США, Ірландії, Сінгапуру переконує, що ефективність роботи агентства зростає при забезпеченні його відносної незалежності від політичного та адміністративного втручання. Тоді зростає відповідальність менеджменту перед клієнтами і з'являється можливість реінвестувати доходи для розширення діяльності.

До функцій агентств інвестиційного розвитку відносять:

– захист інтересів інвесторів на політичному рівні, а саме покращення загального інвестиційного клімату через систематичні дослідження потреб і проблем інвесторів;

– прямий маркетинг вибраних інвесторів у сектори із високим потенціалом;

– послуги післяінвестиційної підтримки – полегшення поточних операцій та розширення інвестицій.

Інвестиційний фонд - це юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування. Такий фонд може мати за мету набагато ширше коло об'єктів для інвестування, ніж можуть собі дозволити окремі інвестори. Регіональні фонди спрямовані на залучення інвестицій у регіональний бізнес. Прикладами в Україні є Чорноморський регіональний інвестиційний фонд (м. Одеса), Регіональний інвестиційний фонд «Партнер» (м. Первомайськ).

Венчурний інвестиційний фонд — це корпоративний або пайовий недиверсифікований інвестиційний фонд, активи якого більше, ніж на 50 % складаються з корпоративних прав і цінних паперів, які не котируються на фондових біржах, він здійснює виключно приватне розміщення емітованих ним цінних паперів і провадить досить ризиковану інвестиційну стратегію, зокрема, вкладає інвестиції в інноваційні проекти. В Україні такі фонди не набули поки що особливого поширення. В якості прикладу можна назвати венчурний пайовий інвестиційний фонд «Українська Нерухомість», зберігачем цінних паперів якого є ВАТ «Райффайзен Банк Аваль». Він був створений для реалізації проектів групи підприємств «Комфорт» у сфері виробництва будівельних матеріалів та девелопменту[1].

Науково-дослідні установи являють собою організації, що спеціалізуються на проведенні наукових і навчально-методичних досліджень, сприяють підвищенню компетенції персоналу, створення високотехнологічних галузей, допомагають у розвитку наукової бази регіональних підприємств і організацій, приймають участь у розробці інвестиційних стратегій регіону.

Необхідним елементом бізнес-інфраструктурного забезпечення ЗЕД регіону є розвинута ***банківська система***. Банки мають виконувати в певному розумінні «санітарну» місію: вони вилучають з обігу капітали, які вкладені в застарілі, неконкурентоспроможні підприємства, й адресують їх суспільно корисним і перспективним. Банківська система є своєрідним індикатором поточного стану економічного розвитку регіону: раціоналізм банків зумовлює відбір регіонів, що є конкурентоспроможними або мають такий потенціал, тому в регіонах з високим ступенем ділової активності та більш високим рівнем

[1] Девелопмент (також девелопмент нерухомості; від англ. real estate development - вдосконалення, розвиток нерухомості) - це підприємницька діяльність, пов'язана зі створенням об'єкта нерухомості, реконструкцією або зміною існуючої будівлі чи земельної ділянки, яка веде до збільшення їх вартості.

конкурентоспроможності спостерігається високий ступінь концентрації банків та їх капіталу. В умовах обмеженості фінансових ресурсів у країні фінансовий потенціал регіонів стає головним та найважливішим ресурсом їх розвитку, а банки, як фінансові посередники, забезпечують перерозподіл цих ресурсів у регіоні та опосередковують зв'язки між економічними агентами.

Крім того, для зовнішньоекономічної діяльності необхідним є функціонування спеціалізованих банків в сфері ЗЕД, наприклад експортно-імпортні, інвестиційні банки. ***Інвестиційний банк*** — це спеціалізована кредитна установа, що залучає довготерміновий позичковий капітал і надає його в розпорядження позичальникам (підприємцям і державі) через випуск облігацій та інших видів боргових зобов'язань. Основними функціями інвестиційного банку є з'ясування характеру і розміру фінансових потреб позичальників, узгодження умов позички, вибір виду цінних паперів, визначення термінів їх емісії та розміщення серед інвесторів. Інвестиційний банк є не просто посередником між інвестором і позичальником, а й гарантом емісії та організатором ринку. В Україні 25 березня 2011 р. відкрилось представництво одного з найбільших інвестиційних донорів – Європейського інвестиційного банку (ЄІБ). Це перше представництво ЄІБ у регіоні країн Східного партнерства. Банк підтримує реалізацію європейської політики сусідства шляхом фінансування інвестиційних проектів, які є вигідними як для зацікавлених країн, так і для ЄС.

Страхові компанії – це компанії, спрямовані на відшкодування збитків, що спіткали фізичну або юридичну особу (в даному випадку інвестора). Це відокремлені структури, що здійснюють укладання договорів страхування і їх обслуговування. Реалізація інвестиційного проекту супроводжується різними факторами, що можуть спричинити збитки. В першу чергу йдеться про ризик втрати інвестиційного капіталу або ризик неотримання прибутку. Таким чином, іноземний інвестор зацікавлений у страхуванні.

Інвестиційний консалтинг включає вивчення сегмента ринку, бізнес-планування, розробку бізнес-планів та техніко-економічного обґрунтування проекту, пошук джерел фінансування, оцінку інвестиційної привабливості бізнесу. Основне завдання інвестиційного консалтингу на сьогоднішній день – це надання професійних рекомендацій керівникам підприємств та інвесторам при виборі найбільш оптимальної та перспективної схеми інвестування. Прикладом можна назвати діяльність Європейської консалтингової компанії, що є сервісним партнером Європейської економічної палати торгівлі, комерції та промисловості в Україні. Європейська консалтингова компанія пропонує взаємовигідне співробітництво щодо виявлення й розвитку інвестиційного потенціалу в Україні: консалтингові послуги місцевим та іноземним інвесторам, сприяння в пошуку інвесторів.

Міжнародні інвестиційні виставки надають допомогу у встановленні прямих контактів між бізнесменами, девелоперами з інвестиційними проектами, інвесторами, які прагнуть знайти найбільш привабливі та надійні

проекти для інвестування, спеціалістами з розробки й впровадження цих проектів у життя, а також покупців власності у різних галузях.

Метою ***інвестиційного форуму*** є знайомство учасників ринку з можливостями та перспективами регіонів, ознайомлення з інвестиційними пропозиціями та налагодження прямих контактів.

Фондова біржа – ринок цінних паперів, таких як акції, облігації, та інших фінансових інструментів, наприклад опціонів, які надають право купити чи продати акції в майбутньому по визначеній ціні. Фондова біржа є важливим регулятором зовнішньоекономічної діяльності в регіоні.

Залучення інвестицій через ринок цінних паперів є показником зрілості компанії, так як це передбачає наявність чіткої стратегії, зрозумілої для інвесторів програми розвитку, а також інформаційної прозорості компанії-емітента.

В Україні залучення національної фондової біржі до зовнішньоекономічної діяльності в регіонах є перспективою майбутнього.

Інтеграція регіонів у глобальний електронний інформаційний простір. Інформаційний простір регіону в умовах розвитку інформаційного суспільства виконує роль каталізатору зовнішньоекономічних процесів. Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) дозволяють збирати, аналізувати, обробляти інформацію та передавати її з одного місця до іншого. ***Електронний інформаційний простір*** - інформаційний простір, що створюється при використанні електронних мереж, реалізованих сьогодні у вигляді Інтернету.

Інтеграція регіону до електронного інформаційного простору з метою активізації економічної, зокрема зовнішньоекономічної, діяльності умовно відбувається за двома напрямками: електронна комерція та електронне врядування.

Електронна комерція - це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій. До електронної комерції відносять електронний обмін інформацією, електронний рух капіталу, електронну торгівлю, електронні гроші, електронний маркетинг, електронний банкінг, електронні страхові послуги, електронна освіта, електронні наукові дослідження тощо.

На регіональному рівні *інформаційні мережі* призначені для забезпечення інформаційної підтримки, електронного обміну даними й документами, а також для надання учасникам ринку й органам виконавчої влади маркетингової інформації (каталогів продукції, реєстрів, прайс-листів, даних моніторингу, маркетингових досліджень, інформації про тендери, інновації, інвестиції) і аналітичних матеріалів (статистичних даних, аналітичних оглядів, прогнозів, експертних оцінок) для прийняття рішень на корпоративному, а також мікро- і макроекономічних рівнях.

У багатьох випадках електронна комерція дозволяє скоротити шлях перепродажу продукту від виробника до споживача, накопичувати інформацію

про усі продажі та про усіх клієнтів, що у свою чергу дозволяє виконати досконалий бізнес-аналіз та маркетингові дослідження. Це є великою перевагою у конкурентній боротьбі.

Протягом останніх 5 років український ринок електронної комерції показував щорічне зростання на рівні 50%-60% [6, с.197] незалежно від перманентних економічних коливань. Однак є фактори, які гальмують розвиток українського ринку електронної комерції:

- відсутність законодавчої бази, яка б регулювала процес купівлі/продажу онлайн, здійснення електронних платежів за отримані товари/послуги, та яка б встановлювала прозорі правила гри на ринку (як для продавців, так і для покупців);
- слабо розвинена національна система електронних платежів;
- низька ефективність більшості існуючих українських торговельних майданчиків;
- низький рівень забезпеченості доступом до інтернету, особливо серед мешканців віддалених від обласних центрів районів [2]. Покриття інтернетом в Україні в 2012 р. порівняно з 2011 р. зросло на 13%, до 13,9 млн користувачів, і становить 30 інтернет-користувачів на 100 жителів [24, с. 45].

Електронний уряд (е-уряд) – система електронного документообігу державного управління, що заснована на автоматизації усієї сукупності управлінських процесів у масштабах країни [24, с. 41]. Електронний уряд – це більше ніж просто технологічно модернізовані або підключені до Інтернету державні служби. Сфера електронного врядування включає в себе нові методи керування, нові шляхи обговорення та прийняття рішень з питань стратегій та інвестування, нові способи здобуття освіти та ознайомлення з громадською думою, а також нові схеми організації та надання інформації та послуг [6, с.198]. Його метою є істотне підвищення ефективності державного управління та зниження транзакційних витрат як для бізнесу, так і для окремих громадян. На думку представників Європейської комісії, впровадження «е-уряду» є ефективним щодо оподаткування, контролю за державними втратами і державного регулювання.

В Україні нині немає єдиного і, що головне, системного проекту впровадження «е-уряду». Також не розвиваються технології і на рівні місцевої влади: оцінки розвитку «е-уряду» низькі в усіх регіонах України. При цьому відсутні типові проектні рішення, які б дозволили «тиражувати» успішний досвід окремого проекту по країні [24, с. 43-47].

Роль агенцій регіонального розвитку у вдосконаленні ЗЕД регіону. Закордонний досвід пропонує відпрацьовану форму інституційної підтримки регіонального розвитку. Це – агенції регіонального розвитку та їхні мережі. Вони ефективно співпрацюють з місцевою та центральною владами як фокусні центри стратегічного планування та супроводження проектів розвитку територій, забезпечують ефективну міжсекторну співпрацю влади-бізнесу-громади та створюють якісно нове економічне середовище.

Агенції регіонального розвитку (АРР) є своєрідним інституційним феноменом 80-90-х рр. XX ст., філософія якого була запозичена в Європі з досвіду США. АРР - це структури, створені на засадах партнерства між приватним, державним і громадським секторами з метою комплексного вирішення проблем певної території. EURADA – міжнародна громадська організація, яка координує діяльність АРР в Європі пропонує їх дефініцію як "будь-якої організації, основною місією якої є узагальнення колективного інтересу до розвитку певної території. Саме тому агентство розвитку повинно мати чіткі зв'язки з місцевими чи регіональними органами влади, зокрема, у питаннях управління, фінансування чи визначення завдань розвитку території".

АРР, на відміну від органів влади, не є політично заангажованими і, водночас, не визначають філософією свого існування отримання прибутку, що є природним для комерційних підприємств.

Споживачі продуктів/послуг АРР поділяються на три основні категорії:

- Категорія 1: органи місцевого самоврядування (територіальні громади сіл, селищ та міст, районні та обласні ради); органи державної влади (Кабінет Міністрів України, місцеві державні адміністрації в областях, районах, містах Києві та Севастополі); українські громадські організації.
- Категорія 2: малий і середній бізнес; великий бізнес; підприємці-початківці; бізнес асоціації і об'єднання.
- Категорія 3: міжнародний бізнес; міжнародні фонди і донорські організації; міжнародні громадські організації.

В узагальненому вигляді АРР ставлять за мету досягти такі *цілі*:

- підвищення інвестиційної конкурентоспроможності регіону, залучення інвестицій та реалізація інноваційного потенціалу;
- полегшення адаптації господарської системи регіону до умов ринкової економіки;
- впровадження ефективних систем соціального управління та програм подолання соціальної напруженості у межах регіону;
- підтримка розвитку малого та середнього бізнесу;
- розвиток сільської місцевості та сільського господарства;
- розвиток туризму, забезпечення культурної інтеграції, реалізація екологічних проектів тощо.

Завдання, які здійснюються АРР, можна розділити на три категорії:

1. Надання інформації та консультацій (проведення маркетингових досліджень, надання консультацій щодо управління підприємствами; реклама регіону у міжнародному вимірі, залучення інвестицій, передача нових технологій).
2. Надання фінансових ресурсів (надання кредитів, гарантій під банківські кредити, грантів та субсидій підприємствам, здебільшого малим та середнім).
3. Створення підприємницької інфраструктури (надання приміщень в оренду під офіси та виробництво, створення технологічних парків та бізнес-

інкубаторів, науково-дослідних центрів (Green Paper Regional Development Policy in Romania, 1997).

З кінця 90-х рр. ці завдання були доповнені потребою залучення до цієї діяльності всіх соціальних прошарків регіону, тобто активізації так званого "соціального капіталу".

Ефективність діяльності АРР залежить в умовах реструктуризації світової економіки, насамперед, від реалізації таких чинників:

1) здатності об'єднати навколо колективно виробленої стратегії дій всіх акторів місцевого/регіонального масштабу;

2) зайняття ринкових ніш, які є вільними від втручання приватного сектора;

3) знаходження оптимального співвідношення між внутрішнім потенціалом території і стратегією його розвитку в умовах світової інтеграції економіки, а, отже, залучення зовнішніх інвестицій [6, с. 204].

Іншим чинником, який визначає напрямки діяльності АРР, є можливість отримання зовнішніх фінансових ресурсів (під внутрішніми розуміємо внески співзасновників, зокрема фінансування з державного чи місцевого бюджетів, якщо серед співзасновників є урядові структури або органи місцевої влади). Безперечно, зайняття певної ринкової ніші сприяє зростанню незалежності агентства регіонального розвитку від політики основного спонсора, хоча прибуткова діяльність агентства має не переважати, а підпорядковуватися функції розвитку, яка, у більшості випадків, не приносить фінансових внесків організації, і саме тому визначає залежний характер АРР від управлінсько-владних структур, що ініціюють його створення.

Незважаючи на це застереження, АРР можуть отримати фінансові ресурси від приватного сектора в результаті надання таких послуг: консультування та надання технічної допомоги існуючим підприємствам; консультування та надання технічної допомоги новоствореним підприємствам; проведення економічних та маркетингових досліджень; створення банків даних про підприємства даної території; створення банків даних про вільні приміщення та земельні ресурси; надання консультацій щодо участі у ярмарках та виставках; організація ярмарків та виставок; сприяння підприємствам у знаходженні партнерів та інвесторів; реструктуризації підприємств-банкрутів; навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу підприємств.

Створення АРР на території України передбачено Законом «Про засади державної регіональної політики». Згідно з ним АРР «є неприбутковою установою, що утворюється на засадах партнерства між державним, приватним та громадським секторами, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями. Структура та порядок діяльності АРР має відповідати Типовому положенню про агенцію регіонального розвитку, згідно з яким агенція виконує такі основні завдання:

- розробляє проекти Стратегії розвитку регіону та плани її реалізації;

- здійснює попередній відбір проектів, що відповідають пріоритетам Стратегії розвитку регіону;

- забезпечує організацію реалізації програм і проектів регіонального розвитку, зокрема тих, що підтримуються Державним фондом регіонального розвитку;

- безпосередньо організовує заходи з регіонального розвитку, формування інвестиційної привабливості регіону, залучення інвестицій в економіку регіону.

АРР в Україні існують в різних організаційно-правових формах, зберігаючи при цьому статус неприбуткової організації: благодійні організації («Чернігівська обласна Агенція регіонального розвитку «Вектор»), громадські організації (Інститут громадянського суспільства, Сокальська агенція регіонального розвитку), дослідницькі організації (Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень «ЄвроРегіо Україна»); «Агенція розвитку Єврорегіону «Буг» є комунальною установою, а «Агентство з розвитку бізнесу в м. Славутич» – комунальним підприємством; частина взагалі є об'єднаннями громадських організацій, для яких регіональний розвиток є лише одним із напрямків діяльності поряд із вирішенням екологічних проблем чи захистом прав людини (Черкаський «Ресурсний центр АНГО»).

Проте загальна оцінка ефективності їх функціонування на сьогодні залишається низькою: діяльність АРР має фрагментарний характер, а рівень їх співпраці з державою та бізнесом є недостатнім для здійснення вагомого впливу на регіональний розвиток. Крім того, окремі регіони України є пасивними в плані використання потенціалу АРР для стимулювання регіонального розвитку (наприклад, Кіровоградська чи Житомирська області).

Недостатня ефективність діяльності АРР в Україні обумовлена рядом несприятливих факторів:

- низька якість діалогу між органами державної влади, громадськістю та бізнес-сектором на регіональному рівні;

- невідповідність чинного законодавства в частині функціонування АРР потребам інноваційного розвитку регіонів;

- АРР в Україні притаманна різновекторність проголошених ними цілей діяльності;

- відсутність у АРР самостійності щодо визначення та обґрунтування стратегічного бачення розвитку регіону на довгострокову перспектив;

- основним завданням АРР має стати згладжування відмінностей в економічному розвитку між регіонами та реалізація наявного потенціалу кожного регіону. З огляду на це, внесок АРР у розвиток регіонів залишається низьким. Більшість українських агенцій зосереджуються на виконанні низки «просвітницьких» функцій (проведення тренінгів чи навчальних програм, презентації досвіду регіонів інших країн), що, у принципі, може бути передбачено їхнім статутом, як ключовий напрям діяльності, але потенціалу регіону в широкому розумінні не реалізовує;

- необхідність оптимізації кількості АРР та територіального окреслення сфери їх функціонування;

- слабка координація та неузгодженість функціонування АРР;

- помітним недоліком функціонування АРР в Україні є недостатня публічність їхньої діяльності. Не існує узагальненої бази даних, яка б містила актуальні матеріали про точну кількість АРР в країні, напрями їх діяльності, статути, мету, завдання, приклади реалізованих проектів, іноземних партнерів чи інвесторів тощо [6, с. 210].

Концепція державної регіональної політики України від 25 травня 2001 р. передбачала формування мережі агенцій регіонального розвитку як необхідний елемент розбудови її інфраструктури. З цією метою в 2001 р. було створено ***Асоціацію агенцій регіонального розвитку України*** (ААРРУ), яка станом на червень 2004 р. об'єднувала 43 агенції регіонального розвитку з усієї України. *Мета* ААРРУ полягає у сприянні створенню інституційних засад та інших сприятливих передумов для системної реалізації державної регіональної політики, динамічного збалансованого розвитку територій, гармонійного взаємоузгодження державних та місцевих інтересів шляхом налагодження і підтримання ефективної взаємодії центру та регіонів, координації діяльності своїх членів.

Завдання діяльності ААРРУ:

1) координація спільних дій ААРРУ (або її окремих членів) з центральними та місцевими виконавчими органами влади і органами місцевого самоврядування з розробки і впровадження програм та проектів територій;

2) формування та підтримка корпоративних стандартів якості діяльності членів ААРРУ;

3) залучення ресурсів для розвитку ААРРУ та її членів;

4) інформаційне забезпечення діяльності членів ААРРУ (зокрема поширення кращих практик) [39].

7.4. Інноваційна інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності регіону

Основна задача сучасної економічної політики України полягає в переході від ресурсоорієнтованої економіки, яка спроможна забезпечити переваги в короткостроковому періоді, до інноваційної економіки, яка є запорукою розвитку країни в довгостроковій перспективі. З одного боку, інноваційна система України має такі важливі конкурентні переваги, як високий загальний рівень освіти населення, потужна науково-технічна база, яка дісталася у спадок з часів СРСР. З іншого боку, інноваційній системі України притаманний ряд недоліків. Серед них - відсутність стійких зв'язків між наукою та підприємствами, несприятливі рамкові умови (законодавча база) для інновацій, серед яких - недостатність конкуренції, та нерозвинена інфраструктура. Однією з головних відмінностей української інноваційної

системи від розвинутих країн є невідповідність наукового потенціалу реальним потребам підприємств.

Модель інноваційної системи країни та її регіонів схематично представлена на рис. 7.5.

Рис.7.5. Модель інноваційної системи країни та її регіонів

Головна задача інноваційної інфраструктури - встановити баланс між попитом та пропозицією інновацій. Розглянемо детальніше такі складові інноваційної системи як індустріальні парки, технопарки, інтертехноконсорціуми, а також віртуальні корпорації як суб'єкти пропозиції інновацій.

Індустріальні парки та проблема їх організації. ***Індустріальний парк*** – це інженерно підготовлені земельні ділянки, виробничі та складські будівлі для великих виробництв (насамперед металообробки, машинобудування). Роботу індустріальних парків організовує керуюча компанія. Основний принцип господарювання класичного індустріального парку полягає в тому, що власник індустріального парку здає інженерно підготовлені ділянки в оренду промисловим компаніям. Основою таких парків є земельна власність, юридично і технічно організована як спеціальний об’єкт прибуткової нерухомості, оснащений відповідною інженерною і транспортною інфраструктурою, який включає офісні та виробничо-складські будівлі. Цим індустріальний парк відрізняється від спеціальних (вільних) економічних зон.

Зростання кількості індустріальних (промислових) парків у світі сьогодні відбувається з геометричною прогресією. Їх популярність обумовлена тим, що вони дозволяють:

а) підвищити інвестиційну активність, адже сама суть функціонування індустріальних парків полягає в стимулюванні інвестицій, насамперед - у виробництво високотехнологічної продукції;

б) залучити іноземних інвесторів. Завдяки застосуванню індустріальних парків держава отримує легітимну, з погляду правил СОТ, можливість частково "субсидіювати" інвестиційну діяльність, що робить такий інвестиційний клімат привабливим для іноземних інвесторів;

в) розділити в межах населених пунктів житлові та виробничі території, що поліпшує якість життя та дає можливість компактно сконцентрувати індустріальне виробництво в окремих зонах за межами міста.

Нині індустріальні парки як комплекси, що сполучають складські, виробничі, офісні та соціально-побутові приміщення, досить популярні та поширені у світі. У країнах Західної Європи їх велика кількість: тільки в Німеччині функціонує більше 200 індустріальних парків, а в США - більше 400. В останні десятиліття індустріальні парки активно розвивалися в країнах Азіатського регіону, Східної Європи та у Прибалтиці.

У середині 2000 років в Україні було оголошено про відкриття цілого ряду подібних утворень. В якості пілотного проекту для відпрацювання методології створення індустріальних парків в Україні розглядався проект індустріального парку в Харківській області „Рогань" [6, с.215]. Розвивати інфраструктуру парку повинні були італійські, бельгійські, шведські спонсори та інвестори. За планами влади, на двохстах гектарах, відведених під парк, повинні були розміститися півтори сотні фірм. Усі із запрошених закордонних інвесторів відмовилися від проекту, головним чином, через нестабільне законодавство та заборону для іноземців права на купівлю землі.

У Сумській області відкрили індустріальний парк на базі шосткінського виробничого об'єднання "Свема". Він займає територію в 326 га, на якій, зокрема, розміщені найбільша в регіоні ТЕЦ потужністю 115 мвт/година електроенергії та близько 200 тис. мІ складських приміщень. Крім науково-виробничого об'єднання "Свема", тут вже запустили свої виробничі лінії київська фармацевтична компанія "Фармак" та Шосткінський скляний завод.

Серед діючих об'єктів такого плану можна назвати Сумський промислово-індустріальний парк "Патріот". Ще декілька проектів, зокрема, Київський індустріально-промисловий парк загальною площею 24 тис. мІ, Вінницький індустріальний парк (м. Вінниця) та індустріальний парк "Соломонове" (с. Соломоново, Закарпатська обл.), перебувають на етапі реалізації. В Закарпатті пропонують побудувати спільний із Угорщиною транскордонний індустріальний парк зі спеціалізацією у виробництві електроніки, телевізійної та комп'ютерної техніки.

В Україні прийнято Закон «Про індустріальні парки» №5018-VI від 21.06.2012 р. Основні його положення полягають у такому:

- формування та реалізація державної політики щодо створення і функціонування індустріальних парків здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами;

- земельна ділянка для індустріального парку має відповідати таким вимогам, як: належати до земель промисловості та бути придатною для промислового використання;

- площа земельної ділянки повинна становити від 15 до 700 гектарів

- індустріальний парк створюється на строк не менше 30 років;

- з метою державної підтримки створення та функціонування індустріальних парків його суб'єктам господарювання державою надаються:

а) безвідсоткові кредити;

б) цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків;

в) звільнення від сплати ввізного мита при ввезені устаткування для облаштування індустріальних парків (Податковим кодексом України передбачено лише одну податкову пільгу для реалізації інноваційних проектів — пільга з перерахування на спеціальний рахунок учасника науково-технологічного парка 50% суми ввізного мита на обладнання);

- підставою для ліквідації індустріального парку є нездійснення господарської діяльності його учасниками протягом 3 років.

Отже, створення індустріальних парків є ефективним механізмом залучення іноземних інвестицій і створення високотехнологічних виробництв. Проте в Україні існує ряд чинників, які перешкоджають створенню індустріальних парків, серед яких: відсутність єдиних стандартів та їхньої відповідності ЄС, недостатня інвестиційна можливість органів місцевого самоврядування для реалізації проектів, недостатній рівень розвитку регіональної інфраструктури тощо.

Технопарки та особливості їх розвитку. ***Технопарк*** –це територіально відокремлений комплекс, заснований на базі провідного університету, що включає в себе наукові установи, промислові підприємства, інформаційні, сервісні та виставкові комплекси, комфортні житлово-побутові умови. Створення технопарків має за мету комерціалізацію науково-технічної діяльності.

Залежно від можливостей регіонального розвитку функції технопарків можуть обмежуватися наданням послуг з розробки та впровадження технічних і технологічних нововведень або ж реалізовувати в рамках технопарку повний інноваційний цикл «наука – виробництво - споживання» [6, с. 216].

Основна відмінність між індустріальними і технологічними парками полягає в тому, що перші лише створюють умови шляхом забезпечення підприємств інфраструктурою для їхньої основної виробничої діяльності, а

технопарки безпосередньо здійснюють розробку і впровадження нових технологій у виробництво.

Усі технологічні парки світу можна звести до трьох основних моделей - американська модель (США, Велика Британія); японська (Японія); змішана (Франція, Німеччина).

Американська модель передбачає розміщення на землях університету "високотехнологічних" компаній, які тісно співпрацюють із університетом. Найбільший з наукових парків США - Стенфордський. Ще одним прикладом такого дослідницького парку є найстарший науковий парк Шотландії - Херіот-Уотський: це єдиний у Європі виключно науковий парк, якому дозволено тільки проведення науково-дослідних робіт і заборонене масове виробництво.

Японська модель наукових технопарків, на відміну від американської, припускає будівництво нових міст, так званих "технополісів", які зосереджують у собі наукові дослідження в передових і піонерних галузях та наукомістке промислове виробництво. Головна мета технополісів – комерціалізація результатів наукових досліджень і спеціалізація на прикладних дослідницьких роботах. Будівництво технополісів фінансується, в основному, на регіональному рівні – за рахунок місцевих податків, внесків корпорацій і різних видів пільг, які надаються центральною владою.

Яскравим прикладом *змішаної моделі* наукових парків можуть бути науково-технологічні парки Франції, зокрема, найбільш великий з них "Софія Антиполіс". Технопарк являє собою ціле місто: тут є свої підприємства, готелі, ліцей, освітні центри. За декілька десятиліть свого існування він перетворився на найбільший центр досліджень у сфері інформаційних технологій, електроніки, біології та фармакології. Тут розташовуються підрозділи десятків французьких і міжнародних компаній – Hewlett-Packard (HP), IBM, Texas Instruments, Oracle, Infineon, Cisco, Nortel Networks, Accenture і інших [6, с.217].

Реальний технопарковий рух в Україні почався лише після прийняття у 1999 р. Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», яким передбачено сприяння держави у вигляді економічних піль:

- звільнення від податку на прибуток;
- звільнення від податку на додану вартість з продажу в Україні;
- звільнення від сплати ввізного мита;
- звільнення від сплати ПДВ при імпорті товарів;
- кошти, отримані в іноземній валюті від реалізації продукції, не підлягають обов'язковому продажу;
- подовження терміну експортно-імпортних платежів із 90 до 150 днів.

Для реалізації проектів технологічних парків було передбачено запровадження бюджетної програми державної підтримки діяльності технологічних парків шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування проектів технологічних парків і повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків комерційним

банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків.

Чинними технопарками в Україні відповідно до державного реєстру є: "Інститут монокристалів" (м.Харків,), "Інститут електрозварювання ім..Є.О.Патона" (м.Київ), "Вуглемаш" (м. Донецьк), "Інститут технічної теплофізики" (м.Київ), "Українські інформаційно-телекомунікаційні технології" ("Укрінфотех") (м.Київ), "Київська політехніка" (м.Київ), "Інтелектуальні інформаційні технологій" (м.Київ), "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка" (м.Київ), "Яворів" (Львівська обл., Яворівський р-н, м. Яворів), "Агротехнопарк" (м.Київ), "Текстиль" (м. Херсон), "Машинобудівні технології" (м Дніпропетровськ).

Усі технопарки України можна розділити на три категорії:

- створені при вищих навчальних закладах, науково-дослідних інститутах без будь-якої підтримки держави та не мають ніяких пільг (технопарк "Львівська політехніка");
- функціонуючі в спеціальних економічних зонах (СЕЗ) та яким надані пільги як і іншим підприємствам СЕЗ (технопарк "Яворів", бізнес-інкубатор СЕЗ "Славутич");
- створені на базі великих наукових центрів або вузів, що мають потужні дослідницькі підрозділи та яким надані спеціальні пільги (технопарк "Інститут електрозварювання ім. Е.О. Патона", технопарк "Інститут монокристалів", технопарк "Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка", технопарк "Вуглемаш", технопарк "Інститут технічної теплофізики", технопарк "Укрінфотех", технопарк "Інтелектуальні інформаційні технології", технопарк "Київська політехніка") [6, с. 218].

Основні недоліки в діяльності українських технопарків пов’язані з дефіцитом фінансів, недостатньою державною підтримкою, відсутністю суміжної інфраструктури, яка дозволила б інвестору, вченим і потенційному замовникові знаходити одне одного, недосконалістю законодавства, дефіциту компетентного менеджменту [6, с.221].

Завдяки глобалізації спостерігається тенденція співпраці технопарків із ТНК, створення спільних технопарків кількома країнами – ***інтертехноконсорціумів***. Прикладом може слугувати ряд китайсько-російських науково-технічних парків [6, с. 221].

Україна має теж ряд спільних із Китаєм технопарків, зокрема Цзинаньський парк високотехнологічного співробітництва України і КНР. Серед спільних українсько-китайських науково-технічних проектів, що реалізуються в даний час у рамках Українсько-китайського технопарку, такі: технологія і обладнання з вирощування кристалів, гідрорізуюча установка, технологія і обладнання з переробки відходів у дизельне паливо, розробка оптоелектронних і лазерних технологій для нетрадиційних методів діагностики і терапії серцево-судинної системи людини, безпілотний авіаційний комплекс, проекти з

направлення китайських студентів в Україну для навчання, спільний проект зі створення Українсько-китайського технічного університету та ін. [50].

У червні 2011 р. в рамках єврорегіону "Слобожанщина" було створено спільний українсько-російський технопарк у сфері енергозбереження та нанотехнологій. Структура Українсько-російського технопарку, що створюється, така:

- міжнародний центр трансферу технологій «Інтегро» – офісно-лабораторна будівля для розміщення інноваційних компаній та представництв міжнародних корпорацій;
- бізнес-інкубатор «Колиска геніїв» для розміщення Start-Up компаній;
- центр патентних досліджень і бенчмаркінгу[1];
- постійно діюча виставка інноваційних розробок «Енергія росту»;
- дата-центр «Інтерком» для аутсорсингу інформаційно-комунікаційних послуг;
- рекрутингове агентство;
- фонд посівних інвестицій «Бізнес-старт»;
- венчурний фонд «Слобожанські інновації»;
- центр прототипування та колективного доступу до високотехнологічного обладнання «Впровадження»;
- центр маркетингових послуг та субконтрактації;
- лабораторії і досвідчені виробництва, що створюються інноваційними компаніями на території технопарку [36].

Крім індустріальних парків та технопарків, на ринку діють бізнес-інкубатори, які займаються реалізацією будь-якого проекту, за яким є можливість отримати прибуток.

Бізнес-інкубатор – це організаційна структура, яка ставить за мету створення сприятливих умов для ефективної діяльності новоутворених малих інноваційних фірм, які реалізують цікаві наукові ідеї. В рамках бізнес-інкубаторів таким фірмам можуть надаватись приміщення та необхідне обладнання на певний період, надаватися консультації з економічних та юридичних питань на пільгових засадах, інформаційне та рекламне забезпечення, наприклад, комп'ютерне. Бізнес-інкубатор проводить також експертизу інноваційних проектів (науково-технічну, екологічну, комерційну), веде пошук інвесторів та надає їм певні гарантії, надає можливість скористатися своїм дослідним виробництвом. Практика свідчить, що в конкурентному середовищі значно більше інноваційних малих підприємств виживають в межах бізнес-інкубаторів, ніж поза ними.

Розвиток інкубатора, як правило, не потребує бюджетних асигнувань, інкубатор зазвичай діє на засадах самофінансування. Він зацікавлений в тому, щоб малі інноваційні структури якомога швидше ставали рентабельними:

[1] Бенчмаркінг – це пошук та впровадження кращих практик.

інкубатору гарантується участь у визначеній формі в їх майбутніх прибутках. Тривалість перебування новоутвореної фірми в інкубаторі зазвичай обмежується терміном три роки.

Бізнес-інкубатори успішно функціонують в США, Німеччині, Польщі, Словаччини, Чехії, Словенії.

В Україні також створені бізнес-інкубатори при деяких вищих навчальних закладах та в регіонах. Так, за ініціативою міської держадміністрації для підтримки інноваційної діяльності в Києві створено Київський інноваційний бізнес-інкубатор (КІБІН). Бізнес-інкубатори діють також при провідних університетах України: у Львові, Дніпропетровську, Одесі та інших містах.

Суб'єкти пропозиції інновацій в регіон. Фірми, які просувають новації на ринок отримали назву фірми-експлеренти[1] або фірми-піонери.

У США, Японії, країнах Західної Європи в малому інноваційному бізнесі використовуються такі організаційні форми, як венчурні фірми і фірми спін-офф, а також різні інвестиційні фонди, які в багатьох випадках фінансуються великими компаніями, які самі не хочуть ризикувати, але контролюють цей ризик і у випадках успіху отримують готові новації.

Венчурний бізнес представлено самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві нової продукції. Їх створюють учені-дослідники, інженери, новатори. Як правило, венчурні фірми не займаються організацією виробництва продукції.

Створення венчурних фірм передбачає наявність таких компонентів: інноваційні ідеї; ризиковий капітал для фінансування.

Венчурні фонди – об'єднання коштів фірм, дрібних наукомістких компаній, регіонів і, навіть, країн для фінансування інноваційних проектів.

Венчурні фірми – це структури, які утворюються, як правило, невеликою групою однодумців – інженерів, дослідників, менеджерів – з відповідним досвідом роботи в лабораторіях великих фірм.

Перевагами венчурних фірм є вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних і фінансових ресурсів за обраним напрямком досліджень, можливість швидкої переорієнтації на інші напрямки.

Нині в Україні тільки народжується повноцінна індустрія венчурного капіталу. Банківський сектор, який має відігравати ключову роль у фінансуванні венчурних проектів, в Україні поки що орієнтується на найменш ризиковані напрямки.

Розвиток сучасної концепції інформаційного суспільства призвів до виникнення нових соціальних, психологічних та економічних явищ, основою яких є якісно інше розуміння значення інформаційного ресурсу як найголовнішого фактора суспільного прогресу. Одним з таких явищ є віртуальна

[1] Фірми-експлеренти - фірми, що спеціалізуються на створенні нових чи радикальних перетворень старих сегментів ринку. Вони займаються просуванням нововведень на ринок.

організація взаємодії суб'єктів господарювання різних економічних систем. Територіальна близькість перестала бути необхідною умовою функціонування та взаємодії соціально-економічних інституцій. У зв'язку з цим починають виникати організації, діяльність яких полягає у вирішенні встановлених задач на основі інформаційно-координаційного об'єднання ресурсів багатьох суб'єктів господарювання.

Віртуальна корпорація - це об'єднання на контрактній основі незалежних один від одного підприємств задля виконання конкретного проекту. Віртуальна корпорація представляє собою метапідприємство, результатом діяльності якого, завдяки об'єднанню цілей, ресурсів, досвіду, а головне інтелектуального капіталу, розподілу ризиків, є інноваційний продукт чи послуга [6, с.225].

З економічної точки зору віртуальні організації є привабливими для приватних інвесторів та державних установ. Якщо організація класичного технопарку, за даними країн Європи, коштує від 5 до 8 млн. дол. США, то реалізація проекту віртуального інноваційного бізнесу вкладається у межі до 10 000 дол. (створення та активна підтримка потужного інтернет-порталу), а у деяких випадках вартість можна скоротити до 3000 тис. дол., при успішній організації бізнесу строк окупності в середньому складає 1-2 роки.

Головною перевагою віртуальної організації бізнесу є скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із пошуком та обробкою інформації. Спільне вирішення поставлених задач призводить до синергетичного ефекту використання обмежених ресурсів територіально розрізнених організацій. Відкритість та гнучкість віртуальних компаній дозволяє значно швидше реагувати та пристосовуватись до змін зовнішнього середовища організації, хоча у віртуальних об'єднаннях вже важко визначити межу між зовнішнім та внутрішнім середовищем через глибоку інформаційну інтеграцію.

У західних країнах сьогодні активно розвивається таке явище, як ***аутсорсінг*** - часткова, або повна передача виконання окремих функцій і навіть частин бізнес-процесів стороннім організаціям на основі створення динамічних мереж.

Інтернет-інкубатори. Створення технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів за класичною схемою територіального об'єднання є складним та багатовитратним процесом, іноді виявляється неможливим сконцентрувати на одній території наукові установи, виробничі підприємства та сферу забезпечення через відсутність одного з указаних елементів. Вирішення даної проблеми теж було знайдено на основі створення віртуальних інноваційних структур, які коштують дешевше, проте надають набагато більше інформаційно-координаційних можливостей всім учасникам. Це – інтернет-інкубатори.

Одним з найбільш відомих інтернет-інкубаторів є проект "Idealab", заснований Білом Гросом у 1996 році. Це була перша спроба отримання прибутку від використання віртуальної системи організації процесів створення нових підприємств та проектів. Діяльність віртуальної організації Idealab полягала у посередницькому інформаційному об'єднанні венчурних інвесторів,

компаній юридичної та маркетингової підтримки, офісних та виробничих центрів для реалізації інноваційних проектів. Після успіху Idealab, інтернет-інкубатори почали активно розвиватись, найпотужнішими з яких сьогодні є I-Hatch, Inted Change, Venture Frogs, VenCatalyst. Вказані компанії швидко виводять на ринки нові компанії за рахунок розгалуженої мережі зв'язків із фірмами, які надають ресурси та організаційно-координаційні послуги для реалізації інноваційних проектів. Іншим відомим віртуальним бізнес-інкубатором є компанія eSmartWork, яка забезпечує комплексну віртуальну підтримку проектів.

Створення системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності в Україні є сьогодні найбільш актуальним питанням організаційної підтримки як вітчизняних наукових установ, так і виробничих підприємств усіх галузей економіки. Недосконалість законодавчого та фінансового забезпечення інноваційних процесів, неготовність ринку до освоєння високотехнологічної продукції стримує розвиток технопаркових структур. Тому альтернативою класичним інноваційним структурам повинні стати віртуальні організації, що організаційно та ресурсно підтримують проекти впровадження нових технологій. Вперше в Україні у Дніпропетровську було створено Віртуальний технологічний бізнес інкубатор - www.incubator.dp.ua, метою якого є просування на світові ринки розробки вітчизняних учених, створення віртуального ринку науково-технічних розробок, надання допомоги розробникам у пошуку інвесторів та партнерів для реалізації, експертиза об'єктів інтелектуальної власності, консалтинг та управлінське супроводження інноваційних проектів. Також успішно реалізується віртуальний проект Інноваційний міст, метою якого є інформаційне та організаційне сприяння комерціалізації вітчизняних технологій. У 2000 р. на базі Донецького Інноваційного центру створено організацію "Інноваційний потенціал", яка здійснює реінжиніринг кадрів та технологій, інноваційне бізнес-планування, залучення найкращих світових технологій і реалізацію вітчизняних. Ще у 1989 р. для підтримки вітчизняних учених у Харкові створено Інноваційний центр "MAGIC Solutions", який виступає координатором робіт у сфері комерціалізації технологій [6, с.228].

7.5. Фінансово-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону

Особливості фінансового стимулювання ЗЕД регіону. Державне регулювання та стимулювання являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалювати зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки. Практично будь-яка країна, регіон чи територія застосовує який-небудь вид фінансового стимулювання.

Заходи фінансового стимулювання ЗЕД регіону можна об’єднати в три групи.

1група. Фінансові заходи: субсидії, цільові позики і кредити під низькі відсотки, прискорена амортизація основних виробничих фондів у вільних економічних зонах, звільнення від орендної плати на певний період, спеціальні знижки на оплату електроенергії тощо.

Інвестиційний податковий кредит за своїм змістом є податковою знижкою. Особливість такої податкової знижки полягає в тому, що її величина вираховується з суми податку, а не з суми прибутку, що оподатковується. Інвестиційний податковий кредит розрахований на стимулювання впровадження нової техніки та заміни старого обладнання. Інвестиційна податкова знижка на інвестиції та витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) передбачає право підприємств на пряме зменшення оподаткованого прибутку на повний або частковий обсяг зазначених витрат компаній.

Прискорена амортизація полягає у зменшенні термінів амортизаційних списань, має на меті створення сприятливих можливостей для оновлення основного капіталу та модернізації промисловості.

2 група. Фіскальні заходи: скасування, відстрочка сплати і зниження ставок податків, мит, тарифів.

Заходи податкового стимулювання прямого іноземного інвестування в економіку поділяються на 2 види: пасивні та активні.

Пасивні заходи стимулювання інвестиційної діяльності включають зниження ставки податку.

До активних заходів податкового стимулювання інвестиційної діяльності належать наступні: звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість (ПДВ); інвестиційний податковий кредит; інвестиційна податкова знижка; прискорена амортизація; податкові пільги цільового призначення для розвитку пріоритетних галузей економіки; податкові пільги цільового призначення для підприємств, що працюють в низько розвинених регіонах країни.

Регіони України позбавлені можливості застосовувати механізм фіскального стимулювання ЗЕД на своїй території - це є прерогативою держави. Натомість регіони Європи, США активно використовують даний інструмент для залучення суб'єктів ЗЕД на свою територію.

3 група. Адміністративні: поліпшення безпосередніх умов для нових інвестицій – спрощення реєстрації фірм, митних формальностей, виділення землі, підтримка при будівництві виробничих потужностей, надання необхідної оперативної інформації, консультативна підтримка, повністю безкоштовне або субсидоване навчання робочої сили, реалізація маркетингових проектів за рахунок місцевої влади, безкоштовні площі під парковку, забезпечення гарантій вільного підприємництва тощо.

В Європі регіони, а у США міста та штати ведуть конкурентну боротьбу за надання зовнішнім інвесторам індивідуально складених пакетів стимулів. Крім того, стимулювання повинно носити стратегічний характер. Для тільки що

створених компаній у сфері високих технологій принципове значення має можливість брати кредити без забезпечення активами. В більшості випадків без цієї конкретної складової фінансової підтримки пропозиція дешевої електроенергії чи водопостачання практично не має значення [6, с. 232].

Спеціальні зони зовнішньоекономічного розвитку територій. У багатьох країнах з метою розширення експорту, залучення іноземних інвестицій, підвищення зайнятості і збільшення валютних доходів запроваджуються ***спеціальні економічні зони*** різного типу. Нині торговельний обіг зон розвитку в усьому світі перевищив 30% від всієї світової торгівлі. Створення різноманітних зон розвитку дозволило створити експортоорієнтовану промисловість у нових індустріальних державах і регіонах, особливо починаючи з 1960-х років.

Найбільш розповсюдженими ***формами*** спеціальних зон економічного характеру, або, як їх частіше називають, вільних економічних зон (ВЕЗ), стали:

- ***зовнішньоторговельні зони*** - частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів, або з її відстроченням. Створюються ці зони з метою активізації зовнішньої торгівлі (імпорт, експорт, транзит) за рахунок надання митних пільг, послуг щодо зберігання і перевалки вантажів, надання в оренду складів, приміщень для виставочної діяльності, а також послуг щодо доробки, сортування, пакетування товарів тощо. Форми їх організації: вільні порти ("порто-франко"), вільні митні зони (зони франко), митні склади;

- ***зони прикордонної торгівлі*** - частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі;

- ***комплексні виробничі зони*** - частина території держави, на якій запроваджується спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний тощо) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємництва, залучення інвестицій у пріоритетні галузі господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій, забезпечення зайнятості населення. Вони можуть мати форму експортних виробничих зон, де розвивається, насамперед, експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини та переважно складальні операції та імпортоорієнтованих зон, головна функція яких - розвиток імпортозамінних виробництв. При експорті товарів з таких зон з них не береться мито. І тільки, якщо товари, які були ввезені в зону або вироблені/оброблені на її території, опиняються на внутрішньому ринку, вони оподатковуються митом та місцевими податками. В цих зонах домінують підприємства з іноземними інвестиціями. У зонах даного типу діють додаткові стимули для прямих іноземних інвестицій: відсутність будь-яких обмежень на діяльність іноземного капіталу, податкові канікули, надання пільгових кредитів, надання в довгострокову оренду землі, надання послуг за пільговими тарифами і розцінками тощо;

- ***науково-технічні зони*** – вільні економічні зони, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу, досягнення нової якості економіки через стимулювання фундаментальних і прикладних досліджень з подальшим впровадженням результатів наукових розробок у виробництво. Вони можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів - технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, науково-виробничих парків (технологічних, дослідницьких, промислових, агропарків), а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів;

- ***туристично-рекреаційні зони*** - вільні економічні зони, які створюються в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (в тому числі із залученням іноземних інвесторів) у сфері туристично-рекреаційного бізнесу;

- ***банківсько-страхові зони*** - це зони, в яких запроваджується сприятливий режим здійснення банківських та страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів: відсутність чи ослаблення контролю за рівнем дисконтної ставки, знижені нормативи відношення власного капіталу до активів, обсягу обов'язкового резервування, відсутні обмеження по розміру інвестицій і характеру виконуваних операцій, допускається повне чи часткове звільнення від податків на прибуток і переведених за кордон дивідендів. Єдине обмеження поширюється на заборону угод з резидентами приймаючої країни. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, які були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами країни [8];

- ***фінансово-економічні зони і зони розвитку фондового ринку;***

- ***зони розвитку нерухомості***.

Офшорні зони (від англійського offshore, що дослівно означає «поза берегом») становлять особливий клас серед вільних економічних зон. Їхня головна відмінність від ВЕЗ полягає в тому, що зареєстровані в них підприємства не здійснюють виробничу та комерційну діяльність на території країни реєстрації. Основною ознакою офшорної юрисдикції є пільговий характер оподаткування. Засновуючи таку компанію в одній з численних юрисдикцій, компанії реалізують своє право платника податків вибрати будь-які допустимі законом методи для зменшення податкових зобов'язань і звільнення від надзвичайно високих митних тарифів, валютного контролю, експортних та імпортних квот. Це, а також високий рівень банківської і комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, анонімність реальних власників компанії, яка забезпечується можливістю трастового керування акціями офшорних компаній за допомогою місцевих номінальних власників, залучають клієнтів в офшори [6,с. 234].

7.6. Маркетинг територій як інструмент формування іміджу регіону

Задачі, методи маркетингу територій. Для того, щоб розширити свої можливості в сфері зовнішньоекономічної діяльності, регіонам та містам необхідно мати навички залучення інвесторів, підприємств, мешканців та туристів. Території, як і товари та послуги, потребують маркетингових заходів. ***Маркетинг територій*** – передова ідея, філософія розвитку території, яка буде задовольняти потреби та очікування цільових ринків. Основною *задачею* маркетингу території є визначення, які ресурси є в розпорядженні регіонів-конкурентів, і пошук способів диференціювання та позиціонування свого регіону таким чином, щоб виділятися у свідомості цільових груп. Маркетинг територій це не просто сприяння просуванню регіону на ринку. Просування само по собі не приносить користі депресивному регіону, натомість допомагає потенційним покупцям якнайскоріше виявити його неблагополуччя.

Головні цілі маркетингу території такі:

- підвищення/збереження конкурентоспроможності розміщених в регіоні підприємств;
- покращення ступеню ідентифікації громадян зі своєю територією проживання;
- залучення до регіону нових підприємств;
- підвищення рівня популярності території за її межами.

Чинники, які обумовлюють необхідність активного впровадження маркетингу територій до інструментів реалізації регіональної політики:

- необхідність знайти нішу для даної території серед потужних територій-брендів у світі. Зокрема, брендовий капітал Парижу – туристична привабливість, Німеччини – автомобільна міць, Лондона – фінансовий центр, Сінгапура – найкращий аеропорт у світі, Бангалор (Індія) – місто програмного забезпечення;
- території стають усе більше відповідальними за свій власний маркетинг: невеликі містечка змушені шукати власні стратегії, які б їх виокремили на ринку, заповненому конкурентами;
- технологічна та комунікаційна революція, які зруйнували застарілі уявлення про те, що лише мегаполіси такі як Лондон чи Франкфурт можуть лідирувати в сфері фінансових та інформаційних послуг. Тепер ці послуги так само надаються в Празі, Дубліні чи Кракові;
- необхідність створення іміджу території, проведення заходів рекламно-пропагандистського характеру (слогани, візуальні символи, події) та розповсюдження інформації.

Потенційні ринки, на які спрямовується маркетинг території:

- виробники товарів та послуг;
- штаб-квартири та регіональні представництва корпорацій;
- зовнішні інвестиції;

- експортні ринки: на глобальному ринку все більшого значення у конкурентній боротьбі набуває „місце походження" товару, так званий, брендінг;

- туризм та готельний бізнес;

- нові мешканці (кваліфіковані спеціалісти).

Основними *методами маркетингу* територій є: іміджевий маркетинг, маркетинг визначних пам'яток, інфраструктурний маркетинг, маркетинг людей. Ефективність маркетингових заходів досягається лише при комплексному розвитку міського середовища, інфраструктури та соціальної сфери, тобто тоді, коли створений імідж відповідає дійсності.

Не дивлячись на потужні зовнішні та внутрішні перешкоди, території мають закладений в їх ресурсах та людях необхідний потенціал для покращення своїх відносних конкурентних позицій. Підхід з позицій стратегічного ринкового планування дає територіям маркетингові інструменти і можливості гідно відповідати на виклики висококонкурентного середовища.

Формування іміджу регіону. ***Імідж території*** – сума переконань, уявлень та вражень людей щодо даної території. Імідж відображає особисте сприйняття території та може відрізнятись від людини до людини. (Приклад Будапешта та Туреччини).

Стратегічне управління іміджем – це безперервний процес вивчення того, який імідж території складається у різних аудиторій, сегментування та виявлення цільових аудиторій, позиціонування визначних пам'яток таким чином, щоб вони підтримували бажаний імідж та розповсюдження інформації про ці визначні пам'ятки в цільових групах.

Імідж має відповідати такими *критеріям*: відповідати дійсності; бути правдоподібним; бути простим; бути привабливим; бути оригінальним.

Інструменти для формування іміджу: 1) слогани та позиціонування (Берлін – столиця нової Європи, Санкт-Петербург – вікно до Європи), 2) візуальні символи (Лондон – Біг Бен), 3) події та дії (проведення Євро 2012 в Україні).

Першим кроком у процесі просування іміджу регіону є вибір цільової аудиторії та визначення ступеня готовності цільового покупця здійснити цільову поведінку.

Методи просування іміджу території: реклама, прямий маркетинг, стимулювання продажу, зв'язки з громадськістю, особистий продаж, а також телебачення (наявність у регіоні медіацентру робить місто суттєво помітнішим), пісня (Євробачення), спорт (Євро 2012).

Для покращення своїх конкурентних позицій регіони можуть застосувати одну із шести *стратегій*:

1) Залучення туристів та ділових відвідувачів.

2) Залучення бізнесу з інших місць: все в більшій мірі конкурентну перевагу територій визначають нецінові фактори. Міста з університетами,

науково-дослідними установами, міжнародними партнерськими відносинами і високими показниками якості життя, мають перевагу перед містами, що не мають цих характеристик. (Енергійне, прогресивне місцеве керівництво може представляти більшу цінність, ніж дешева земля чи державні субсидії).

3) Утримання та розширення існуючого бізнесу (4 основні стратегії): а) неформальний діалог між керівниками підприємств та представниками регіональної влади (рівень знання іноземних мов студентів у регіоні); б) підприємства залучаються до розробки стратегій маркетинга регіону; в) діалог у режимі «пліч о пліч» (житло для працівників компанії); г) бізнес інформує регіональну владу про загрози, що виникли, після чого вони об'єднують зусилля для боротьби із загрозою (лобіювання інтересів на національному та світовому рівнях).

4) Стимулювання розвитку малого бізнесу і сприяння компаніям-новачкам.

5) Збільшення обсягу експорту та залучення іноземних інвестицій: регіон може здобути перевагу, ставши відомим в якості виробника високоякісних товарів чи послуг (Франція – Париж, вино, Жерар Депардьє, мода).

6) Збільшення кількості мешканців чи зміна структури населення. У першу чергу боротьба йде за залучення спеціалістів [6, с. 242].

У підвищенні ділової активності в регіонах вагому роль відіграє *інформування* як про країну та її регіони, спрямоване назовні, так і інформування вітчизняних виробників про особливості ведення бізнесу за кордоном. В обох випадках визначальна роль належить місцевій владі, а також плідності її співпраці з місцевим бізнесом. Так, сприяння обізнаності з регіоном, а також просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки зазвичай відбувається у двох напрямах:

• інформування про регіон і рекламування області (території), на якій розташоване підприємство-виробник, за допомогою представлення сприятливого позитивного іміджу області і впроваджуваних нею ринкових та інституційних перетворень;

• рекламування підприємств і виробників конкретної продукції в контексті того, що удосконалювання реклами експортних товарів і підприємств-експортерів є органічною частиною політики стимулювання експорту.

Водночас, конкурентоспроможна продукція теж може стати об'єктом реклами регіону. Пріоритетною стає реклама, спрямована на доповнення і підвищення престижу області та підприємств-експортерів, поєднання їх брендів.

Значення концепції маркетингу взаємовідносин для ЗЕД регіону. Світові тенденції розвитку муніципального управління визначаються зрушенням від ієрархічних відомчих моделей влади (веберівської моделі), спочатку до концепції «нового державного управління» з

децентралізованими організаційними структурами, а потім до концепції «ефективного управління» з мережними, інформаційними, гнучкими моделями організації, та до партнерської концепції маркетингу взаємовідносин [1, с. 159].

Маркетинг взаємовідносин (англ. – relationships marketing) - націлює на побудову партнерських відносин із усіма учасниками ринкової діяльності, розрахованих на тривалу перспективу.

Одне із визначень концепції маркетингу відносин, належить класику маркетингу Ф. Котлеру: концепція маркетингу відносин – процес створення, підтримання та розширення міцних, взаємовигідних відносин зі споживачами або іншими зацікавленими особами [28, с. 49].

Можна виокремити такі принципи цієї концепції:

- співробітництво та кооперація між виробниками, постачальниками та споживачами продукції;
- взаємна вигода;
- орієнтація відносин на довготривалу перспективу;
- взаємодовіра;
- неперервність та стійкість взаємовідносин;
- чесність та порядність учасників співробітництва.

Концепція маркетингу в процесі своєї еволюції вийшла далеко за межі акту «купівлі-продажу», тепер *головною її метою є не стільки привабити споживача, скільки його утримати*. В практиці маркетингу відомо, що завоювання нового клієнта обходиться фірмі в шість разів дорожче, ніж організація повторних продажів існуючому покупцеві. Якщо ж клієнт залишився незадоволеним, то повторне залучення його уваги буде коштувати у 25 разів дорожче.

Зростання популярності концепції маркетингу взаємовідносин обумовлено посиленням протиріч сучасного процесу глобалізації, яка з однієї сторони, породжує нові форми кооперації, а з іншої – агресивну, руйнівну конкуренцію. До того ж процеси стандартизації виробництва продукції, уніфікації послуг обумовили ситуацію, коли єдиним способом утримання споживача стає формування із ним особистих довгострокових відносин [6, с. 244], їх індивідуалізація та персоніфікація.

Успіх маркетингу взаємовідносин залежить від того, як і в якій мірі вдається відповідати наступним вимогам:

а) інформаційне забезпечення: доступність, прозорість та ясність в комунікаціях – основа довготривалих партнерських взаємовідносин;

б) взаємодія: персональні контакти разом із професійною компетенцією та новими технологіями значно покращують діалог із різними цільовими групами;

в) індивідуалізація: глибокі знання відносно властивостей, намірів та мотивів цільових груп дають змогу працювати з ними індивідуально та концептуально;

г) інвестиції: програма маркетингу взаємовідносин спричиняє витрати, які повинні розглядатися як довгострокові вкладення в успіх.

Ефективність побудови партнерських відносин кожного із суб'єктів економічної діяльності залежить від того, наскільки системно принципи маркетингу взаємовідносин будуть впроваджуватись на кожному із рівнів: державному, галузевому, регіональному, на рівні кластеру та підприємства (рис. 7.6).

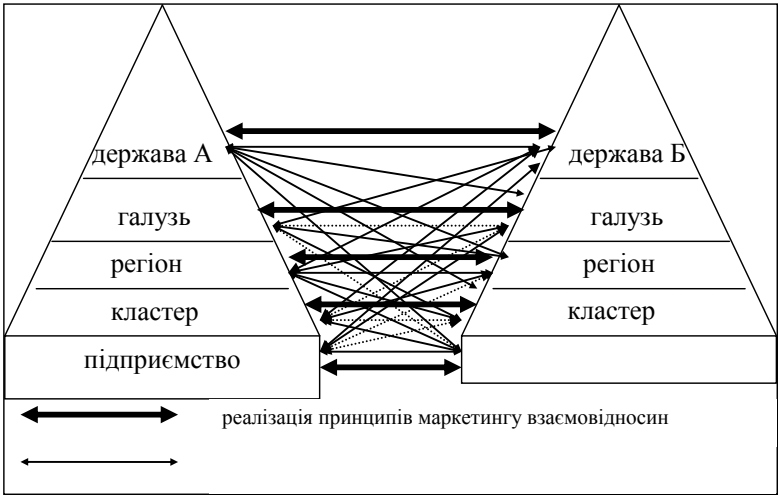


Рис.7.6. Схема побудови маркетингу взаємовідносин між суб'єктами економічної діяльності різних рівнів

Так, наприклад, окремому підприємству однієї країни неможливо побудувати довготривалі партнерські відносини із підприємством в іншій країні, якщо між цими двома країнами відбувається військовий, політичний конфлікт або ведуться торговельні війни, через що відсутня взаємодовіра між країнами – один з основних принципів маркетингу взаємовідносин. Або якщо промисловий кластер певної країни отримав негативний імідж на міжнародній арені, то окремим підприємствам даного кластеру довести свою благонадійність перед своїми закордонними партнерами буде важко. Тому принципи маркетингу взаємовідносин мають реалізовуватись комплексно на усіх рівнях.

Маркетинг території у рамках партнерської концепції передбачає зміну функціонального навантаження органів влади у бік партнерства з місцевою громадою та підприємницьким сектором. Місцеві влади усе більше розуміють важливість підтримки своєї діяльності населенням – соціального капіталу, і все більше залучають населення до формування завдань управління соціальними об'єктами, до участі в контролі за їх досягненням.

Концепція формування та нарощення соціального капіталу концентрується на можливості отримання економічної віддачі від високої якості соціальних відносин, яка досягається в суспільствах, об'єднаних національною ідеєю, орієнтованих на розширення можливостей розвитку, пом'якшення соціальної несправедливості та інтеграцію вразливих і маргінальних верств до суспільного життя.

Ідеологія регіональної політики прирощення соціального капіталу регіону полягає в наступному: соціальний капітал, який існує в регіоні на індивідуальному рівні, розширити до меж загальнорегіональної громади шляхом залучення громадян до процесу прийняття рішень стратегічного значення, до розробки та реалізації регіональної політики соціально-економічного розвитку регіону. Крім того, регіональна політика розвитку соціального капіталу має передбачати заходи щодо зміцнення соціальної єдності та громадянської свідомості мешканців регіону [67].

В Україні залученість громадськості до розробки національної та регіональної політики розвитку є слабкою. Проте, поодинокі приклади впровадження принципів соціального партнерства в регіонах вже є, серед інших прикладів можна виокремити наступні: залучення влади, бізнесу та громади до розробки стратегічних планів підвищення конкурентоспроможності субрегіонів – Одеського, Придунайського, Миколаївсько-Херсонського та ін., створення фокус-групи для розробки Стратегії розвитку міста Одеси, розробка «Народного бюджету» в Одеській області, де бюджетні видатки планувались із урахувань побажань жителів області.

Соціальний капітал містить у собі величезний потенціал для соціально-економічного розвитку регіону. Дослідження, проведені в світі, виявили наступні кореляційно-регресійні взаємозв'язки між зміною в елементах соціального капіталу та соціально-економічним розвитком країни/регіону:

1) покращення на один процентний пункт в рівні довіри призводить до росту ВНП на 0,3%;

2) покращення на 10 процентних пунктів в рівні довіри призводить до зростання ВВП на душу населення на 0,8%, а зростання громадської взаємодії на 8 процентних пунктів – до зростання ВВП більш, ніж на 1%;

3) зростання рівня довіри на 1 процентний пункт обумовлене: 8-відсотковим зростанням ефективності в судовій сфері, 3-відсотковим падінням корупції, 3-відсотковим зменшенням бюрократії та 5-відсотковим послабленням податкового тиску [6, с.248].

Ефективна регіональна і державна політика залучення соціального капіталу до розвитку регіону дозволить отримати такі переваги:

І. на індивідуальному рівні:

- скорочення транзакційних витрат;
- поширення соціальноорієнтованої поведінки;
- покращення морально-психологічного стану громадян;

- отримання більших можливостей для освітнього та професійного розвитку;

- покращення якості життя в регіоні;

ІІ. на регіональному та державному рівнях:

- зростання лояльності до регіональної влади;

- залучення інтелектуального потенціалу громади до вирішення регіональних проблем;

- скорочення рівня злочинності;

- зростання соціально-економічних показників;

- встановлення конструктивного діалогу між владою, бізнесом та громадою;

- зростання рівня довіри населення до влади;

- формування громадянського суспільства [6, с.248].

В країнах із розвинутим громадянським суспільством довели свою ефективність такі інструменти прирощення соціального капіталу, реалізація яких можлива в умовах наявних повноважень місцевої та регіональної влади в Україні:

- міжмуніципальне співробітництво;

- впровадження мережевих інструментів, зокрема впровадження концепції «електронний уряд»;

- підвищення соціальної відповідальності регіонального бізнесу;

- створення партнерств розвитку місцевості;

- різноманітні форми консультування з громадськістю, зокрема консультативні опитування, громадські слухання й обговорення, місцеві ініціативи, стратегічне планування розвитку громади за участі представників відповідних спільнот тощо.

В останні роки в світовій практиці все більшого розповсюдження набуває модель ***багатоканального фінансування соціальної інфраструктури***. Поєднання бюджетних і позабюджетних джерел дозволяє залучити додаткові кошти для задоволення соціально важливих потреб різних верств населення, забезпечити сталість функціонування закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури і мистецтва та інших галузей соціальної інфраструктури.

Соціальна політика України до цього часу недостатньо враховувала потенційно широкий спектр соціальних процесів. Як результат, домінуюча роль у соціальній політиці стала належати державі. Однак, як показала багаторічна практика, держава не в змозі повномасштабно забезпечити соціальний захист населення. За цих умов зростає роль соціально відповідального менеджменту і виявлення фінансових можливостей корпорацій щодо демпфірування гостроти соціальних процесів в регіоні.

На протязі останніх років інтенсивність впровадження соціально відповідальних програм в Україні збільшилась Найбільш розповсюдженим напрямком соціальної відповідальності для українських підприємств є трудові

практики: три чверті компаній, які було опитано, проводять різноманітні соціально відповідальні заходи для власного персоналу. Лише третина компаній здійснює соціальні інвестиції в розвиток суспільства та надають різноманітну допомогу регіону, де розміщені їхні підприємства. Залишилися популярними благоустрій територій та програми по створенню робочих місць, проте втричі скоротилась доля компаній, які надають фінансову допомогу владі в вирішенні проблем регіону, вдвічі – доля підприємств, які сприяють реалізації екологічних проектів та виступають спонсорами спортивних та культурних заходів. Лідерами по впровадженню програм надання допомоги регіону, де знаходиться підприємство, є великі компанії [6, с.251].

Перехід до інноваційної соціальноорієнтованої економіки передбачає побудову ефективних механізмів взаємодії громади, бізнесу та держави, спрямованих на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних груп суспільства та бізнесу при розробці та проведенні соціально-економічної політики. Задачу розвитку міжсекторної соціальної взаємодії покликані вирішувати ***партнерства розвитку місцевості***, які є загальновизнаними унікальними майданчиками взаємодії громади, бізнесу та держави, що спрямовані на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних груп суспільства та бізнесу при розробці та проведенні соціально-економічної політики. Партнерства розвитку місцевості можуть створюватись у різноманітних формах: зони соціального підприємництва, соціальні консорціуми, фонди соціально відповідальних інвестицій, фонди місцевих громад тощо. Як правило, до таких партнерств входять представники: місцевих органів влади, бізнесу, депутати у парламент від зазначеного округу, представники навчальних закладів, громадських організацій, діючих агентств регіонального розвитку та інших інститутів розвитку територій, торгових та промислових палат, служб зайнятості тощо [6, с.251].

Фонди місцевих громад (ФМГ) - неурядові благодійні структури, які акумулюють соціально відповідальні інвестиції, які надаються у вигляді грантів на впровадження ініціатив з вирішення соціально важливих місцевих проблем.

З'явившись вперше на початку XX століття, ФМГ сьогодні діють більш ніж у ста країнах світу.

Включаючи до складу керуючих органів фонду представників всіх трьох основних секторів суспільства - влади, бізнесу та некомерційних організацій, - фонди місцевих громад забезпечують об'єднання громадських та адміністративних ресурсів, трудових ресурсів волонтерів, фінансових ресурсів донорів.

Характерні риси фонду місцевих громад:

1) мають на меті покращення життя всіх мешканців географічно визначеної території;

2) залучаються до вирішення широкого діапазону соціальних, економічних, екологічних та інших проблем життя місцевої громади;

3) не перебувають в будь-якій залежності від інших організацій, влади або донорів;

4) управляються спеціально створеною громадською радою, до складу якої входять представники широкого різноманіття верств місцевого населення;

5) надають гранти іншим неприбутковим організаціям та ініціативним групам, які працюють для задовольняння потреб місцевої громади;

6) створюють спеціальний грошовий фонд в якості джерела постійного фінансування ініціатив у громаді, заохочуючи благодійні пожертви від різноманітних донорів, включаючи місцевих жителів, комерційні установи, владу, інші організації та неприбуткові структури;

7) надають донорам послуги, що сприяють досягненню ними благодійних цілей;

8) залучаються до різноманітних громадських заходів, заохочують розвиток співробітництва у громаді, виступають ініціатором, посередником, партнером та координатором у вирішенні важливих для громади проблем;

9) впроваджують відкриті й прозорі процедури та практику в усіх аспектах своєї діяльності;

10) звітують перед місцевою громадськістю шляхом регулярного інформування населення про свої цілі, заходи та фінансовий стан.

Фонд місцевих громад виконує, як правило, наступні функції:

1) залучає місцеві фінансові кошти;

2) створює благодійний капітал;

3) підтримує соціальну діяльність на своїй території переважно за допомогою видачі цільових благодійних пожертвувань на конкурсній основі з певною періодичністю, а також завдяки консультуванню та іншій допомозі;

4) займається розвитком філантропії, проводить постійний моніторинг потреб і запитів місцевих жителів і враховує їх у своїй діяльності;

5) повністю незалежний від інших організацій і здатний надавати підтримку місцевому співтовариству на основі незалежної оцінки;

6) створює органи управління з людей, що представляють три сектори суспільства, і залучає до експертної ради та іншої діяльності фонду широке коло жителів;

7) постійно публікує річний звіт і інформацію про свою діяльність;

8) у своїй роботі використовує ясні і чіткі принципи управління, відкритість, рівні можливості.

Системно переваги діяльності фондів місцевих громад для сторін, зацікавлених у розвиткові регіону представлені в табл. 7.5.

Таблиця 7.5

Переваги фондів місцевих громад для учасників регіонального розвитку

Учасники регіонального розвитку	Переваги
для громадян	• покращення якості життя, • можливість самореалізації, • участь у процесі розробки і реалізації соціально-економічної політики регіону, • зменшуються утриманські настрої, • збільшується сума приватних пожертвувань.
для підприємств-учасників	• покращення іміджу; • зростання лояльності громади до місцевого бізнесу; • прозорість процесу здійснення соціальних інвестицій; • покращення умов для збільшення прибутку; • отримання податкових пільг та інших державних преференцій.
для регіону	• формування регіональної громади; • зростання лояльності та довіри громади до місцевої влади; • зростання соціально-економічних показників; • зростання соціального капіталу регіону.

Отже, партнерства розвитку громади активізують механізм міжсекторного соціального партнерства, приводять його в дію, знімаючи комунікаційні бар'єри у співпраці секторів, надаючи майданчик для конструктивного діалогу, де кожен має голос нарівні з іншими. Це забезпечує формування регіональної громади на принципах концепції маркетингу взаємовідносин. Консолідація зусиль бізнесу, влади та громади в рамках партнерств розвитку територій забезпечить дієвість механізмів реалізації регіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку.

Розділ 8. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіонів

8.1.Концептуальні положення методичного забезпечення аналізу регіону

Значення аналізу ЗЕД регіону полягає в тому, що він є об'єктивною необхідністю управління зовнішньоекономічною діяльністю на тактичному і стратегічному рівнях. Аналіз ЗЕД відіграє значну роль у встановленні причин, що зумовлюють існуючий рівень розвитку сфери ЗЕД, виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів удосконалення і підвищення ефективності даного виду діяльності.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіону – це система знань про методи дослідження зовнішньоекономічних зв'язків та результатів даного виду діяльності за даними економіко-статистичної інформації регіону.

Предмет аналізу ЗЕД регіону – ефективна інтеграція регіону до світогосподарського простору, спрямована на виявлення можливостей подальшого розвитку та удосконалення зовнішньоекономічної діяльності в інтересах регіону.

Об'єкт аналізу ЗЕД регіону – зовнішньоекономічна діяльність регіону в різних формах.

Мета аналізу ЗЕД регіону – забезпечення підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та управлінських рішень в регіоні.

Комплексне дослідження ЗЕД регіону умовно можна поділити на три *блоки*: 1) аналіз поточного стану ЗЕД країни та структури, у тому числі за основними її видами та у динаміці, виявлення основних тенденцій розвитку; 2) аналіз взаємозв'язків між показниками ЗЕД, рівнем інтегрованості регіону до світогосподарського простору та соціально-економічного розвитку регіону; 3) аналіз показників перспективності, до яких слід віднести показники комплексної оцінки конкурентоспроможності економіки регіону, а також експортного, імпортного, інвестиційного, інноваційного та конкурентного потенціалу регіону, моделювання зовнішньоекономічних процесів в регіоні. Розглянемо дані блоки детальніше.

1) ***Аналіз поточного стану ЗЕД країни та структури, у тому числі за основними її видами та у динаміці, виявлення основних тенденцій розвитку.*** Дослідження здійснюється за видами ЗЕД, зокрема такими як міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні кооперaційні зв'язки в галузі виробництва, рух капіталів та іноземних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, обмін в галузі науки та техніки, валютно-фінансові та кредитні відносини. Інструментарій дослідження – економіко-статистичні методи.

Найбільш частіше досліджуваний вид ЗЕД – міжнародна торгівля.

Показники аналізу ЗЕД регіону можна згрупувати таким чином:

- абсолютні показники: обсяг експорту (реекспорту), обсяг імпорту (реімпорту), обсяг зовнішньоекономічного обігу, зовнішньоторговельне сальдо;

- відносні показники: індекси динаміки (ріст, приріст, середньорічний приріст) експорту/імпорту, індекс „умов торгівлі", індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпортної залежності, рівень самозабезпеченності, індекс самодостатності;

- показники структури та структурних зрушень: товарна структура експорту/імпорту, індекс диверсифікації експорту, регіональні структури експорту/імпорту, індекс географічної концентрації експорту/імпорту, індекси структурних зрушень;

- показники інтенсивності: експортна/імпортна квота та зовнішньоторговельна квота, обсяг експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обігу на душу населення, індекси інтенсивності експортної/імпортної торгівлі;

- показники спеціалізації та порівняльної переваги: рівень внутрішньогалузевої торгівлі, нормалізований баланс зовнішньої торгівлі, рівень спеціалізації регіону, індекси порівняльних переваг, індекси конкурентоспроможності торгівлі;

- показники ефективності: ефективність зовнішньоторговельного обігу, ефективність експорту/імпорту, комерційна ефективність експорту/імпорту, бюджетна ефективність експорту/імпорту, валютна ефективність експорту/імпорту [6, с.261].

Аналогічному аналізу повинні піддаватись і інші види ЗЕД регіону, зокрема:

- міжнародні коопераційні зв'язки в галузі виробництва: кількість спільних підприємств (СП), що діють на території регіону, обсяги випуску продукції спільних підприємств, обсяги інвестицій в основний капітал СП, обсяги прямих іноземних інвестицій, спрямованих у СП, кількість інноваційно-активних промислових підприємств, чисельність зайнятого населення на спільних підприємствах, кількість науково-технічних розробок;

- рух капіталів та іноземних інвестицій: обсяги експорту та імпорту капіталу, обсяги прямих іноземних інвестицій, обсяги портфельних іноземних інвестицій;

- міжнародна міграція робочої сили: кількість іммігрантів та емігрантів, їх структура за віком, статтю, спеціальністю, тривалістю перебування тощо;

- обмін в галузі науки та техніки: експорт/імпорт патентів, ліцензій, обсяги трансферу технологій тощо;

- валютно-фінансові та кредитні відносини: обсяги банківських кредитів за експортними та імпортними операціями в регіоні, показники біржової діяльності, страхування інвестиційних ризиків та ін.

2) ***Аналіз взаємозв'язків між показниками ЗЕД та факторами, соціально-економічного розвитку регіону.*** На ЗЕД регіону здійснює вплив комплекс ендогенних (внутрішньорегіональних) та екзогенних (зовнішньорегіональних – національних та глобальних) факторів соціально-економічного розвитку. Досліджується два аспекти: 1) вплив факторів соціально-економічного розвитку на ЗЕД регіону; 2) вплив ЗЕД на соціально-

економічний розвиток регіону. Інструментарій дослідження – факторний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз.

3) ***Аналіз показників перспективності***, до яких слід віднести показники комплексної оцінки конкурентоспроможності економіки регіону, а також експортного, імпортного, інвестиційного, інноваційного та конкурентного потенціалу регіону, та ***моделювання зовнішньоекономічних процесів в регіоні***. Дослідження спрямоване на встановлення рівня конкурентоспроможності регіональної економіки, окремих її складових, оцінку інвестиційної спроможності регіонів, галузей господарювання, кластерів. Інструментарій дослідження – економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання, метод експертної оцінки, SWOT-аналіз та інші.

Так, наприклад, з метою виявлення перспективних галузей для формування кластерів досліджується структура економіки регіону. Кожний регіон має одну-дві галузі, які є провідними в його економіці. Для виявлення галузей спеціалізації регіону розраховуються коефіцієнти (K) : локалізації галузі на території регіону, коефіцієнт душового виробництва, коефіцієнт спеціалізації регіону. Якщо $K = 1$, це вказує на рівномірну концентрацію галузі у регіоні. Якщо $K > 1$, то йдеться про вищу, ніж середнє значення, концентрацію промисловості на території, і така концентрація тим більша, чим більше значення K. Високе значення коефіцієнта свідчить про те, що галузь, яка досліджується, є галуззю спеціалізації регіону. У випадку, коли даний коефіцієнт перевищує одиницю для більш ніж однієї галузі, домінуючою при визначенні спеціалізації є галузь із найвищим значенням коефіцієнта [6, с. 262].

Коефіцієнт локалізації (*Кл*) розраховується як відношення питомої ваги галузі в структурі виробництва регіону до питомої ваги тієї самої галузі в країні за формулою (14.1):

$$K_л = \frac{E_{Tp}}{E_p} * 100 / \frac{E_{Tк}}{E_к} * 100 , \qquad (8.1)$$

де *Ер* - обсяг експорту регіону; *Ек* - обсяг експорту країні; *ЕТр* - обсяг експорту регіону за певною товарною групою; *ЕТк* - обсяг експорту країни за певною товарною групою.

Розрахунки можуть бути зроблені на основі обсягу виробленої продукції, основних виробничих фондів, чисельності основного персоналу, продуктивності праці, фондовіддачі, інвестицій в основний капітал, іноземних інвестицій, експорту та імпорту.

Коефіцієнт спеціалізації регіону (*Кс*) у даній галузі визначається як відношення питомої ваги регіону в країні по даній галузі до питомої ваги регіону в країні по всіх галузях промисловості і розраховується за формулою:

$$K_c = \frac{B_{ГР}}{B_P} , \qquad (8.2)$$

де *Вгр* - питома вага регіону в країні по даній галузі; *Вр* - питома вага регіону в ВВП країни.

Коефіцієнт душового виробництва (*Кдв*) - співвідношення питомої ваги галузі регіону у відповідній галузі країни до питомої ваги чисельності економічно активного населення регіону до чисельності економічно активного населення країни. Коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{дв} = \frac{Г_р}{Г_к} * 100 / \frac{Н_р}{Н_к} * 100 , \qquad (8.3)$$

де *Гр* - галузь регіону; *Гк* - галузь країни; *Нр* - економічно активне населення регіону; *Нк*- економічно активне населення країни.

Отримані результати розрахунків даного блоку аналізу дозволяють розробити стратегічні напрямки розвитку ЗЕД на регіональному рівні із врахуванням її специфіки, а також особливостей державного та регіонального регулювання ЗЕД. Особливої уваги заслуговують питання збалансованості національних, регіональних інтересів та інтересів бізнес-структур у процесі впровадження відповідних механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону при реалізації встановлених стратегічних завдань його розвитку. Ось чому аналіз ефективності системи державного регулювання та її впливу на розвиток національної економіки та ЗЕД регіону є доцільним в рамках третього блоку дослідження.

Таким чином, формування методичного забезпечення дослідження за розробленим алгоритмом розрахунково-аналітичних дій передбачає комплексний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону.

8.2. Аналіз впливу зовнішньоекономічної діяльності на соціально-економічний розвиток регіону

Дослідження впливу ЗЕД на соціально-економічний розвиток регіону проведемо на прикладі прямих іноземних інвестицій.

Ефективність регіонального господарювання залежить від багатьох факторів і пов’язана з рівнями економічного та соціального розвитку. В економічній літературі показник рівнів економічного розвитку вимірюється кількісно сукупністю суспільного продукту або національного доходу в середньому на одну особу.

Прямі іноземні інвестиції у сукупності з багатьма іншими факторами здійснюють вплив на соціально-економічний розвиток регіону, індикатором якого в більшій мірі виступає рівень життя населення.

Пропонується дослідження ролі ПІІ у контексті економічного зростання засобами економетричного аналізу, що надасть можливість формалізувати взаємозв'язок між рівнем прямого іноземного інвестування та темпами соціально-економічного розвитку регіону.

Побудовані економетричні моделі повинні бути:

1) комплексними та з максимальною точністю відображати реальні процеси, які відбуваються в економіці;

2) простими, але найбільш повно визначати характер економічних залежностей.

При відборі чинників для економетричних моделей впливу ПІІ на рівень розвитку країни-реципієнта чи окремого регіону необхідне детальне математичне обґрунтування інформаційної бази показників; має проводитися діагностика сукупності обраних показників-чинників на наявність значимості для кожної моделі.

Завдяки формалізації зв'язків між показниками економіко-математичних моделей можна розробити 4 блоки економетричних рівнянь зв'язку ПІІ з основними макроекономічними параметрами соціально-економічного розвитку країни-реципієнта, що можна застосувати і до окремого регіону.

Блок 1. ПІІ – темп економічного росту. Необхідно провести кореляційний аналіз зібраної статистичної бази для відображення зв'язку між припливом ПІІ та економічним розвитком і на цій основі побудувати лінійну багатофакторну економетричну модель «ПІІ - економічне зростання», де результуючим показником виступатиме валовий регіональний продукт (ВРП), а саме індекс його зміни у % до попереднього року (GGRP), а серед факторів, що здійснюють вплив на нього: індекс зміни обсягів ПІІ в регіоні (GFDI), індекс зміни експорту товарів і послуг (GEXP), індекс зміни обсягів інвестицій в основний капітал (GGDI), індекс споживчих цін (GIFL), частка осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах чи у професійно-технічних навчальних закладах, у загальній кількості населення регіону (HC) (% на початок року), експорт товарів і послуг щодо ВРП (%) як змінна «відкритості економіки» (OPEN). Тобто треба показати таку функціональну залежність:

$$GGRP=f(GEXP, GFDI, GGDI, GIFL, HC, OPEN). \quad (8.4)$$

Блок 2. ПІІ – рівень бідності населення. Розгляд іноземного інвестування як соціально-економічного явища з економетричних позицій є важливим для відображення його впливу на добробут населення. Слід дослідити, як співвідносяться рівень бідності населення, тобто частка населення, яке живе за межею бідності, у загальній чисельності населення регіону (PBPL) та частка ПІІ у ВРП (FDI). Для цього застосуємо таку функціональну залежність:

$$PBPL=\alpha+\beta' FDI. \quad (8.5)$$

Значення α відображають дію чинників, які не змінюються протягом часу і показують, якою буде частка населення, що живе за межею бідності, за незмінності ПІІ щодо ВВП.

Блок 3. ПІІ – людський капітал. Для дослідження необхідно розглянути залежність між результуючим показником, часткою осіб, що перебувають у

навчанні у вищих навчальних закладах чи у професійно-технічних навчальних закладах у загальній чисельності населення (%) (HC), та факторами впливу, а саме: накопиченим обсягом ПІІ як відсоток до ВРП регіону (FDI/GRP), інвестиціями в основний капітал як відсоток до ВРП регіону (DomInv/GRP) та витратами на освіту як відсоток до ВРП регіону (EdSpend/GRP). Залежність має вигляд:

$$HC=f(FDI/GRP, DomInv/GRP, EdSpend/GRP). \quad (8.6)$$

Блок 4. ПІІ – рівень зайнятості населення. Однією з причин високого безробіття в Україні є дефіцит ефективних інвестицій у створення продуктивних робочих місць. Можна запропонувати таку залежність:

$$LEmp=f(FDI/GRP, GRP, WAGE), \quad (8.7)$$

де LEmp – кількість зайнятого населення як відсоток до загальної кількості населення регіону, у середньому за рік;

FDI/GRP – накопичені обсяги ПІІ як відсоток до ВРП регіону;

GRP – індекс зміни ВРП регіону;

WAGE– середньомісячна номінальна заробітна плата.

Оскільки неможливо зробити пряму перевірку відповідності моделей об'єкта-оригіналу, надзвичайно важливою є проблема послідовного застосування ефективних діагностичних критеріїв відповідності моделей реальним процесам, які вони описують. Для кожної побудованої моделі потрібно проводити перевірку коректності знаків і масштабів розрахованих коефіцієнтів, перевірку їх на статистичну значимість за допомогою t-тесту Стьюдента, аналіз коефіцієнта детермінації, перевірку моделі на адекватність за допомогою F-критерію Фішера.

Проведений таким чином економетричний аналіз надає можливість формалізувати за допомогою економетричних моделей взаємозв'язок прямого іноземного інвестування з показниками соціально-економічного розвитку [6, с.269].

Включення до методики якомога більшої кількості показників не гарантує досягнення достовірних результатів, а, навпаки, збільшує ймовірність їх викривлення та виникнення необґрунтованої похибки. Крім того, більшість показників, що характеризують рівень соціально-економічного розвитку та інвестиційний потенціал України, в умовах активного реформування економіки мають нестабільний характер [6, с.261].

Залучення ПІІ та соціально-економічний розвиток регіону є взаємопов’язаними процесами, тому дослідження взаємовпливу між ними має здійснюватись за двома напрямками: вплив ПІІ на соціально-економічний розвиток регіону та вплив факторів соціально-економічного розвитку регіону

на процес залучення ПІІ. Проведемо це дослідження на прикладі Одеської області.

1) *Здійснимо оцінку впливу надходжень ПІІ, як факторної ознаки, на ряд результативних показників соціально-економічного розвитку Одеської області.*

Соціально-економічний ефект від інвестування в регіональний розвиток можна розглянути з таких позицій, як: покращення інфраструктури для розвитку ділової активності, покращення якості життя та підтримка інвестиційної привабливості регіону на довгострокову перспективу. Під інфраструктурною складовою мається на увазі передусім диверсифікація інституціональної структури фінансового ринку, що забезпечує диверсифікацію фінансових інструментів як потенційних об'єктів інвестицій, торгівельно-посередницької, збутової, інформаційної інфраструктури тощо як невід'ємного елемента розвитку бізнесу. Створення конкурентного середовища забезпечує сегментацію локальних товарних ринків, зумовлюючи їх різноманіття та розширення ємності. Таким чином створюються об'єктивні умови для розширення ринкових ніш в суміжних сферах діяльності.

Соціальний ефект ПІІ проявляється перш за все у розширенні сфери прикладання праці, підвищенні на цій основі рівня зайнятості, зростанні сукупних ресурсів домогосподарств, передусім грошових, як основи формування платоспроможного споживчого попиту, вирівнювання його сегментної структури, підвищення здатності населення до заощаджень. Не останню роль також відіграє людський капітал, тобто формування освітньої та професійно-кваліфікаційної структури пропозиції робочої сили.

Розглянемо перш за все вплив ПІІ на економічний розвиток Одеського регіону та на цій основі побудуємо лінійні багатофакторні моделі зв'язку, де результативним показником виступить валовий регіональний продукт (ВРП), як один із основних узагальнюючих показників, який характеризує економічне становище регіону. Серед факторів, що здійснюють вплив на нього, використаємо незалежні змінні за такими категоріями, як фінансова та технологічна компонента. Окремо побудуємо модель зв'язку обсягу промислової продукції та зовнішніх і внутрішніх інвестицій.

Фінансова компонента охоплює дві залежні змінні: внутрішні інвестиції та прямі іноземні інвестиції. Обсяг внутрішнього інвестування слугує сигналом для інвестора про незадоволений внутрішній попит на інвестиційні ресурси що, очевидно, підвищуватиме капіталовіддачу на одиницю вкладених інвестицій.

Диференціація цих факторів у моделі дає змогу дослідити ступінь впливу кожного з них на динаміку валового регіонального продукту, а також часовий лаг, протягом якого проявляється їх дія [6, с.270]. Вважаємо доцільним врахувати також обсяг експорту товарів та послуг регіону, як показник ділової активності та відкритості економіки.

Розрахунок параметрів рівняння регресії було проведено за допомогою пакету аналізу Microsoft Office Excel 2007 та отримано модель такого вигляду:

$$y= -9143,9 + 46,2x_1+ 0,2x_2 + 3,5x_3 ,$$

де y – валовий регіональний продукт Одеської області (млн. грн.);

x_1 – обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область (млн. дол.);

x_2 – обсяг інвестицій в основний капітал Одеської області (млн. грн.);

x_3 – експорт товарів і послуг Одеської області (млн. дол.).

Коефіцієнт множинної кореляції R=0,996, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 99,2% варіації ВРП Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі чинників. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дозволяє зробити висновок про прийнятність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 129,1 (129,1>5), що свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Таким чином, якщо збільшити обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область на 1 млн. дол., то ВРП зросте на 46,2 млн. грн., аналогічно збільшивши обсяг інвестицій в основний капітал на 1 млн. грн., ВРП зросте на 0,2 млн. грн., а зростання експорту товарів і послуг на 1 млн. дол. призведе до росту ВРП на 3,5 млн. грн. Розрахувавши коефіцієнти еластичності по кожній з трьох факторних ознак, було виявлено, що при зміні кожної з них на 1% обсяг ВРП у середньому зміниться відповідно на 99,7%, 5,0% та 24,3%. Тобто можемо зробити висновок про вагомий вплив ПІІ на темпи економічного зростання.

Далі необхідно розглянути технологічну компоненту впливу ПІІ на соціально-економічний розвиток Одеського регіону. Вона включає в себе такі фактори як обсяг виконаних науково-технічних робіт і кількість студентів, що навчаються у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Розвиток людського капіталу та ПІІ посилюють одне одного через комплементарні ефекти: підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили (навчання, нові навики та спеціалізована освіта для робітників транснаціональних корпорацій і підприємств з іноземним капіталом) – прямий ефект; покращення соціальної стабільності та здоров'я нації – непрямий ефект [6, с.271]. Обсяг виконаних науково-технічних робіт може вказувати на технологічні зміни, що відбулися внаслідок залучення ПІІ, а може відображати рівень продуктивності та технологічний розвиток в економіці, що сприятиме залученню іноземного капіталу.

Аналогічно розрахуємо і проаналізуємо параметри рівняння регресії за вищезгаданими факторними ознаками. Отримуємо рівняння наступного вигляду:

$$y= 36086,5 + 369,2x_1 – 387,6x_2,$$

де y – валовий регіональний продукт Одеської області (млн. грн.);

x_1 – обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Одеській області (млн. грн.);

x_2 – число осіб, що навчаються у ВНЗ Одеської області (тис. чол.).

Коефіцієнт множинної кореляції R=0,994, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 98,9% варіації ВРП Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі факторів. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дозволяє зробити висновок про прийнятність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 180,1 (180,1>5) свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Із отриманої моделі можна зробити висновок, що зі зростанням виконаних наукових та науково-технічних робіт на 1 млн. грн. ВРП Одеської області збільшиться на 369,2 млн. грн. Зв'язок між другою факторною ознакою «x_2» та результативним показником є оберненим, про що свідчить знак «-» перед третім коефіцієнтом регресії. Тобто якщо число осіб, що навчаються у ВНЗ збільшити на 1 тис. осіб, то це призведе до зменшення ВРП на 387,6 млн. грн.

Побудуємо модель зв'язку обсягу промислової продукції та зовнішніх і внутрішніх інвестицій, оскільки обсяг промислової продукції є важливим показником, що характеризує рівень економічної активності у виробничому секторі та впливає на рішення інвестора про здійснення інвестування чи продовження фінансування. За результатами розрахунків отримаємо наступне рівняння:

$$y= -5003,8 + 28,8x_1 + 0,6x_2,$$

де y – обсяг реалізованої промислової продукції в Одеській області (млн. грн.);

x_1 – обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область (млн. дол.);

x_2 – обсяг інвестицій в основний капітал Одеської області (млн. грн.).

Коефіцієнт множинної кореляції R=0,965, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 93,2% варіації обсягу реалізованої промислової продукції Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі факторів, а 6,8% відповідно тих факторів, які не були враховані у моделі. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дає змогу зробити висновок про адекватність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 27,4 (27,4>5) свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

За обома факторними ознаками спостерігається прямий зв'язок з результативним показником. Зі збільшенням надходжень прямих іноземних інвестицій в регіон на 1 млн. дол. обсяг реалізованої промислової продукції

зростатиме на 28,8 млн. грн., а зі зростанням обсягу інвестицій в основний капітал на 1 млн. грн. – на 0,6 млн. грн. відповідно.

Розгляд іноземного інвестування як соціально-економічного явища з економетричних позицій є важливим для відображення його впливу на добробут населення. Слід дослідити, як співвідносяться рівень бідності населення, тобто частка населення, яке живе за межею бідності, у загальній чисельності населення регіону та частка ПІІ у ВРП Одеської області. Для цього застосуємо наступну функціональну залежність, що являє собою парну регресійну модель:

$$y= 69,4 - 2,1x_1,$$

де у – рівень бідності населення в Одеській області (%);

x_1 – частка прямих іноземних інвестицій у ВРП Одеської області (%).

Коефіцієнт множинної кореляції R=0,636, що свідчить про середній зв'язок між факторною та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 40,5% варіації рівня бідності населення Одеського регіону пояснюється зміною частки ПІІ у валовому регіональному продукті, а 59,5% відповідно тих факторів, які не були враховані у моделі. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дає змогу зробити висновок про її адекватність. Значення F-критерію Фішера на рівні 3,4 свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Спостерігаємо обернений зв'язок, тобто при збільшенні частки ПІІ у ВРП області на 1% рівень бідності населення при цьому зменшиться на 2,1%.

Однією зі складових соціального розвитку регіону вважатимемо рівень зайнятості населення, на який також здійснює вплив пряме іноземне інвестування. Адже, як відомо, однією з причин високого рівня безробіття в Україні є дефіцит ефективних інвестицій у створення продуктивних робочих місць. Розглянемо та проаналізуємо вплив ряду факторів на рівень зайнятості населення Одеської області за отриманим рівнянням регресії:

$$y= 28,9 + 0,02x_1+ 0,14x_2 + 0,0002x_3 ,$$

де у - кількість зайнятого населення як відсоток до загальної кількості населення Одеського регіону, у середньому за рік;

x_1 – накопичені обсяги ПІІ як відсоток до ВРП Одеського регіону;

x_2 – індекс зміни ВРП Одеського регіону;

x_3 – середньомісячна номінальна заробітна плата в Одеській області (грн.).

Коефіцієнт множинної кореляції R=0,907, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 82,3% варіації рівня зайнятості населення

Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі факторів, а 17,7% відповідно тих факторів, які не були враховані у моделі.

Враховуючи те, що отримані коефіцієнти є доволі малими числами, застосуємо для аналізу коефіцієнти еластичності. Тобто, при зростанні частки ПІІ у ВРП регіону на 1% рівень зайнятості зросте на 0,8%, при зростанні індексу зміни ВРП Одеського регіону на 1% рівень зайнятості збільшиться на 33,7%, а збільшення середньомісячної номінальної зарплати на 1% призведе до його зростання на 0,7%.

2) *Дослідимо вплив позитивних та негативних факторів соціально-економічного розвитку Одеської області на процес залучення прямих іноземних інвестицій.*

Перш ніж спрямувати капітал до будь-якого регіону іноземний інвестор зважає на ряд факторів, які можуть сприяти його зацікавленості територією або навпаки. Локальні переваги можуть виступати у найрізноманітніших формах: у вигляді наявності ресурсів, пільгового податкового та митного режиму, значних розмірів споживчого ринку, розвиненої інфраструктури, соціально-культурної близькості і безлічі інших.

Розглянемо п’ять груп факторів, що впливають на залучення прямих іноземних інвестицій до регіону, а саме: економічні фактори, розвиток інфраструктури, інституціональні та політико-правові, географічні фактори, відкритість регіону.

Зазначені групи факторів схематично зображені на рисунку 8.1.

Першу групу факторів складають економічні. Зарубіжні інвестори, які прагнуть продавати, а також діяти на цільовому ринку, зацікавлені, в першу чергу, в економічному потенціалі даного регіону. Рівень валового регіонального продукту точно відображає цей потенціал. Зокрема, чим вище рівень ВРП, тим більше потенціал внутрішнього попиту, і тим більш привабливий регіон для потенційних інвесторів. В Одеській області спостерігається зростання цього показника. Наприклад, у 2010 р. порівняно з 2009 р. ВРП у фактичних цінах зріс на 3%. Одеська область посідає 6-е місце серед 27 регіонів України за кількістю населення (5,2%) і 5-е місце за внеском до ВВП країни (5,3%). ВРП на душу населення Одеської області становить 20 341 грн., або 118% від середнього показника по Україні [24].

Зазначені вище групи факторів у своїй сукупності формують загальне уявлення про інвестиційне середовище регіону в очах іноземного інвестора, який дані показники враховує не окремо один від одного, а в сукупності і взаємозалежності. Постає необхідність визначити як названі фактори впливають на обсяг притоку прямих іноземних інвестицій до економіки регіону. Для цього застосуємо кореляційно-регресійний аналіз та побудуємо рівняння парної регресії для відображення впливу деяких з чинників на результативну ознаку окремо.

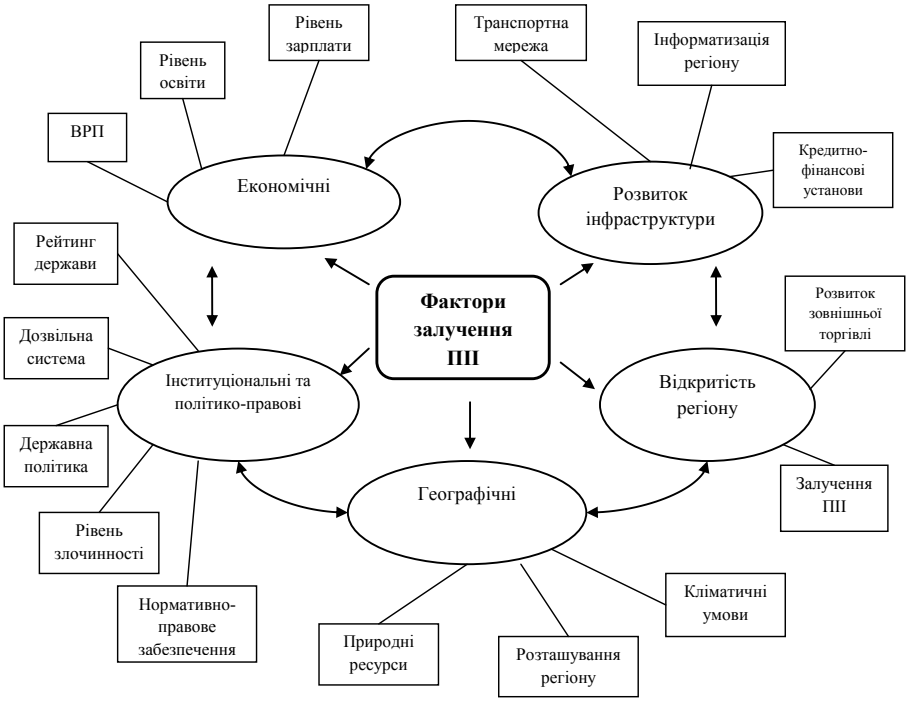


Рис.8.1. Регіональні фактори залучення ПІІ до регіону

В якості масиву даних виступила статистична інформація за 5 років (2006 – 2010 рр.) по залежній змінній «у», яка являє собою обсяг прямих іноземних інвестицій, що надійшли до Одеського регіону, та незалежним змінним «х», а саме по: валовому регіональному продукту; середньомісячній номінальній заробітній платі; числу осіб, що навчаються у ВНЗ; обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт; зовнішньоторговельній квоті; обсягу інвестицій в основний капітал; рівню злочинності в області. Отримані з використанням пакету аналізу Microsoft Office Excel 2007 рівняння парної регресії, коефіцієнти регресії, множинної кореляції (R) та детермінації(R^2) наведено у таблиці 8.1

Коефіцієнт множинної кореляції за такими факторами, як число осіб, що навчаються у ВНЗ, зовнішньоторговельна квота та рівень злочинності менше 0,7, тому їх зв'язок з надходженням ПІІ до Одеського регіону є середнім. Звернувши увагу на всі інші фактори, можна констатувати сильний зв’язок. Коефіцієнт детермінації (R^2) показує, скільки відсотків варіації обсягу надходжень ПІІ до Одеської області пояснюється зміною відповідного чинника. Коефіцієнти регресії показують як зміниться обсяг ПІІ при зміні факторів на одиницю.

Таблиця 8.1

Оцінка впливу факторів на залучення прямих іноземних інвестицій

Фактор впливу	Рівняння регресії	Коефіцієнт регресії	Коефіцієнт множинної кореляції(R)	Коефіцієнт детермінації (R^2)
Валовий регіональний продукт, млн.. грн.	y=1554,3+0,13x	0,13	0,975	0,951
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	y=1612,3+3,34x	3,34	0,997	0,994
Число осіб, що навчаються у ВНЗ, тис. чол.	y=40111-227,61x	-227,61	0,597	0,357
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	y=-1916,7+51,8x	51,8	0,965	0,932
Зовнішньоторговельна квота, %	y=0,94+0,16x	0,16	0,689	0,474
Обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн.	y=0,93+0,19x	0,19	0,793	0,63
Рівень злочинності, %	y=10,9-1,86x	-1,86	0,571	0,326

По всім факторам, окрім числа осіб, що навчаються у ВНЗ та рівня злочинності зв'язок є прямим. Зменшення інвестицій зумовлюється зростанням рівня злочинності, що легко пояснюється побоюваннями інвестора вкладати кошти у кримінальне середовище бізнесу.

Найбільший вплив на залучення іноземних інвестицій, з огляду на отриманий результат, здійснює обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, збільшення якого на 1 млн. грн. може викликати зростання ПІІ на 51,8 млн. дол. Це є свідченням того, що іноземний інвестор зацікавлений у нововведеннях, адже інновації, які активно застосовуються тим чи іншим підприємством, сприяють отриманню максимального прибутку, завоюванню нових ринків збуту за допомогою підвищення конкурентоспроможності продукції.

Внутрішні капіталовкладення в основні засоби (капітальні витрати) справляють позитивний вплив на ПІІ – додаткова гривня регіональних капітальних витрат у розрахунку на душу населення може заохотити ПІІ на 0,19 млн. дол. Ця закономірність заслуговує на увагу з двох причин. По-перше, як місцевий, так і іноземний бізнес поводиться однаково в тому, що стосується інвестиційних уподобань за регіонами та ринковими нішами. По-друге, це може

також означати, що внутрішні та іноземні інвестиції є взаємодоповнюючими – більші капіталовкладення місцевого бізнесу заохочують інвестиції іноземних компаній.

Отримані результати також свідчать про те, що активно залучені до зовнішньої торгівлі регіони залучають більші обсяги ПІІ. Так, зростання зовнішньоторговельної квоти на 1% може принести в регіон додатково 0,16 млн дол. ПІІ, відповідно.

Оскільки на регіональному рівні існує велика кількість вагомих факторів впливу на надходження ПІІ, які не можна відобразити кількісно, а проігнорувати неможливо, тому доволі складно побудувати адекватну багатофакторну кореляційно-регресійну модель, яка б враховувала всі ці фактори. Тому спробуємо розглянути вплив деяких факторів на обсяг ПІІ, що дозволить побудувати модель як основу для подальшого аналізу та прогнозів. Проаналізуємо отримане рівняння регресії наступного вигляду:

$$y= 86049,59- 0,97x_1- 28,04x_2 + 80,9x_3 -352,9x_4- 0,19x_5,$$

де y – обсяг ПІІ до Одеської області (млн. грн.);

x_1 – середньомісячна номінальна зарплата в Одеській області (грн.);

x_2 – число осіб, що навчаються у ВНЗ в Одеській області (тис. чол.);

x_3 – обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (млн. грн.);

x_4 – щільність автомобільних доріг Одеської області (км на 1000 км^2);

x_5 – обсяг інвестицій в основний капітал (млн. грн.).

Коефіцієнт множинної кореляції R=0,997, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 99,5% варіації обсягу ПІІ пояснюється зміною зазначених у моделі чинників. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дозволяє зробити висновок про прийнятність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 48,28 (48,28>5), що свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Спостерігаємо значний вплив інноваційної складової на надходження іноземних інвестицій, які зростатимуть на 80,9 млн. грн. при збільшенні на 1 млн. грн. обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт. За всіма іншими факторами зв'язок обернений, що пояснюється загальною економічною та політичною ситуацією в регіоні [6, с.278].

Отже, економетричний аналіз надає можливість дослідити взаємозв'язки показники ЗЕД регіону з показниками його соціально-економічного розвитку. Отримані економетричні моделі за подальшого розвитку можуть бути використані як інструмент аналізу економічних явищ у взаємозв'язку з зовнішньоекономічними процесами, а також як інструмент прогнозування та виявлення напрямів зростання зовнішньоекономічного потенціалу регіону.

8.3 Зовнішньоекономічна діяльність в регіоні як об'єкт моделювання.

При визначенні пріоритетів розвитку ЗЕД регіону необхідним є здійснення моделювання зовнішньоекономічних процесів в регіоні.

Ситуація від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі є несприятливою для будь-якого регіону. За такої ситуації дуже важливо в якості одного із основних пріоритетів розвитку області розробка та реалізація програми підтримки національного виробника, створення умов для нарощення експорту та реалізація програми імпортозаміщення.

Із великої кількості існуючих методик аналізу зовнішньої торгівлі найбільший інтерес представляє показник Грубеля-Ллойда, який застосовується для оцінки рівня внутрішньогалузевої торгівлі в рамках окремих регіональних ринків. Застосуємо даний метод для розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі в зовнішньоекономічній діяльності. Так, індекс можливої внутрішньогалузевої торгівлі ($Ів_x$) розраховується наступним чином:

$$Ів_x=1 - \left| X_x-M_x \right| /(X_x+M_x), \qquad (8.8)$$

де: X_x – сукупний експорт товару х,

M_x – сукупний імпорт товару х,

модуль в чисельнику – абсолютне значення.

Під видом окремого товару розуміється, скоріше, галузь промисловості, тим не менш, статистичні дані дозволяють співставити показники за кожною товарною позицією експорту та імпорту.

Індекс $Ів_x$, при розрахунку близький до нуля, означає, що учасники ЗЕД регіону віддають перевагу односторонній участі у зовнішній торгівлі, спеціалізуючись лише на експорті чи лише на імпорті конкретного товару.

Навпаки, значення індексу $Ів_x$, що наближається до 100, передбачає наявність „двосторонньої торгівлі", тобто одночасні експортні та імпортні потоки товарів. Для даних груп товарів можливим є наявність внутрішньогалузевої торгівлі та посилення взаємодії між учасниками ринку.

На наступному етапі постає проблема кількісної оцінки параметрів, які впливають на формування нових умов управління ЗЕД.

Із використанням залежностей Лаффея-Херцога між вагою кожного товара в структурі зовнішньої торгівлі і його зовнішнім сальдо, що пропонують виміряти порівняльну перевагу чи навіть конкурентоспроможність регіону, можна здійснити наступні математичні перетворення:

$$g_x = \frac{x_x + m_x}{X + M} = \frac{ÇÒÎ_õ}{ÇÒÎ}, \qquad \sum_{x=1}^{n} g_x = 1 \qquad (8.9)$$

де g_x – доля х-го товару у зовнішньоторговому обігу регіону,

x_x – обсяг експорту х-го товару,

m_x – обсяг імпорту х-го товару,

X – сукупний обсяг експорту регіону,

M – сукупний обсяг імпорту регіону,

ЗТО – зовнішньоторговельний обіг.

Для співставлення показників зовнішнє сальдо кожного товару було скориговано із урахуванням його частки в зовнішньоторговому обігу і обсягів валового регіонального продукту.

Для розрахунку рівня впливу кожної товарної групи на формування порівняльних переваг регіону застосовується наступна формула:

$$F_x = 1000 \frac{ÇÒÎ * Ñ_õ - ÇÒÎ_õ * Ñ}{ÇÒÎ * ÂÐÏ}, \qquad (8.10)$$

де F_x – коефіцієнт виявленої порівняльної переваги регіону в торгівлі,

C_x - зовнішньоторговельне сальдо х-го товару,

ЗТО – зовнішньоторговельний обіг регіону,

$ЗТО_x$ - зовнішньоторговельний обіг х-го товару,

ВРП – валовий регіональний продукт.

Позитивне значення показника свідчить про позитивний вплив даного товару, а негативні значення – про негативний вплив на торговий баланс регіону. Значення показника порівняльної переваги за зовнішньоторговельними товарами дозволяють оцінити вплив кожного товарного ринку на формування міжнародної порівняльної переваги. Динаміка таких значень на протязі ряду років дозволяє виявити пріоритетні напрямки як в тактичному, так і в стратегічному плані. Аналіз ситуації за кожною товарною позицією може стати основою для прийняття управлінських рішень в сфері компетенції регіональної влади щодо стимулювання чи послаблення уваги учасників ЗЕД до тих чи інших видів продукції [6, с. 280].

Для прогнозування зовнішньоекономічних процесів в регіоні знову можна звернутися до кореляційно-регресійного аналізу.

За допомогою методу екстраполяції досліджуються закономірності і тенденції явища, що розглядається. Принципова можливість екстраполяції грунтується на припущенні, що умови, які визначали тенденцію у минулому, не зазнають істотних змін у майбутньому. Рівняння тренду для прогнозу в загальному вигляді являє собою:

$$y=at+b, \qquad (8.11)$$

де y – явище чи процес, що розглядається;

t – змінна часу, рік;

a — рівень динамічного ряду при t = 0;

b — абсолютну швидкість зміни рівнів ряду [6, с.281].

В якості приклада здійснимо прогнозування обсягів надходжень ПІІ до Одеської області, а також факторів впливу на них. За основу візьмемо результати проведеного у параграфі 8.2 кореляційно-регресійного аналізу, а

саме функціональну залежність обсягу ПІІ до Одеського регіону від розміру середньомісячної номінальної зарплати, числа осіб, що навчаються у ВНЗ, обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт, щільності автомобільних доріг та обсягу інвестицій в основний капітал.

За допомогою можливостей пакету аналізу Microsoft Office Excel 2007 було розраховано динаміку перспектив залучення іноземних інвестицій до Одеського регіону та чинників впливу на нього. Було побудовано відповідні тренди на 2012-2014 рр., тобто вираження тенденцій розвитку перелічених вище показників на зазначений період часу у вигляді рівнянь, які оптимально наближуватимуть дійсну тенденцію до наявних рядів. Отримані результати наведено у таблиці 8.2.

Таблиця 8.2

Тенденція обсягів прямих іноземних інвестицій до Одеської області та факторів впливу на них на 2012-2014 рр.

Процес або явище, що розглядається (y)	Рівняння тренду
Обсяг ПІІ, млн. грн.	y=880,41t+2284,7
Середньомісячна номінальна зарплата, грн.	y=254,74t+265,18
Число осіб, що навчаються у ВНЗ, тис. чол.	y=-0,6929t+147,44
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	y=15,172t+85,47
Щільність автомобільних доріг, км на 1000 км2 території	y=0,1786t+240,82
Обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн.	y=699,17t+5481

Із отриманих результатів видно, що майже у всіх показників, які досліджувались, спостерігається тенденція до зростання, окрім чисельності осіб, що навчаються у вищих навчальних закладах. Так, у 2012 р. порівняно з 2011 р. середньомісячна номінальна зарплата може зрости на 11,2%, а у 2014 р. порівняно з 2011 р. – вже на 33,4%, відповідно обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт – на 16,6% і 32,5%, обсяг інвестицій в основний капітал – на 29,5% і 44,8%. Тенденція збільшення щільності доріг не спостерігається, а чисельність студентів ВНЗ може зрости лише на 4,0% у 2012 р. та на 3,0% у 2014 р. Підставивши наявні прогнозні дані у регресійну модель, отримаємо значення надходжень ПІІ до Одеської області 9780,8 млн. грн. у 2012 р., 10584,7 млн. грн. у 2013 р. і 11388,5 млн. грн. у 2014 р., тобто спостерігаємо зростання цього показника порівняно з 2011 р. на 6,9% та 24,5% відповідно.

В той самий час, якщо робити прогнози надходжень іноземних інвестицій лише орієнтуючись на їх власну динаміку, що зображено у таблиці 8.3 і на рисунку 8.2, то спостерігаються більш позитивні тенденції, а саме зростання на 11,6% і 30,8% у 2012 р. та 2014 р. відповідно.

Таблиця 8.3

Прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій до Одеської області у 2012-2014 рр., млн. грн.

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг ПІІ	3036	4137,2	4787,8	5741,7	7036,7	7751	8334	9148,2	10208	11088	11969

За умови «непогіршення» ситуації щорічний темп зростання обсягів ПІІ до Одеської області становитиме 6,9%, а реальна потреба збільшення надходжень прямих іноземних інвестицій до регіону складає 10-15%, що зазначається у Програмі залучення інвестицій в економіку Одеської області на 2011-2012 рр. Тобто наявне відставання темпів зростання надходжень інвестицій в розмірі 3-8% є вагомою підставою для пошуку шляхів та механізмів підвищення привабливості Одеського регіону для іноземного інвестора [6, с.282].

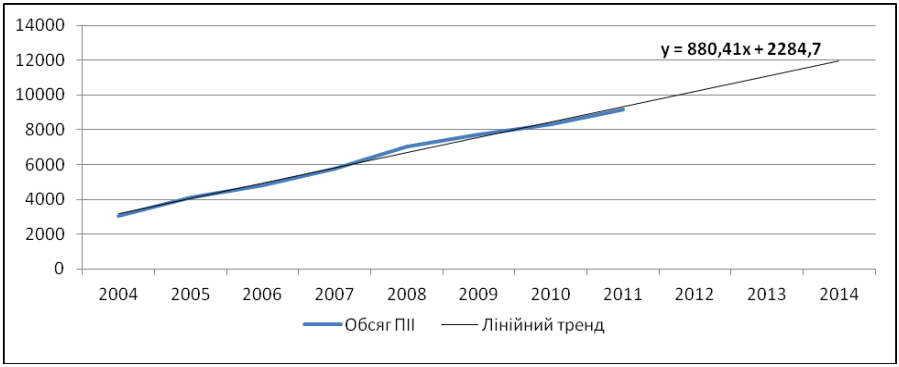


Рис.8.2. Прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій до Одеської області у 2012-2014 рр., млн. грн.

Для того, щоб отримати уявлення про стан функціонування складної системи, якою є система ЗЕД регіону, застосовуються ***імітаційні моделі***, які представляють собою комп'ютерні моделі, що імітують певні характеристики реальних життєвих ситуацій. Реальні ситуації можуть представляти собою або *вирішення проблеми*, такої, наприклад, як вибір найкращого інвестиційного проекту, або *динамічну систему*, наприклад, процес залучення інвестицій в регіон. Моделювання застосовується особами, які приймають рішення, для розробки стратегії управління і визначення того, як створюються та змінюються окремі параметри системи. Цінність імітаційних моделей полягає в тому, що вони дозволяють зімітувати реальну систему найбільш точно, враховуючи більше параметрів, на відміну від інших методичних підходів. Таке моделювання дає можливість розглянути більшу кількість альтернативних

варіантів, і, тим самим, точніше спрогнозувати наслідки прийняття тих чи інших управлінських рішень, забезпечуючи можливість уникнути небажаних наслідків і підвищити позитивний ефект від рішень, що приймаються.

Дискретні в часі моделі можна представити на основі програм складання динамічних електронних таблиць. Наприклад, в програмі Microsoft Excel значення випадкових величин генеруються за допомогою функції СЛЧИС.

Для імітаційного моделювання виробничих і фінансових проектів і процесів ефективним є програмний пакет iThink. Даний пакет став визнаним стандартом структурного моделювання на Заході, він широко використовується в інтелектуальних центрах корпорацій, банках, урядових структурах і проектно-дослідних установах. Для закордонного інвестора інвестиційний проект, розроблений з використанням системи iThink, набуває додаткові виграшні характеристики. Робота з цим елітарним інструментом свідчить про певну "прирученість" розробників до новітніх технологій аналізу проектів.

Елітарність в даному випадку не означає особливу складність в роботі. Система відрізняється функціональною простотою і гармонійністю. Пакет не вимагає спеціальних навичок і володіння складними математичними методами. Процес розробки моделі поєднується з відображенням на екрані модельованих структур і взаємозв'язків. Програма моделі автоматично підлаштовується під структурну схему, сформовану оператором, завдяки чому забезпечується ефект візуалізації моделювання.

Можливості пакету iThink багато в чому пов'язані з моделюванням регіональних економік. В компетенції моделей iThink - планування господарських систем обласного, міського та муніципального масштабу. Пакет дозволяє досягти підвищення ефективності управління процесами постачання і розподілу ресурсів. За кордоном пакет широко застосовується для планування соціальної сфери і медичних послуг. Актуальним завданням може бути прогнозування різних аспектів зовнішньоекономічної діяльності регіону.

ЧАСТИНА ІІІ. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Розділ 9. Економіко-правові аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств

9.1. Нормативно-правове регулювання операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства керуються спеціальним законодавством про ЗЕД. Воно складається з актів законодавства різної юридичної сили, присвячених регулюванню цієї діяльності (в тому числі окремих її аспектів) та окремих норм, що містяться в нормативно-правових актах загальної сфери дії чи присвячених регулюванню інших видів діяльності, що може поєднуватися із зовнішньоекономічною (банківська діяльність, страхування, спільне інвестування та ін.).

Виходячи з цього, система актів законодавства про ЗЕД поділяється на загальну частину (включає нормативно-правові акти, що містять загальні положення щодо ЗЕД) та спеціальну частину, до якої входять акти законодавства чи норми, що визначають специфіку здійснення ЗЕД в окремих сферах економіки, на окремих територіях, за участю окремих суб'єктів тощо. Отже, враховуючи юридичну силу нормативно-правових актів, підприємства при регулюванні операцій у ЗЕД спираються на систему законодавства про ЗЕД, яка представлена таким чином:

- -акти вищої юридичної сили (Конституція України, Митний кодекс України, Господарський кодекс України та ін.),
- закони України,
- укази Президента України,
- акти Уряду (декрети КМУ, постанови КМУ, НБУ тощо),
- відомчі нормативно-правові акти (положення, інструкції, накази).

Особлива увага при регулюванні ЗЕД підприємств приділяється питанням ліцензування та відповідальності за порушення у сфері ЗЕД.

У процесі здійснення експортно-імпортних операцій може запроваджуватися ***режим ліцензування,*** який визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів. Ліцензування здійснюється у формі автоматичного чи неавтоматичного ліцензування. При автоматичному ліцензуванні на експорт (імпорт) товарів не встановлюються кількісні або інші обмеження, а при неавтоматичне ліцензування – вони встановлюються.

Ліцензування здійснюється при:

- різкому погіршенні розрахункового балансу країни, якщо негативне сальдо його перевищує 25% від загальної суми валютних вимог України;
- досягненні встановленого рівня зовнішньої заборгованості;

- значному порушенні рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку України. Перш за все це стосується сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів народного споживання першої необхідності;

- необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;

- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;

- порушенні суб'єктом ЗЕД правових норм цієї діяльності (запроваджується як санкція режиму ліцензування).

Існує декілька видів ліцензій.

1. Залежно від того, яке право (на ввіз чи на вивіз) засвідчується ліцензією, розрізняють такі її види:

- експортна - право на експорт товарів визначеного виду, стосовно яких установлені кількісні обмеження чи дозвільний порядок експорту;

- імпортна - право на імпорт товарів визначеного виду, стосовно яких установлені кількісні обмеження чи дозвільний порядок імпорту.

2. Залежно від періоду дії ліцензія може бути:

- генеральна - відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по визначеному товару (товарам) чи з визначеною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарам);

- індивідуальна – дозвіл на експорт чи імпорт товару протягом визначеного періоду часу.

Виділяють різні види індивідуальних ліцензій.

Індивідуальна ліцензія *залежно від обсягу засвідчуваних прав* буває:

- відкрита - відкритий дозвіл на експорт чи імпорт товару протягом визначеного періоду часу з визначенням його загального обсягу;

- разова - разовий дозвіл , що має іменний характер і надається для здійснення окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менше того, який є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

Індивідуальна ліцензія *залежно від підстав установлення режиму ліцензування* поділяється на такі види:

- антидемпінгова – право на імпорт протягом визначеного терміну визначених товарів, що є об'єктом антидемпінгового розслідування чи антидемпінгових заходів;

- компенсаційна - право на імпорт протягом визначеного терміну визначених товарів, що є об'єктом антисубсидійного розслідування чи компенсаційних заходів;

- спеціальна - право на імпорт протягом визначеного терміну визначених товарів, що є об'єктом спеціального розслідування чи спеціальних заходів.

Підприємства несуть певну ***відповідальність за порушення в сфері ЗЕД***. До українських підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності застосовуються спеціальні санкції у випадку порушення валютного, митного, податкового, іншого законодавства, зв'язаного з їх зовнішньоекономічною діяльністю.

До видів спеціальних санкцій відносяться:

- накладання штрафів (фінансові санкції), які застосовуються у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктом ЗЕД своїх обов'язків;

- застосування режиму ліцензування у випадках порушення суб'єктами ЗЕД положень Закону про ЗЕД, що встановлюють певні заборони, обмеження або режим здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави;

- тимчасове зупинення ЗЕД, яке застосовується у випадках порушення Закону про ЗЕД, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки чи привести до порушення міжнародних зобов'язань України.

Спеціальні санкції здійснюються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики і розповсюджуються на усі види ЗЕД. Вони діють до прийняття суб'єктами ЗЕД практичних заходів щодо усунення порушення чинного законодавства у сфері ЗЕД.

9.2. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування цих моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає її груповий склад щодо відтворювання сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства.

Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства. Вона включає комплекс експортних та імпортних операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці (рис. 9.1).

Головною особливістю зовнішньоторговельної моделі є наявність двох сторін міжнародної угоди: покупця та продавця, тобто одна із сторін виробляє продукцію або здійснює послуги, а друга – є їхнім споживачем. У процесі торговельної операції здійснюється перехід власності від однієї сторони до другої. Зовнішньоторговельна модель передбачає як самостійну діяльність підприємця на зовнішньому ринку, так і використання послуг спеціалізованих фірм, у тому числі посередників.

Торгівля товарами залежно від характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій поділяється на традиційну та зустрічну торгівлю. ***Традиційна торгівля*** сировинними та промисловими товарами означає експорт та імпорт товарів, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарами, і регулюється Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Торгівля сировинними товарами має певні особливості:

– попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз;

– спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом;

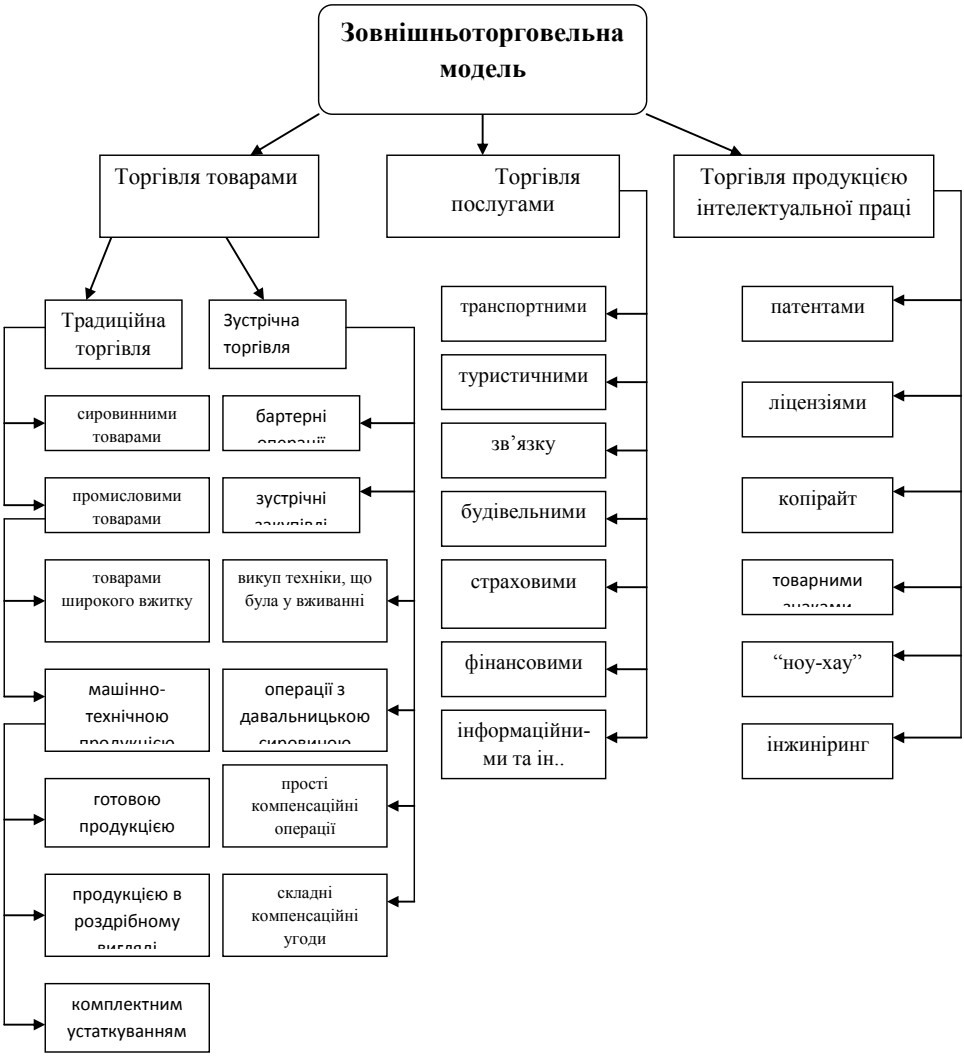


Рис. 9.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

– партнери прагнуть встановити досить тривалі відносини на основі довгострокових міжнародних контрактів, в яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру – гарантоване регулярне постачання;

– купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;

– знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;

– темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;

– зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;

– підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;

– високий ступінь монополізації;

– зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямків, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

При ***торгівлі промисловими товарами*** підприємці повинні враховувати такі її особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

– зниження життєвого циклу більшості видів товарів;

– зростання виробництва високотехнологічних виробів;

– спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на більш дрібні галузі і підгалузі;

– міжнародна торгівля готовими виробами однієї і тієї ж товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну – внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву;

– перехід від одиничних до системних продажів. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;

– підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів. Машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам міжнародної організації стандартів;

– зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;

– посилення тиснення соціального фактору, який виявляється у дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці;

– потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою «точно в термін».

– переважна більшість світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;

– торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;

– зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції.

При зустрічній торгівлі експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг. Міжнародна зустрічна торгівля є якісно новою формою організації комерційних операцій, розвиток якої відрізняється швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері виробництва. У міжнародному товарообігу її частка складає близько 50%.

Торгівля послугами. Послугою вважається виконання згідно з договором однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються у процесі їх реалізації. Послуги у ЗЕД – це економічні відносини між двома сторонами – резидентами та нерезидентами.

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщаються через кордон, його перетинає тільки послуга;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується;

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в країні, у якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується;

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг.

Торгівля продукцією інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін). Продукти інтелектуальної праці мають не тільки наукову, але й комерційну цінність. До них відносяться патент, ліцензія; копірайт; товарний знак; «ноу-хау». До форм торгівлі продукцією інтелектуальної праці відноситься також торгівля науково-технічними послугами (інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу).

При зовнішній торгівлі продукцією інтелектуальної праці підприємцям варто брати до уваги такі її особливості:

- *розвиток ринку наукоємних технологій.* Сьогодні прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту, що є чинником економічного зростання;

- *монополія найбільших фірм на ринках технологій;*

- *технологічна політика ТНК.* Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності. Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

- *взаємини ТНК із країнами, що розвиваються.* ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, що забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються;

- *участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм* (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. осіб). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку; рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенні науково-технічних задач;

- *розвиток міжнародної технічної допомоги.* Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічноємної продукції, навчання персоналу.

Зовнішня торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення. Її зростання зумовлене низкою чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

– комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту, як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію він у короткий термін окупає витрати на НДДКР, дістає додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);

– посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;

– прискорення випуску на ринок нової продукції;

– одержання доступу до додаткових ресурсів;

– проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;

– одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам;

– країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;

– за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;

– політичні і правові мотиви. Так, ліцензування є більш вигідним способом інтернаціоналізації при бажанні ліцензіара захистити свої активи в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцненню державної власності.

Розповсюдженою формою торгівлі продукцією інтелектуальної праці є ***інжиніринг,*** тобто комплекс інженерно-консультаційних послуг з використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

До особливостей ринку інжинірингових послуг відносяться:

– результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямою формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;

– інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не відносяться до інжинірингових послуг;

– об'єктом купівлі-продажу є послуги, пристосовані до використання в конкурентних умовах і передачі в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних і інших знань та досвіду.

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства. Ця модель пов’язана із реалізацією спільних погоджених науково-технічних, виробничих програм, а також характеризується вкладенням капіталу та володінням власністю за кордоном з метою отримання фінансового прибутку. Вона включає комплекс операцій, пов’язаних із міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств (рис.9.2).

Міжнародний лізинг. Лізингом вважається форма довгострокової операції, яка пов’язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, окрім земельних ділянок та інших природних об’єктів. Міжнародний лізинг є однією з форм лізингу, за якою укладається договір лізингу, що здійснюється суб’єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі, коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

Лізинг виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування й т.ін. за свій рахунок і передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

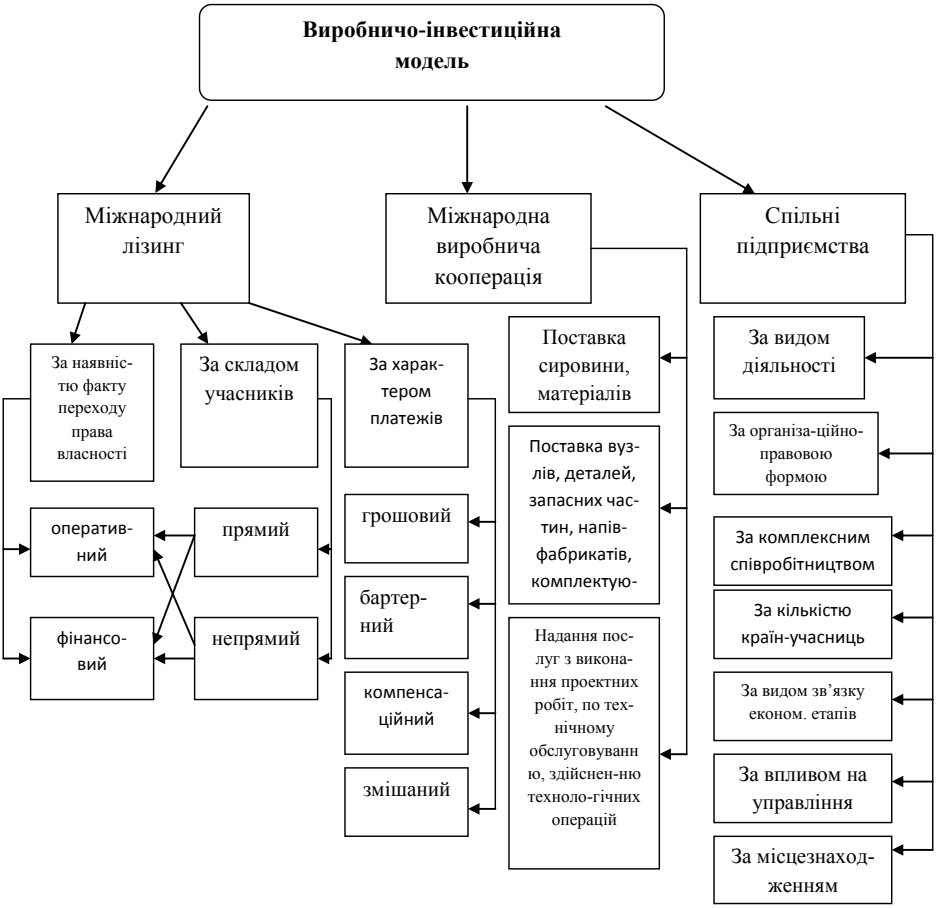


Рис. 9.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

Лізинг вигідний усім учасникам цієї операції. Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що нема необхідності фінансувати торгівлю і негайно витрачати валютні кошти. Міжнародний лізинг також дозволяє скорочувати відплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій в національну економіку.

Рівень розвитку міжнародних лізингових операцій вважається своєрідним показником динамічності економіки держави та гнучкості її господарюючого механізму. Так, у США лізинг є основним інвестиційним інструментом, на частку якого протягом декількох років припадає 40% інвестицій у машини та устаткування; у більшості промислово розвинутих країн та НІК цей показник перевищує 25%. Питома вага лізингу в обсязі інвестицій у виробництво за континентами становить: Азія – 27%, Африка – 1,3%, Північна Америка – 41,5%, Південна Америка – 31,1%, Європа – 24,6%, Австралія та Нова Зеландія – 1,7%.

Фірми, які виступають на міжнародному лізинговому ринку в ролі орендарів, поділяються на чотири основні групи: філії банків; філії промислових компаній, «зв'язані» лізингові компанії, незалежні фірми.

Лізингові філії комерційних банків, які забезпечують як пряме фінансування закупівлі обладнання, так і надання власно лізингових послуг, контролюють більшу частку лізингового ринку. Спочатку комерційні банки розглядали лізинг обладнання як конкуренцію своєму бізнесу. Пізніше, в міру того, як покупці обладнання почали шукати шляхи зменшення свого податкового тягаря, вони почали створювати спеціалізовані філії, які зайняли видне місце на ринку довгострокової оренди обладнання.

До групи філій (не «зв'язаних») *промислових компаній* відносяться лізингові фірми, які не спеціалізуються на здаванні в оренду продукції материнських фірм.

«Зв'язані» лізингові компанії – це спеціалізовані філії фірм-виробників обладнання, які фінансують продаж продукції своїх материнських компаній.

У групу *незалежних лізингових фірм* входять різні компанії (страхові, фінансові, орендні), що не підпорядковані материнській компанії, яка володіє контрольним пакетом акцій.

Міжнародне виробниче кооперування – найбільш розповсюджений вид міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств, заснований на міжнародному поділі праці у результаті здійснення на договірній основі про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю. Основною ланкою міжнародної виробничої кооперації і прямих зв'язків є договори (контракти), які укладаються господарюючими суб'єктами на основі відповідних міжурядових, галузевих і міжвідомчих угод і являють собою

підставу (до створення митного союзу) для митних органів під час пропуску товарів, що поставляються по кооперації, через кордон.

До операцій виробничої кооперації відноситься: поставка сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, що технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції; надання послуг з виконання проектних і ремонтних робіт, з технічного обслуговування та здійснення технологічних операцій, що зв'язані з виготовленням та реалізацією кінцевої продукції.

У міжнародному виробничому кооперуванні виділяють три форми:

1. ***Міжнародне кооперування при постачанні комплектуючих виробів*** (підрядне кооперування). Поставка або обмін між кооператорами комплектуючими виробами для здійснення наступного складання кінцевого продукту на підприємствах або кожного з партнерів, або одного з них. Метою такого кооперування є підвищення рівня спеціалізації виробництва та одержання без додаткових капіталовкладень вигоди за рахунок економії на витратах виробництва та зростання обсягу виробництва кінцевої продукції.

2. ***Міжнародне кооперування на основі організації спільного виробництва*** з метою створення та випуску єдиного нового кінцевого продукту. Ця форма передбачає об'єднання фінансових, науково-технічних, матеріальних і трудових ресурсів фірм-кооперантів та закріплення за кожним з партнерів певної відповідальності за випускання визначеної частини продукції. На всіх етапах створення кінцевого продукту (науково-дослідні роботи, виробниче освоювання продукції, серійний випуск, збут, технічне обслуговування) партнери тісно співпрацюють. Таке кооперування, як правило, здійснюють фірми з приблизно однаковим виробничим профілем, у яких переважає предметна спеціалізація.

3. ***Міжнародне виробниче кооперування шляхом погодження виробничих програм.*** Воно здійснюється на основі розподілу асортименту продукції між двома та декількома фірмами та проведенням спільних наукових досліджень. Окремі фірми складають угоди про договірну спеціалізацію або про поділ виробничих програм. Такі угоди, як правило, укладають конкуруючи компанії з метою розмежування та закріплення за кожною стороною угоди визначеного асортименту продукції, а також усунення або зменшення дублювання виробництва. Це сприяє обмеженню конкуренції між фірмами, які виготовляють продукцію однакового асортименту, підвищенню однорідності продукції, яку вони виробляють, її спеціалізації.

Спільні підприємства. Ефективною формою спільної підприємницької діяльності між українськими суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності є створення спільних підприємств (СП), тобто підприємств будь-якої організаційно-правової форми, іноземні інвестиції в статутному фонді яких становлять не менш 10% [19]. Сутність спільних підприємств полягає в тому, що вони базуються на спільному капіталі

вітчизняних та іноземних партнерів, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів (прибутку) та ризиків.

Стимулом до заснування СП можуть бути чотири категорії мотивів:

а) правові: законодавча заборона створення філій іноземних компаній без участі в них місцевих партнерів і дискримінаційні дії уряду приймаючої країни; можливість отримати певні пільги з боку країни-реципієнта (наприклад, пільгове оподаткування для іноземних фірм за участю місцевого партнера);

б) виробничі: можливість використати наявні переваги партнера, коли інший партнер зазнає нестачу того чи іншого виду ресурсу, необхідного йому для прибуткової реалізації виробничого потенціалу; бажання розширити зовнішньоекономічні операції та підвищити ефективність виробництва;

в) ринкові: зростання витрат, пов'язаних з розвитком підприємництва і з загостренням конкуренції на світовому ринку; можливість здійснити партнерами злиття частки своїх виробничих потужностей, залишив неторканими національну належність материнських компаній, що дає визначені політичні та пільгові переваги; досягнення більш повного задоволення потреб населення країн у високоякісних товарах і послугах;

г) зменшення ризику: в тих випадках, коли здійснення капіталовкладень у конкретній країні пов'язане з певними економічними або політичними ризиками, доцільніше залучати до цієї справи місцевого партнера; можливість розподілу ризику.

Спільні підприємства самостійно визначають умови реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі ціну на них, а також приймають рішення про патентування (реєстрацію) за кордоном винаходів, промислових зразків, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності, які їм належать.

Продукція СП не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва. Податки сплачуються СП відповідно до українського законодавства.

Підприємствам з іноземними інвестиціями українським урядом надаються гарантії: щодо компенсації і відшкодування збитків іноземним інвесторам; у разі зміни законодавства; щодо примусових вилучень, незаконних дій державних органів; у разі припинення інвестиційної діяльності; щодо переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій.

9.3. Зовнішньоекономічний договір (контракт)

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств за зовнішньоторговельною та виробничо-інвестиційною моделями здійснюється на основі зовнішньоекономічного договору (контракту), тобто матеріально оформленої угоди двох чи більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, спрямованої на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у ЗЕД.

Основними ознаками зовнішньоекономічного договору є: контрагенти знаходяться у різних країнах; товар перетинає кордон, якщо це матеріальний

об’єкт; розрахунки в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій; комерційний характер.

Зовнішньоекономічний договір юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов’язків, виконання яких захищено законом; визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами; передбачає способи забезпечення обов’язків.

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [25, с.104]. Для укладання договору необхідна згода сторін за всіма істотними умовами, тобто умовами, без яких він не має юридичної чинності. Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з усіх істотних умов. При невиконанні одним з партнерів суттєвих умов, друга сторона може стягнути збитки.

До ***істотних умов*** відносяться: назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення; преамбула; предмет договору (контракту); кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг); базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг); ціна та загальна вартість договору (контракту); умови платежів; умови приймання-здавання товару (робіт, послуг); упаковка та маркування; форс-мажорні обставини; санкції та рекламації; урегулювання спорів у судовому порядку; місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

У договорі за домовленістю сторін можуть визначатися ***несуттєві (додаткові) умови***. При їх порушенні однією зі сторін інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов’язань та відшкодування збитків. До них відносяться умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення змін до договору (контракту) та ін.

Проведення експортно-імпортних операцій з купівлі-продажу включає підготовку до укладення договору (контракту); укладення договору (контракту) і виконання договору (контракту).

Етап підготовки до укладення контракту на основі прямих зв'язків включає:

- вибір контрагента. При виборі контрагента враховуються фактори: характер і предмет угоди; країна укладення і виконання контракту; місткість ринку і кон'юнктура на ринку; ступінь монополізації ринку великими фірмами; можливість проникнення на ринок; тривалість торгових відносин з тією чи іншою фірмою; характер діяльності фірми (виробник, споживач чи торговий посередник); зв'язки, рекомендації;

- установлення контакту з потенційним покупцем. При встановленні контакту можуть бути використані такі способи: направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним покупцям; прийняти і підтвердити замовлення покупця; направити покупцю пропозицію у відповідь на його запит; взяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках, а також використовувати засоби реклами; направити покупцю комерційний лист про наміри почати переговори щодо укладення контракту.

Письмова пропозиція продавця (оферента), спрямована можливому покупцю про продаж товару на встановлених продавцем умовах, називається *офертою.* В оферті вказуються основні умови угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упакування, порядок приймання-здачі, загальні умови постачання. Якщо імпортер приймає умови оферти, він посилає експортеру письмове підтвердження , що містить беззастережний *акцепт,* тобто згоду прийняти всі умови оферти. При незгоді імпортера з окремими умовами оферти він посилає експортеру *контроферту* (нову оферту) із указівкою своїх умов і терміну для відповіді.

Етап укладення контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту.

Протягом переддоговірного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточнюються її основні умови, щоб умови договору носили конкретний і точний характер, який не допускає різночитання. Потім складається проект контракту, у якому враховується фактична домовленість, досягнута сторонами в ході переговорів.

При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати низку важливих моментів [25, с.110]:

1. Обсяг договору. Договір може бути коротким чи докладним.

Короткий договір містить мінімум умов: предмет контракту, який включає найменування та кількість товару; ціну з зазначенням базисних умов постачання; умови платежу. При його укладенні необхідно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту.

Докладний договір передбачає значну кількість додаткових умов. Недоліки цих договорів такі: контракт, як правило, складається за допомогою типових договорів, які недостатньо враховують вид товару, особливості країни-партнера, складаються без врахування застосовуваного права; порівняно рідко використовуються посилання на стандартні умови купівлі-продажу, які застосовуються в міжнародній торгівлі; у договорі намагаються передбачити умови на всі випадки, що можуть виникнути під час його виконання. Це ускладнює переговорний процес та обтяжує контракт великою кількістю загальних положень.

2. Договір повинен бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів і складатися згідно з чинним законодавством.

3. У договорі не повинно бути будь-яких суперечностей чи недомовок.

4. Якщо договір складено контрагентом, необхідно чітко визначити сутність тих чи інших фраз, їх смислове навантаження.

5. Найменування та інша інформація про контрагентів. Якщо в договорі немає юридичної адреси сторін, або є фіктивна юридична адреса зарубіжного партнера, або тільки поштова адреса для направлення кореспонденції до запитання, то в цьому випадку нема можливості знайти партнера для вручення йому позовних матеріалів та повістки щодо виклику його у арбітраж. Тому необхідно перевіряти правовий статус партнера, його фінансове положення, комерційну репутацію, повноваження його представника щодо укладення договору. Якщо це не перевірити, то у ряді випадків експортер може не одержати оплату за свій товар, або не зможе добитися повернення коштів, які були сплачені за імпортні товари, що не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі чи з суттєвими недоліками.

Необхідно також перевіряти, щоб найменування зарубіжного партнера в преамбулі відповідало наведеному в розділі «Місцезнаходження сторін». Це пов'язано з тим, що фірма, яка указана в преамбулі, може бути не зареєстрована в торговому реєстрі і відповідно не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої указана в контракті, може заперечувати, що вона уклала контракт.

6.У договорах, що передбачають поставку товару в декілька етапів, часто не вказують кількість товару та час поставки на кожному етапі.

7. Іноді допускаються неточності щодо застосування базисних умов поставки товару. Це може призвести до труднощів при вирішенні суперечок, наприклад, щодо питання про момент, у який товар вважається поставленим, про момент переходу ризику з продавця на покупця.

8. Під час складання договору слід враховувати, що відносини між контрагентами визначаються не тільки умовами договору, а й нормами права, яке застосовується. Невідповідність умов контракту імперативним наказуванням закону призводить до визнання договору в цілому (або відповідної його умови) недійсними. Якщо в контракті немає умови з якого-небудь питання, то прогалина контракту заповнюється за допомогою норм застосованого права. У цьому випадку контрагент не завжди зможе виконати умову контракту.

9.У контракті доцільно передбачити можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту.

У період комерційних переговорів вивчаються аргументи сторін і знаходяться компромісні рішення. При узгодженні умов контракту одна сторона відсилає другій проект контракту. Після вивчення і знаходження компромісних рішень складається остаточний текст контракту. На цій стадії складаються передконтрактні документи: протокол розбіжностей, протокол узгодження розбіжностей, протокол про залік взаємних вимог, угода про зміну договору, супровідний лист до проекту договору, договір (контракт) купівлі-продажу.

Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попереднє підписання чи парафування тексту контракту), а потім підписується, що є останньою стадією укладення контракту. Отже, контракт вважається укладеним, якщо він підписаний сторонами, юридичні адреси яких у ньому зазначені, чи якщо він підписаний особами, що мають право підпису таких документів.

Якщо сторонами контракту виступають два контрагенти, то він підписується обома сторонами в двох екземплярах, а якщо три і більш контрагентів – то складається в декількох екземплярах і підписується кожною стороною. Якщо сторони знаходяться в різних географічних пунктах і не можуть одночасно підписати контракт, то спочатку всі екземпляри контракту підписує одна сторона, пересилає їх іншій стороні, яка потім повертає першій стороні необхідну кількість екземплярів із двома підписами.

Контракт купівлі-продажу може бути укладений у письмовій, усній, (телефонуванням, на аукціонах, на біржах), частково в письмовій і частково в усній формах. У більшості випадків національні законодавства вимагають тільки письмову форму договору. При цьому в письмовій формі надається оферта й акцепт.

Права й обов'язки контрагентів виникають з моменту укладення контракту. Момент укладення контракту визначається по-різному в різних країнах. Якщо контракт підписується присутніми сторонами, то він вважається укладеним з моменту його підписання. Якщо контракт укладається між відсутніми сторонами, то моментом укладення може вважатися: момент відсилання письмового акцепту; момент одержання експортером акцепту.

Усна домовленість повинна обов'язково надалі підтверджуватися письмовим контрактом.

Контракт укладається двома мовами, якщо задіяні два контрагенти, а якщо їх більше, то на всіх необхідних мовах.

Зовнішньоекономічні договори, укладені підприємствами, як правило, не потребують реєстрації в органах державної влади. Однак для окремих їх видів така реєстрація є обов’язковою. Так, обов’язковій реєстрації підлягають договори, укладені суб’єктами ЗЕД всіх форм власності, предметом яких є:

– товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;

– товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачені добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;

– товари походженням з України, щодо яких застосовуються антидемпінгові процедури;

– товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;

– товари походженням з України, експорт яких здійснюється у межах бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі.

Переліки товарів, зовнішньоекономічні договори за якими потребують реєстрації, визначаються Мінекономрозвитку.

Документом, що підтверджує реєстрацію договору є *картка реєстрації – обліку зовнішньоекономічного договору.* Вона видається суб'єкту ЗЕД для подання митним органам, де і залишається після митного оформлення відповідних товарів. Засвідчена копія картки реєстрації – обліку надається суб'єктом ЗЕД України в Торгово-промислову палату України або в регіональну ТПП для отримання сертифіката про походження товару.

Виконання контракту – це процес реалізації узятих на себе зобов'язань: з боку продавця – з постачання покупцю товару, що є предметом контракту, з боку покупця – зі сплати встановленої ціни.

Продавець, щоб виконати свої зобов'язання, повинен у встановлений термін підготувати товар до відвантаження й оформити документацію, необхідну для відправлення товару й одержання платежів.

Залежно від функцій, що виконуються, зовнішньоторговельні документи, які підтверджують виконання контракту, можна розподілити на групи:

1. За забезпеченням виробництва експортного товару.
2. За підготовкою товарів до відвантаження.
3. Фінансові документи (з платіжно-банківських операцій).
4. Товаросупроводжувальні документи: комерційні документи; страхові документи; транспортні документи (їх виписує вантажоперевізник для засвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення); транспортно-експедиторські документи (для оформлення операцій з експедирування, обробки вантажів, складування, організації перевезення, надання місцевих транспортних засобів, перевірки стану упакування, маркування); митні документи (для оформлення переходу товарів через митний кордон).

На виконання зовнішньоекономічного договору впливають дві групи умов, які необхідно враховувати: умови, на які партнери угоди не можуть впливати і змінювати; умови, які партнери можуть встановлювати і змінювати. До першої групи умов відносяться: економічна та політична ситуація в країні імпортера; діючі національні та міжнародні системи регулювання розрахунків у міжнародній торгівлі; забезпеченість платіжних зобов'язань (фінансовий стан партнера). До другої групи умов відносяться: умови постачання (терміни, періодичність, умови транспортування, страхування тощо); порядок та строки платежу; одержання додаткових гарантій при здійсненні розрахунків.

Найбільш складною є оцінка першої групи умов виконання зовнішньоекономічного договору, що потребує значного обсягу організаційно-інформаційної роботи. Вирішення такого завдання рекомендується здійснювати на основі аналізу існуючих рейтингів країн, розробкою яких займаються авторитетні агентства і консалтингові фірми.

Розділ 10. Функціональне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

10.1. Митне оформлення експортних та імпортних операцій

Переміщення товарів і транспортних засобів (ТЗ) через митний кордон відбувається відповідно до їх митних режимів. Митний режим охоплює всі правила щодо призначення та використання товарів і транспортних засобів, які підпадають під дію певного митного регулювання. Метою митних режимів є спрощення і гармонізація митних процедур. Сутність митних режимів полягає в тому, що в них відображені умови і формальності, які необхідно виконувати відносно товарів, поміщених у відповідний митний режим. Декларант має право обрати будь-який митний режим або замінити його на інший, незалежно від характеру, кількості, країни призначення чи країни походження.

Чинним законодавством України запроваджено 14 видів митного режиму:

- імпорт (випуск у вільний обіг) – іноземні товари після сплати всіх митних платежів та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України;

- реімпорт - товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД;

- експорт (остаточне вивезення) - українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення;

- реекспорт - це митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД;

- транзит - товари та/або ТЗ комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома митними органами України або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД;

- тимчасове ввезення - іноземні товари, ТЗ комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД і підлягають реекспорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання ;

- тимчасове вивезення - це митний режим, відповідно до якого українські товари або ТЗ комерційного призначення вивозяться за межі митної території України з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами

та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД і підлягають реімпорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання;

- митний склад - іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання;

- вільна митна зона - іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території України із звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання, а українські товари ввозяться на територію вільної митної зони із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання;

- безмитна торгівля - товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску через державний кордон України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних і водних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, з умовним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорт та експорт таких товарів, та без застосування до них заходів нетарифного регулювання;

- переробка на митній території - іноземні товари піддаються переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки;

- переробка за межами митної території - українські товари піддаються переробці за межами митної території України без застосування заходів нетарифного регулювання, за умови повернення цих товарів або продуктів їх переробки на митну територію України у митному режимі імпорту;

- знищення або руйнування - іноземні товари під митним контролем знищуються або приводяться у стан, який виключає можливість їх використання, з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами, установленими на імпорт цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання;

- відмова на користь держави - власник відмовляється від іноземних товарів на користь держави без будь-яких умов на свою користь.

Важливою процедурою митного оформлення експортно-імпортних операцій є визначення **митної вартості товару (МВТ)**, яка є основою для установлення розміру мита. Використання державою того чи іншого порядку розрахунку мита може збільшити чи зменшити суму митних платежів.

Митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

Принципи визначення МВТ в українському законодавстві розроблені з урахуванням міжнародної практики і, перш за все, правил ГАТТ про

визначення вартості товарів для митних цілей, що містяться в Угоді про митну оцінку (повна назва – Угода про застосування Статті VII ГАТТ 1994). Передбачена Угодою система оцінки базується на критерії, при застосуванні якого береться до уваги комерційна практика. Гармонізація національного законодавства на основі правил Угоди має метою уніфікацію їх застосування таким чином, щоб імпортери могли впевнено попередньо оцінити суму мита, яку необхідно буде сплатити.

Митна вартість визначається як для товарів, що імпортуються в Україну, так і товарів, що експортуються з України [30].

Для *визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну*, використовують шість методів:

1) за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
2) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
3) за ціною угоди щодо подібних (аналогічних)товарів;
4) на основі віднімання вартості;
5) на основі додавання вартості;
6) резервного.

Основним методом визначення МВТ є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються.

Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із перелічених. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Митною вартістю за методом 1 є ціна угоди, фактично сплачена, чи яка підлягає сплаті за товари, які імпортуються за призначенням в Україну, на момент перетинання ними митного кордону України.

Для визначення митної вартості за методом 2 (оцінка за ціною угоди щодо ідентичних товарів) за основу береться ціна угоди щодо ідентичних товарів. Під ідентичними розуміються товари, однакові за всіма ознаками з товарами, що оцінюються, у тому числі за такими, як: фізичні характеристики; якість та репутація на ринку; країна походження; виробник.

Для визначення митної вартості за методом 3 (оцінка за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів) за основу береться ціна угоди щодо подібних (аналогічних) товарів, які ввозяться (імпортуються). Під подібними (аналогічними) розуміються товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Щоб визначити подібність (аналогічність) товару, враховуються такі ознаки: якість, наявність торговельної марки і репутація на ринку; країна походження; виробник.

Визначення МВТ за методом 4 (оцінка на основі віднімання вартості) здійснюється у тому разі, якщо оцінювані, ідентичні чи подібні (аналогічні)

товари продаватимуться на митній території України у незмінному стані. Для визначення МВТ за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані, ідентичні чи подібні товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше ніж за 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються, покупцеві, який не є взаємозалежною з продавцем особою.

Від ціни одиниці товару віднімаються, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

- витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того ж класу та виду;
- суми ввізного (імпортного) мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням (імпортом) чи продажем (відчуженням) товарів;
- звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

Для визначення митної вартості товарів за методом 5 (оцінка на основі додавання вартості) за основу береться ціна товарів, розрахована шляхом додавання:

- вартості матеріалів та витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;
- загальних витрат, характерних для продажу в Україну з країни вивезення товарів того ж виду, у тому числі витрат на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування до місця перетинання митного кордону України, та інших витрат;
- прибутку, що його звичайно одержує експортер у результаті поставки в Україну таких товарів.

Для визначення митної вартості за даним методом до ціни товарів зараховуються всі витрати, які враховуються при визначені митної вартості за методом 1.

Резервний метод (метод 6) використовується, якщо митна вартість не може бути визначена шляхом послідовного використання вищевказаних методів. Митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням світової практики, шляхом гнучкого використання будь-якого з наведених методів, а також за допомогою цінової інформації, яка надається митним органом декларанту.

Для визначення МВТ за резервним методом не може використовуватися: ціна товарів на внутрішньому ринку країни-експортера; ціна товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн; ціна товарів українського походження на внутрішньому ринку України; довільно встановлена чи достовірно не підтверджена ціна товарів; витрати на виробництво, що відрізняються від тих, які були визначені для розрахунків ціни ідентичних або

подібних (аналогічних) товарів; мінімальна митна вартість; більша з двох альтернативних вартостей.

Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається залежно від виду договору.

При договорі купівлі-продажу або міни МВТ визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України.

До МВТ, що вивозяться, також включаються фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені: на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України; комісійні та брокерські винагороди; ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Якщо існує інший вид договору, тоді МВТ визначається на підставі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів, які оцінюються, з урахуванням витрат на транспортування та страхування товарів до пункту перетинання митного кордону України.

Митна вартість декларується шляхом надання декларації митної вартості.

Для визначення митної вартості важливо також знати спосіб встановлення моменту перетину митного кордону:

1) для авіаперевезень: при експорті – завершення митного оформлення в аеропорті, де відбувається навантаження; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорті на території України, у якому відбувається розвантаження або перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього аеропорту;

2) для морських і річкових перевезень: при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в першому порту розвантаження або перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього порту;

3) для товару, що доставляється поштою: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;

4) для трубопровідного транспорту та ліній електропередачі: пункт пропуску, де товар ставиться під митний контроль;

5) для перевезення іншими видами транспорту (у тому числі залізничним і автомобільним): при експорті – здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару; при імпорті – початок або здійснення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

Для митного оформлення експортно-імпортних операцій важливим кроком є також **визначення країни походження товару** [30].

Країна походження товару визначається з метою застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання ввезення товару на митну територію України та вивезення товару з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Сучасні національні системи визначення походження товару різноманітні, але загалом вони ґрунтуються на двох головних принципах:

1) принцип доданої вартості у виробництві або подальшому обробленні. Продукція вважається виробленою в тій країні, в якій був доданий визначений відсоток (40%, 50%, 60%) її вартості;

2) за цим принципом походження визначається на основі змін у тарифній класифікації. Країни-члени СОТ використовують Гармонізовану систему (ГС) опису та кодування товарів. Система складається з 97 розділів, в кожному з яких товари розписані відповідно до ступеня обробки, починаючи з сировини, через напівфабрикати і до готової продукції. При використанні цієї системи класифікації визначається, що продукція походить з країни, в якій в результаті обробки змінюється його тарифна класифікація.

В Україні визначення країни походження здійснюється на основі перелічених вище принципів, а порядок цього визначення встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Країною походження вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці.

При цьому під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару.

Товарами, повністю виробленими у країні вважаються:

- корисні копалини, видобуті на її території або в її територіальних водах, або на континентальному шельфі і в морських надрах, якщо країна має виключне право на розробку цих надр;
- рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;
- живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;
- продукція, одержана від тварин, вирощених в цій країні;
- продукція мисливського, рибальського та морського промислів;
- продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також суднами орендованими (зафрахтованими) нею;
- вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;
- продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи орендуються нею;
- товари, вироблені у цій країні виключно з продукції, зазначеної у вище перелічених пунктах.

Якщо у виробництві товару беруть учать дві або більше країн, походження товару визначається згідно з критерієм достатньої переробки.

Критерій достатньої переробки визначається:

- правилом, яке потребує в результаті переробки товарів зміни класифікаційного коду товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

- або правилом адвалерної частки, яке полягає в зміні вартості товару в результаті його переробки, якщо при цьому додана вартість становить не менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті переробки, або частка використаних матеріалів з іншої країни чи невідомого походження становить менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті переробки;

- або переліком виробничих та технологічних операцій, які хоч і не ведуть у результаті переробки товару до зміни його коду чи його вартості відповідно до правила адвалерної частки, але з дотриманням певних умов визнаються достатніми.

У разі застосування правила адвалерної частки вартість товару, одержаного в результаті переробки в цій країні, визначається на базі ціни франко-завод виробника товару. Вартість складових цього товару, що походять з інших країн, визначається за їх митною вартістю, а тих складових, походження яких не визначено, - за встановленою ціною першого їх продажу в цій країні.

Якщо стосовно конкретного товару або конкретної країни (країн) критерій достатньої переробки окремо не обумовлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатній переробці, якщо в результаті його переробки змінено класифікаційний код товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати подання *сертифіката про походження товару*.

У разі експорту товарів сертифікат про походження товару, коли він необхідний, видається органом, уповноваженим на це КМУ.

У разі імпорту товарів сертифікат надається обов'язково:

- на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції;

- на товари, ввезення яких з відповідної країни регулюється кількісними обмеженнями (квотами) чи іншими заходами регулювання ЗЕД;

- якщо це передбачено міжнародними договорами України, а також законодавством України в галузі охорони довкілля, здоров`я населення, захисту прав споживачів, громадського порядку, державної безпеки тощо;

- у випадках, коли у документах, які подаються для митного оформлення, немає відомостей про походження товарів або у митного органу є достатні підстави вважати, що декларуються недостовірні відомості про походження товарів.

Сертифікат про походження товару повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить з відповідної країни, і має містити: письмову

заяву експортера про країну походження товару; письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, який видав сертифікат, про те, що наведені у сертифікаті відомості відповідають дійсності.

Залежно від сфери застосування сертифікати бувають загальної і спеціальної форми .

Сертифікат про походження *загальної форми* оформляється на товари, перевезення яких не регулюється міжнародними угодами, а також у випадках відсутності або тимчасового зупинення пільг на такі товари. Ця форма, як правило, не надає пільг.

Сертифікат про походження за *спеціальною формою* містить більш детальну інформацію та спеціальне формулювання для декларування походження товару. Спеціальні форми сертифікатів, як правило, використовуються у країнах-учасницях багатосторонніх договорів, що передбачають надання преференційних ставок мита. До таких сертифікатів відносяться:

- сертифікат про походження форми А. Він використовується за програмою Загальної системи преференцій, і засвідчує походження товарів з країни, що розвивається, на яку поширюється преференційний режим, при їх експорті в розвинені країни. Форма сертифіката розроблена Конференцією ООН з торгівлі та розвитку. Цей сертифікат потрібний для товарів походженням з України, що підпадають під преференційний режим у країнах ЄС;

- сертифікат про походження форми APR. Він видається на товари українського походження і оформляються для товарів, на які поширюється преференційний тариф під час експорту в країни ЄС, і видаються ТПП України та її регіональними відділеннями;

- сертифікат про походження форми TEXTILE. Він видається відповідно до візової домовленості між урядом України та урядом США щодо текстилю і текстильних товарів і Угоди про торгівлю текстилем і предметами одягу між урядом України та урядом США;

- сертифікат про походження форми СТ-1. Він застосовується при здійсненні торгових операцій між країнами СНД, який видається торгово-промисловими палатами держави-експортера. Термін його дії – 12 місяців із дня видачі. Сертифікат оформлюється на кожне окреме постачання товару, здійснюване одним або декількома транспортними засобами одному вантажоодержувачу від одного відправника вантажу;

- сертифікат про походження форми ESCS, який оформляється при торгівлі деякими сталевими виробами, і є дійсним на експорт товарів походженням з України в країни ЕС.

Усі експортовані, імпортовані товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під **митним контролем**. Митний контроль – це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення

додержання норм українських нормативно-правових актів з питань митної справи, а також міжнародних договорів України [30].

Митний контроль здійснюється посадовими особами митних органів шляхом:

- перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- митного огляду (огляду та переогляду товарів: транспортних засобів, особистого огляду громадян);
- обліку товарів і ТЗ, що переміщуються через митний кордон України;
- усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари і ТЗ, що підлягають митному контролю, чи проводиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом (на митному складі товари зберігаються під митним контролем без застосування до них заходів нетарифного регулювання);
- використання інших форм з питань митної справи.

Отже, *об'єктами* митного контролю є товари та ТЗ комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України; документи, які необхідні для переміщення товарів та ТЗ; валюта.

Суб'єктами митного контролю виступають посадові особи митних органів України; декларанти (фізичні особи, що переміщуються через митний кордон України; юридичні особи, учасники ЗЕД; митні брокери); особи, що сприяють проведенню експертиз та досліджуванню товарів.

Важливою процедурою митного контролю є **митне оформлення** [МК р. 8]. Митне оформлення – це виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і ТЗ, що переміщуються через митний кордон України. Його метою є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і ТЗ та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів і транспортних засобів.

Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів протягом робочого час, встановленого для цих органів.

Митне оформлення товарів і ТЗ включає такі етапи:

1. Прийняття, реєстрація та облік митних декларацій. На цьому етапі здійснюється перевірка додержання усіх умов прийняття вантажної митної декларації (ВМД); прийняття ВМД, її електронної копії та пакета документів до неї; реєстрація та перевірка ВМД; формування митної справи.

2. Контроль правильності визначення коду товару відповідно до товарної номенклатури ЗЕД та країни походження, а також за додержанням заходів нетарифного регулювання. Перевіряється відповідність документів вимогам заповнення, комплектності; ініціюється проведення митного огляду.

3. Валютний контроль та контроль митної вартості товару.

4. Контроль митних платежів. Перевіряються: відповідність даних про банківські реквізити суб'єкта ЗЕД; надходження коштів на депозитний рахунок митного органу; підстави для надання пільг та преференцій, правильності їх застосування; правильність нарахування митних платежів та контролюється правильність застосування пільгу сплаті цих платежів. Крім того, здійснюється контроль за наданням відстрочень та розстрочень і своєчасністю сплати митних платежів.

5. Огляд і випуск товарів. Перевіряється проведення попередніх етапів;
приймається рішення про огляд; проводиться огляд товарів та ТЗ;
приймається рішення про випуск товарів і на документах;
проставляється штамп «під митним контролем».

Таким чином, митне оформлення розпочинається з моменту подання митному органу декларантом вантажної митної декларації – основного документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів. Форма ВМД, порядок її надання, оформлення та використання регламентується Положенням про вантажну митну декларацію [44].

Згідно з цим Положенням , вантажна митна декларація – це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

Прийняття ВМД для оформлення – це процедура попередньої перевірки відповідності відомостей, зазначених у ВМД, вимогам, установленим нормативно-правовим актам України з питань митної справи, та поданим документам.

Митний орган не приймає ВМД для оформлення, якщо вона подається без певного комплекту документів та заповнена декларантом з порушенням відповідних нормативних актів. У разі відмови у прийнятті ВМД заповнюється картка відмови у митному оформленні.

Після завершення процедури прийняття ВМД декларант несе відповідальність за достовірність відомостей, зазначених у ВМД. Ця декларація не може бути відкликана декларантом.

У разі прийняття ВМД їй присвоюється реєстраційний номер та проводиться реєстрація в журналі обліку ВМД.

ВМД заповнюється:

– на товари, які переміщуються через митний кордон України юридичними особами (підприємцями) і митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро, крім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості;

– на товари, які підлягають державному експортному контролю;

– на товари, які переміщуються в режимі митного складу;

– на товари, які безпосередньо ввозяться фізичними особами в супроводжуваному багажі або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адреси фізичних осіб або вивозяться фізичними особами у випадках, передбачених законодавством;

– на товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством;

– на транспортні засоби у випадках, передбачених законодавством;

– на партію товарів, які належать юридичним особам або фізичним особам (підприємцям), за умови, що до всіх товарів цієї партії застосовується єдиний митний режим.

ВМД заповнюється державною мовою за допомогою комп'ютера. Під час заповнення ВМД може застосовуватися іноземна мова, якщо переклад державною мовою назв суб'єктів або фірмового (комерційного) найменування товару є недоцільним та істотно не впливає на принцип здійснення заходів тарифного або нетарифного регулювання.

Завершення митного оформлення здійснюється шляхом проставлення відбитка особистої номерної печатки уповноваженої посадової особи митниці, своїх підпису та прізвища в ВМД і в інших товаросупроводжувальних і товарно-транспортних документах. Примірник оформленої ВМД надається декларанту.

Оформлена ВМД свідчить про надання суб'єкту ЗЕД права на розміщення товарів у заявленому митному режимі й підтверджує права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових, господарських та інших дій.

У випадку відмови у митному оформленні, митний орган у своєму рішенні повинен зазначити причини відмови та навести роз'яснення вимог, виконання яких забезпечує можливість митного оформлення товарів і ТЗ комерційного призначення. Зазначене рішення повинно також містити інформацію про порядок його оскарження.

Митне оформлення завершується протягом чотирьох робочих годин з моменту пред'явлення митному органу товарів, ТЗ комерційного призначення, що підлягають митному оформленню, подання митної декларації або документа, який відповідно до законодавства її замінює, та всіх необхідних документів і відомостей.

10.2. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод

Міжнародні транспортні перевезення, тобто перевезення, що здійснюється між двома чи більшою кількістю держав, є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Обсяг міжнародних перевезень сьогодні такий великий, а транспортні операції настільки складні, що існує необхідність у встановленні єдиних правил і норм у міжнародному транспортуванні. Актуальність зведення національних норм в єдину систему стандартів підкреслюється ще й тим, що у світі утворено, по суті, єдину транспортну систему, яка охоплює, принаймні, території розвинутих країн Європи, Північної Америки і багатьох країн інших регіонів.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Транспортні витрати істотно впливають на контрактну ціну товару, обсяги торгівлі. Вони бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорт товарів невигідним.

Транспортні операції починають та завершують виконання зовнішньоторгівельної угоди. Їх зміст визначається особливостями вантажу, видом транспортного засобу, періодичністю поставки, митними процедурами тощо. Ці операції враховуються на всіх етапах реалізації зовнішньоторговельної угоди. Так, на етапі підготовки до укладання контракту проводяться такі роботи: аналізується ринок транспортних послуг, умови перевезення товарів, вартість доставки вантажу; визначається частка транспортних витрат у контрактній ціні товару, розраховується попередній кошторис транспортних витрат. На етапах укладення та виконання контракту укладаються договори перевезення товарів, оформлюються транспортні, товаросупроводжувальні, страхові документи, планується перевезення вантажів через митний кордон України, товар підготовляється до перевезення, проводяться розрахунки з перевізником. Після завершення виконання контракту, у випадку необхідності, вирішуються суперечки між учасниками транспортних операцій.

Моментом обліку експортних та імпортних операцій при міжнародних перевезеннях є:

– при експорті та імпорті товарів, які постачаються водним, залізничним, автомобільним, повітряним транспортом – дата дозволу на перетин кордону, що указується на штемпелі митниці, який проставляється на ВМД;

– при експорті та імпорті товарів, які поставляються трубопровідним транспортом, а також електроенергії – дата прийомоздаточного акту, який був складений на прикордонних або інших контрольно-розподільних пунктах трубопроводу або електропроводу;

– при відправленні товарів поштою – дата поштової квитанції.

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті – законом країни призначення.

Регулювання міжнародних перевезень. Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має певну специфіку:

1. Їх найважливіші умови визначені у міжнародних угодах – транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях. Звичайно уніфіковані норми міжнародних договорів регулюють вимоги до перевізної документації, порядку приймання вантажу до перевезення та його видачі у пункті призначення, умови відповідальності перевізника, процедуру заяви претензій й позовів. Міжнародні транспортні конвенції мають і колізійні норми (норми, які визначають який з двох законів, вітчизняний чи іноземний, слід застосовувати у конкретній справі), до яких звертаються у разі відсутності уніфікованих правових норм. Переважно договірні колізійні норми відсилають до вітчизняного законодавства.

2. Норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними (тобто вони не допускають вибору, їм повинні обов'язково підкорятися).

Специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображення норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Види правового регулювання доцільно виділяти за такими *ознаками:* кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції.

Правове регулювання міжнародних перевезень *за кількістю сторін* може бути:

– багатостороннім – міжнародні перевезення погоджуються та регулюються багатосторонніми міжнародними договорами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

– двостороннім – питання міжнародних перевезень регулюються двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

– одностороннім (національне законодавство) – це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, які ґрунтуються на конвенційних нормах або акти, частина норм яких регулює міжнародні перевезення.

За предметом договору правове регулювання стосується як певних видів транспорту, так і окремих питань міжнародних перевезень.

Правове регулювання перевезень *за напрямом зовнішньоекономічної операції* стосується питань, пов'язаних з експортом, імпортом, транзитом.

Багатосторонні міжнародні договори та конвенції стосуються як певних видів транспорту, так і окремих питань перевезень.

Україна бере участь переважно у двосторонніх договорах. Договори можуть укладатися від імені Уряду України чи відповідного міністерства, інших центральних органів державної виконавчої влади, до компетенції яких входить укладання таких договорів. Конкретні умови перевезень залежно від виду транспорту регулюються саме двосторонніми договорами.

В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, мають, зокрема, Цивільний кодекс України, Закони України: "Про транспорт", "Про дорожній рух", "Про підприємництво", "Про захист прав споживачів", "Про підприємства в Україні".

Умови перевезень регулюють спеціальні нормативно-правові акти залежно від здійснення перевезень певним видом транспорту. Наприклад, залізничні перевезення регулює Статут залізниць України, морські – Кодекс торговельного мореплавства України, повітряні – Повітряний кодекс України.

Питання, пов'язані з транзитом через територію України, також регулюються. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України "Про транзит вантажів".

Організація міжнародних перевезень. Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства інфраструктури України. Воно сприяє розвиткові зовнішньоекономічних зв'язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності.

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу *спеціальний дозвіл (ліцензію)*. Таку вимогу містить і українське законодавство, де вказується, що міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним видами транспорту здійснюються за наявності ліцензії, виданої уповноваженим органом. Ліцензуванню підлягають:

– надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;

– міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;

– надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Для отримання ліцензії юридичною особою, їй необхідно подати до компетентних органів заяву з переліком видів транспортно-експедиційних послуг, що будуть надаватися; реєстраційну картку за встановленою формою; копії статуту та засновницької угоди (якщо засновників або уповноважених органів двоє і більше); свідоцтво про державну реєстрацію.

Можливість надання послуг, здійснення яких підлягає ліцензуванню, підтверджується також угодами з організаціями, які отримали ліцензію НБУ на розрахунки у валюті між резидентами, фрахт суден, страхування вантажів, здійснення митної очистки, брокерську діяльність. У разі здійснення перевезень залізницею обов'язково є наявність угоди між експедитором і Українською залізницею.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування. Завдання транспортування:

- перевезення за безпечним маршрутом;
- якісне сервісне обслуговування;
- мінімальні витрати.

При *виборі транспорту* беруться до уваги: географічне положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країнами; швидкість та надійність доставки, характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування, кількість ринків, які обслуговуються.

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багато інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сьогодні сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні, навпаки більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того ж вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними партнерами яких є європейські країни, не мають виходу до моря, тому вони змушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД).

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; тут краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Вибір виду транспорту здебільшого залежить від властивостей і вартості товару, що транспортується. Відносно дешеві товари не можна перевозити дорогим видом транспорту, бо транспортна складова становитиме надто велику частку в кінцевій вартості товару. Найдешевшим є водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводи), найдорожчим – авіатранспорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або залізницею. Навіть автотранспорт для цих вантажів не підходить. Автотранспортом перевозяться відносно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатранспортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються, або вимагають термінової доставки з інших причин.

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту, як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним; правда, й вартість поїздки в цьому разі вища.

Дороге, крихке устаткування найчастіше перевозиться авіатранспортом, що забезпечує певну безпеку транспортування. Товари, для яких ступінь ризику крадіжки висока (запчастини автомобілів, конторське автоматизоване і звичайне обладнання, фармацевтичні товари й медикаменти тощо), доставляються, як правило, традиційним способом – морем, в основному в контейнерах, хоч коштує це дорожче. Відправники також враховують швидкість доставки, частоту відправок (за планом на добу); надійність (дотримання графіків доставки); перевізну спроможність (спроможність перевозити різні вантажі).

Підприємства, які нерегулярно займаються зовнішньоторговельними операціями, як правило, звертаються до послуг *спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП)*. Обумовлено це тим, що транспортна робота потребує спеціальних знань, великого практичного досвіду і при великій віддаленості від портів, кордонів дуже дорого коштує.

Міжнародна діяльність ТЕП протягом останнього часу значно поширилася. Вони здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на власних профільних операціях.

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює: вивчення кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку; комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів; здійснення фрахтування, укладення та допомогу при укладенні транспортних контрактів; організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт; організацію складування вантажів; оформлення необхідної документації, у тому числі передбачену митними процедурами та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів; надання консультацій замовникам; контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження,

складування; здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо.

Базисні умови поставки товарів. Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП.

Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до спорів, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток. Щоб позбутися цих проблем, чітко визначити обов'язки сторін та зменшити ризик юридичних ускладнень, у договорах (контрактах) купівлі-продажу, Міжнародною торговельною палатою (англійською – International Chamber of Commerce (ICC), в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС» (International Commercial Terms). Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 роках. З 1 січня 2011 р. вступила в дію нова редакція правил ІНКОТЕРМС, яка отримала назву «ІНКОТЕРМС 2010» [25, с.141].

Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:

– хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;

– стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;

– зобов'язання продавця по упакуванню і маркіруванню товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;

– зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючого в міжнародній торговельній практиці вимогами;

– де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в ІНКОТЕРМС-2010 за кожною з базисних умов, перераховані в таблиці 10.1.

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40-50% ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

Таблиця 10.1

Зобов'язання контрагентів

А. Зобов'язання продавця	**В. Зобов'язання покупця**
А1. Надання товару відповідно до умов контракту	В1. Сплата ціни
А2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	В2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
А3. Оформлення контракту перевезення і страхування	В3. Оформлення контракту перевезення і страхування
А4. Постачання (товару)	В4. Прийняття постачання (товару)
А5. Перехід ризиків	В5. Перехід ризиків
А6. Розподіл витрат	В6. Розподіл витрат
А7. Повідомлення покупцю	В7. Повідомлення продавцю
А8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	В8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
А9. Перевірка, упакування, маркування	В9. Перевірка товарів
А10. Інші зобов'язання	В10. Інші зобов'язання

ІНКОТЕРМС містить 11 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Термін "франко", який використовується при позначенні базисних умов означає, що покупець вільний від ризику і усіх витрат з постачання товару до пункту, позначеного після слова "франко" (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в ІНКОТЕРМС - 2010

Група Е	**Відвантаження**
EXW	Франко-завод (…назва місця)
Група F	**Основне перевезення не оплачене продавцем**
FCA	Франко-перевізник (… назва місця)
FAS	Франко вздовж борта судна (..назва порту відвантаж)

FOB	Франко-борт (…назва порту відвантаження)

Продовження таблиці 2.2

Група С	**Основне перевезення оплачене продавцем**
CFR	Вартість і фрахт (..назва порту призначення)
CIF	Вартість, страхування і фрахт (..назва порту призначення)
CIP	Фрахт/перевез. і страхув. оплачені до (..назва місця призначення)
CPT	Фрахт/перевез. оплачені до (..назва місця призначення)
Група D	**Доставка**
DAT	Постачання на терміналі
DAP	Постачання в пункті
DDP	Постачання з оплатою мита (… назва місця призначення)

Одинадцять термінів ІНКОТЕРМС-2010 розділені на дві групи:

1. Базисні умови постачання для будь-якого виду чи видів транспорту: EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP.

2. Базисні умови постачання для морського і внутрішнього водного транспорту: FAS, FOB, CFR, CIF.

Зміст базисних умов:

І. Група «Е» вимагає від продавця лише надати товар у розпорядження покупця на своїй власній території і тому він не несе жодних ризиків та втрат з доставки вантажу

1. **EXW** – "франко-завод (франко-склад) продавця". Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов'язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов'язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних процедур, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах "франко-перевізник" (FCA).

II. Група «F»-термінів вимагає від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Договори на цих умовах відносяться до договорів відправлення.

2. **FCA** – "франко-перевізник". Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізнику, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватись за будь-яким способом поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно до договору перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідне зберігання до цієї особи.

3. **FAS** – «вільно вздовж борту судна». За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари розміщені «вздовж судна» на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару.

4. **FOB** – "франко-борт" або "вільно на борту судна". Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на суднах-рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

III. Група «C»-термінів вимагає від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Договори на ціх умовах відносяться до відвантажувальних контрактів.

5. **CFR** – "вартість і фрахт". У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення.

Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець, однак, повинен забезпечити вільний вивіз вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

6. **CIF** – "вартість, страхування і фрахт". За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страхувальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

7. **CPT** – "перевезення оплачене до". На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка згідно з договором перевезення бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Продавець, однак, повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. **CIP** – "перевезення і страхування оплачені до". CIP має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

IV. Група «D»-термінів, згідно з якою продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні, або в межах країни імпорту, й повинен нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення. Договори на цих умовах відносяться до постачальних контрактів.

9. **DAT** – "постачання на терміналі" (назва місця призначення) означає, що продавець виконав свої зобов'язання тоді, коли товар, випущений в митному режимі експорту, доставлений ним в погоджений термінал вказаного місця призначення. Під терміном "термінал" розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад тощо. Умова DAT покладає

на продавця обов'язок нести усі витрати і ризики щодо транспортування товару і його розвантаження на терміналі, включаючи (де це знадобиться) будь-які експортні збори з країни призначення. Під словом "збори" у даному випадку розуміють відповідальність і ризики з проведення митного очищення, а також за сплату митних формальностей, митних зборів, податків та інших зборів.

10. **DAP** – "постачання в пункті" (назва місця призначення) означає, що продавець виконав своє зобов'язання щодо поставки, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в погоджене місце призначення. DAP покладає на продавця обов'язок по експортному митному очищенню товару.

11. **DDP** – "постачання з оплатою мита" (назва місця призначення) означає, що продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це знадобиться) будь-які імпортні збори в країні призначення. DDP не може застосовуватися, якщо продавець прямо або побічно не може забезпечити отримання імпортної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як ПДВ), це повинно бути чітко визначено в контракті купівлі-продажу. Тоді як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

Особливості міжнародних перевезень. Головне місце на ринку транспортних послуг посідають ***морські перевезення.*** Морський транспорт забезпечує перевезення 4/5 обсягу всього вантажу.

До особливостей перевезень морським транспортом відносяться:

– низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (у 2 рази нижче ніж на залізничному транспорті);

– мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого);

– практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів;

– велика вантажопідйомність;

– незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом);

– немає габаритних обмежень;

– продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.

При здійснені морських перевезень керуються, перш за все, багатосторонніми міжнародними договорами, які містять уніфіковані правила перевезень. Серед них: Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924 р.); Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957 р.); Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про цивільну юрисдикцію по справах про зіткнення суден (1952 р.); Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів (1967 р.); Міжнародна конвенція ООН про

морські перевезення вантажу (1978 р.); Афінська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу (1974 р.).

Головними питаннями двосторонніх міжнародних договорів, які сприяють розвитку комерційних та економічних відносин між державами є:

– проголошення принципу сприяння свободи торгового мореплавства та утримання від будь-яких дій, якими може бути завдана шкода нормальному розвиткові міжнародного судноплавства;

– регламентування визнання документів, що є на судні (це документи, що видані іншою договірною державою для підтвердження належності судна до певної держави);

– регулювання питань, які пов'язані з вантажем;

– регламентація питань комерційних угод, які укладаються між перевізниками договірних держав щодо надання транспортних послуг;

– виконання адміністративних, митних, санітарних, карантинних та інших формальностей, що діють у іноземних портах. Як правило, врегульовуються питання звільнення від податків на доходи та прибуток, що отримуються за морське перевезення судном однієї договірної держави у інший.

Серед нормативних актів України у сфері морських перевезень найважливішим є Кодекс торговельного мореплавства України.

На морському транспорті залежно від регулярності рейсу і форми договору існує дві форми організації перевезень: лінійна (регулярна) та трампова (нерегулярна).

Лінійна форма перевезень забезпечує регулярні перевезення між портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом. Перевезення організовуються на сталих географічних напрямках міжнародної торгівлі готовою промисловою продукцією, напівфабрикатами, продовольчими та іншими товарами.

Регулярні лінії бувають:

– односторонні (обслуговуються одним судновласником);

– спільні (обслуговуються кількома транспортними компаніями на основі угод між ними чи міжурядових угод, в яких врегульовані умови експлуатації відповідних ліній);

– конференційні, які діють на основі угод конференцій судновласницьких компаній. Конференція – це група, що складається з двох чи більше перевізників, які надають послуги щодо міжнародних лінійних перевезень вантажів на певному напрямку і мають домовленість про загальні тарифні ставки, права та обов'язки членів конференції та інші умови. Перевізники у своїх операціях керуються Кодексом поведінки лінійних конференцій, який розроблений відповідними органами ООН у 1974 р.

До переваг лінійного судноплавства належить завчасне приймання вантажу від відправника і зберігання його на своїх складах до приходу судна, дотримання строків розкладу, стабільні ціни, наявність широкої мережі агентів.

Обсяг послуг, який надається лінійними перевізниками, значно більший ніж у трамповому судноплавстві. Як правило, морські лінійні перевізники приймають на себе обов'язки сплачувати вартість навантаження та розвантаження. Перевезення оплачують вантажовідправники за ставками тарифу, які встановлюються перевізниками.

У трамповому судноплавстві судна експлуатуються на нерегулярній основі; без чіткого розкладу і спрямовуються судновласниками туди, де є попит на тоннаж. Транспортуються, як правило, масові вантажі, що перевозяться навалом чи наливом (деревина, вугілля, зерно, нафтопродукти тощо).

Договір морського перевезення (договір фрахтування судна) у трамповому судноплавстві укладається між морським перевізником (фрахтівником) та вантажовідправником або вантажоодержувачем (фрахтувальником) і має форму чартеру. При чартері для перевезення вантажу надається усе судно, його частини чи окремі приміщення. Звичайно, на практиці застосовують проформи чартерів, розроблені міжнародними морськими організаціями чи національними об'єднаннями судновласників. Проформи чартерів – це типові договори перевезення.

На основі проформ чартерів, що розробляються або перевізниками, або спеціалізованими організаціями, укладаються чартери на перевезення конкретних вантажів у певних напрямках. Розрізняють, зокрема, такі види чартеру: вугільний, лісовий, нафтовий. Це дає змогу враховувати специфіку перевезення окремих вантажів. За своїм змістом морський чартер є складним договором, який охоплює до шести десятків різних умов (порядок надання вантажу, розрахунки за фрахт та ін.)

Основні пункти чартерного договору: час і місце укладання чартеру; повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру); назва й опис судна; право заміни початково вказаного терміну; рід вантажу; місце завантаження та розвантаження; умови завантаження та розвантаження; порядок оплати фрахту; термін подачі судна; інші умови (льодове застереження, застереження за обставин непоборної сили тощо).

Умови проформ чартеру можуть змінюватися та доповнюватися сторонами, які, зокрема, використовують застереження. Питання відповідальності вирішують, звертаючись до норм Конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент.

Вартість перевезення вантажу трамповим судном визначається розміром фрахтової ставки, яка складається залежно від ринкової кон'юнктури та встановлюється судновласником.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент – документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. До морських транспортних документів також відносяться штурманська розписка, на основі якої виписується коносамент, завантажувальний ордер, морська накладна,

докова розписка, акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

Міжнародні залізничні перевезення мають простішу, порівняно з морським, міжнародну регламентацію. Справа в тому, що ризик перевезень залізницею менший, ніж перевезень морем. Навіть якщо відбудеться катастрофа на залізниці, товар може зберегтися повністю або частково; якщо ж судно потоне, то вантаж загине цілком.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх угод і регулюються залізничною накладною, яка є формою договору між товаровласником і перевізником.

Залежно від системи залізничного сполучення (вони можуть відрізнятися шириною колії, габаритами локомотивів, вагонів, умовами перевезень) регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) або Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС), або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна із цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає форму залізничної накладної.

У КОТІФ умови міжнародних залізничних перевезень пасажирів регулюються Єдиними правилами МПК, а вантажів – Єдиними правилами МВК, які діють тільки на певних залізницях, визначених учасниками Угоди. Норми КОТІФ встановлюють також найбільший розмір відповідальності залізниці у випадку незбереження вантажу. Він визначається у розрахункових одиницях Міжнародного валютного фонду. Збитки, заподіяні простроченням у доставці, відшкодовуються вантажовласнику у межах трикратних провізних платежів.

Норми УМВС та УМПС містять тарифи та правила перевезень.

Відповідно до УМВС укладання договору міжнародного перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту – за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачу, який представляє документ, що засвідчує його особу. Оскільки існує дві форми накладної, передбачені нормами КОТІФ та УМВС, при оформленні вантажів з країн СНД, які переміщуються територією інших європейських країн, накладна, складена відповідно до вимог УМВС, оформляється до прикордонної станції залізниці країни, що межує з СНД. На цій станції вона переоформляється у накладну, вимоги якої містить КОТІФ. Переоформлення накладної відбувається й на прикордонних станціях при відправленні товарів у країни СНД.

Відповідальність залізниці за незбереження вантажу настає за наявності вини перевізника, яку в передбачених УМВС випадках, повинен довести вантажовласник. На відміну від МВК, максимальну відповідальність в УМВС

не встановлено і відшкодування виплачується перевізником у межах дійсної вартості вантажу, вказаного відправником, або оголошеної його цінності, якщо таке оголошення було зроблено.

До переваг залізничного транспорту відносять: високу ефективність при перевезеннях на відстань більше 200 км; відносну дешевизну та менше забруднення навколишнього середовища порівняно з автомобільним транспортом; спроможність перевезення широкої номенклатури різних вантажів; незалежність від кліматичних умов; можливість доставки вантажів до підприємства із використанням під'їзних шляхів.

Міжнародні автомобільні перевезення регламентуються Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), підписаною в Женеві у 1956 р. (сьогодні вона діє у редакції 1978 р.), Конвенцією про шляховий рух (1968 р.), Конвенцією про дорожні знаки та сигнали (1968 р.), Європейською Угодою про загальні умови виконання міжнародних пасажирських перевезень автобусами (1970 р.), Угодою про міжнародні автомагістралі (1975 р.), Конвенцією про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу (1997 р.) тощо.

Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів була прийнята з метою уніфікації умов, що регулюють міжнародне перевезення вантажів автотранспортом, зокрема щодо документів, які застосовують для перевезення, а також відповідальності перевізника. Вона застосовується:

– до перевезень автомобілями, автомобілями-тягачами, причепами, напівпричепами тощо;

– до будь-якого оплатного договору перевезення вантажів, коли місце прийняття вантажу до перевезення та місце доставки вантажу знаходяться у різних державах, з яких хоч би одна є учасницею цієї Конвенції;

– до перевезень вантажів державами, урядовими установами й організаціями;

– до випадків, коли транспортний засіб з вантажем (без його вивантаження) здійснює частину шляху морем, залізницею, внутрішнім водним чи повітряним шляхом.

Згідно з КДПВ для здійснення автотранспортного перевезення укладається єдиний договір навіть у випадку його реалізації кількома перевізниками. Послідовні перевізники мають право укладати угоди між собою. Але умови цих угод не повинні відхилятися від положень єдиного договору та зазначеної Конвенції.

Договір перевезення вантажу автотранспортом підтверджується накладною на перевезення вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу перевізником, але не вважається товаророзпорядчим документом. Накладну підписують відправник та перевізник.

Якщо до перевезення подається різноманітний або поділений на партії вантаж, чи перевезення здійснюють різні транспортні засоби, як продавець, так

і перевізник мають право вимагати окрему накладну на кожний транспортний засіб, кожен вид чи окрему партію вантажу. До автотранспортної накладної відправник додає необхідні документи.

Здійснення автомобільних перевезень оплачується за тарифом з розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані. Передбачено також надбавки, знижки та штрафи відповідно до встановленої плати (тарифу).

Митний режим при перетині кордонів європейських держав автотранспортом регулює Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (міжнародного дорожнього перевезення).

Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами: можливість забезпечити швидку та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення; доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження; велика мобільність перевезень; висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань (до 200 км); ритмічність перевезення вантажів; залежність від дорожньої мережі; складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Міжнародні повітряні перевезення регулюють декілька багатосторонніх договорів: Чиказька конвенція 1944 р., яка встановила, що регулярне здійснення повітряних перевезень в іншу країну неможливе без спеціального дозволу тієї країни; Токійська конвенція 1963 р. про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна; Монреальська конвенція 1971 р. про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації; Гаазька конвенція 1971 р. про припинення незаконного захоплення повітряних суден; Конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень 1929 р., яка є основною міжнародною угодою, що визначає умови повітряних перевезень пасажирів і вантажів. Її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 р. та гватемальський протокол 1971 р.

В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються багатосторонніми, двосторонніми договорами про повітряне обслуговування, а також Повітряним кодексом України.

Договір перевезення вантажу оформляється складанням авіа-накладної, яка також виконує функцію товаророзпорядчого документа і митної декларації.

Вантажовідправник може розпорядитися вантажем до його доставки одержувачу, якщо пред'явить свій екземпляр перевізного документа та сплатить всі витрати по перевезенню; визначати порядок видачі вантажу в місці призначення; може оголошувати цінність вантажу й багажу при пред'явленні їх до перевезення.

У свою чергу, вантажоодержувач має право вимагати від перевізника передання вантажу та перевізних документів після прибуття їх до місця призначення, сплати відповідних зборів та виконання інших вимог, вказаних у перевізному документі; примусово здійснювати права від свого імені, а також,

діючи в інтересах іншої особи, за умови виконання усіх зобов'язань вантажовідправником за договором перевезення.

Плата за провіз вантажу авіатранспортом залежить від ваги вантажу, виду товару, кількості одиниць вантажу (наприклад, кількість контейнерів).

Вантажні тарифи поділяються на такі види:

- основні – це тарифи, які встановлюються за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення;
- класові тарифи, які застосовуються для перевезення вантажів певного виду;
- спеціальні тарифи – це пільгові вантажні тарифи і зі знижкою, які застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку і узгоджуються між авіакомпаніями, що спільно експлуатують дану авіалінію.

Авіаперевезення характеризуються такими рисами: забезпечення високої швидкості доставки та збереження вантажу в дорозі; скорочення шляху; можливість перевезення вантажу в труднодоступні райони; високі витрати щодо доставки; узгодження маршрутів міжнародних перевезень авіакомпаніями різних країн.

Міжнародні транспортні коридори. Важливим елементом процесу глобалізації торговельних і транспортних ринків є організація міжнародних транспортних коридорів (МТК).

Поняття «міжнародний транспортний коридор» трактується Робочою групою Європейської комісії з проблем розвитку транспортних коридорів, як наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або віддалених на багато кілометрів, але орієнтованих в одному загальному напрямку.

В українських офіційних документах міжнародним транспортним коридором вважається комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства [25, с. 156].

Основні функції сучасних МТК – доставка вантажів найкоротшим шляхом і максимально швидко. При цьому виконуються і такі операції як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, обробка, пакування, сортування тощо. Для успішного вирішення цих задач необхідна наявність розвинутої транспортної інфраструктури: автомобільних, залізничних шляхів; комплексів по перевалці, обробці вантажів, водних і повітряних шляхів,

залізничних станцій, портів, терміналів, під'їзних шляхів, ремонтних підприємств, сфери послуг.

Особливо важливу роль в системі МТК відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, яка акумулює і передає інформацію про наявність вантажу, потреби у транспортних засобах, дозволяє контролювати строки проходження вантажів та їх збереженість.

Ідея міжнародних торговельних шляхів, які дозволяли б швидко, а значить і вигідно, доставляти вантажі від місця виробництва до місця споживання виникла ще у стародавньому світі. Одними з перших були загальновідомі торговельні шляхи "з варяг у греки" та "Великий шовковий шлях".

Сучасний етап розвитку МТК розпочинається з середини 80-х років XX ст., коли тенденція збільшення товарообміну між країнами Західної Європи і Азіатсько-Тихоокеанському району набула стійкого характеру.

Висуваються інтеграційні ініціативи, спрямовані на створення єдиного економічного простору у межах Старого світу для вільного руху товарів, капіталів і послуг. Набула поширення ідея розробки загальноєвропейської транспортної політики.

Ця ідея з початку була втілена в концепції трансєвропейських транспортних осей (Декларація комітету міністрів транспорту ЄЕС, 1983 р.), потім – інтермодальних транспортних мостів (Перша Загальноєвропейська конференція з транспорту, Прага, 1991 р.), міжнародних транспортних коридорів (Друга Загальноєвропейська конференція з транспорту, Кріт, 1994 р. та Третя Загальноєвропейська транспортна конференція, 1997 р., Гельсінкі). На Другій так званій Крітській конференції були визначені дев'ять пріоритетних транспортних коридорів (система Критських коридорів) в напрямах захід – схід та північ – південь Європи, будівництво яких було оцінено в 50 млрд. екю зі строком завершення проекту до 2010 р., а на Третій Конференції, внаслідок лобі балканських країн щодо створення кращого зв'язку між Західною Європою і Балканами, був приєднаний до мережі десятий коридор.

МТК № 1. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 995 км. **Маршрут:** Гельсінкі (Фінляндія) – Таллінн (Естонія) – Рига (Латвія) – Каунас, Клайпеда (Литва) – Варшава, Гданськ (Польща) – Калінінград (Росія).

МТК № 2. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 1830 км. **Маршрут**: Берлін (Німеччина) – Познань, Варшава (Польща) – Брест, Мінськ, Смоленськ (Білорусія) – Москва, Нижній Новгород (Росія).

МТК № 3. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 1640 км. **Маршрут**: Берлін, Дрезден (Німеччина) – Вроцлав, Катовіце, Краків (Польща) – Львів, Київ (Україна).

МТК № 4. Зв'язок ЄС – Південно-Східна Європа. **Протяжність:** автодорога; залізниця; пороми по Дунаю; аеропорти; порти; комбінований транспорт. Загальна довжина: 3258 км. **Маршрут:** Берлін, Дрезден, Нюрнберг

(Німеччина) – Прага, Брно (Чехія) – Відень (залізниця) (Австрія) – Братислава (Словаччина) – Дьйор, Будапешт (Угорщина) – Арад, Крайова, Бухарест, Констанца (Румунія) – Софія, Пловдив (Болгарія) – Салоніки (Греція) – Стамбул (Туреччина).

МТК № 5. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 1600 км. **Маршрут:** Венеція, Трієст (Італія) – Копер, Любляна, Марібор (Словенія) – Будапешт (Угорщина) – Ужгород, Львів, Київ (Україна) – Братислава, Зіліна, Кошице (Словаччина) – Рієка, Загреб, Осієк (Хорватія) – Плоце, Сараєво (Боснія - Герцеговина).

МТК № 6. Протяжність: автодорога; залізниця; зв'язок з коридором № 5; комбінований транспорт. Загальна довжина: 1800 км. **Маршрут:** Гданськ, Торен, Познань, Грудзязь, Варшава, (Польща) – Зіліна (Словаччина).

МТК № 7. Протяжність: маршрут спуску по Дунаю від Німеччини до Чорного моря; з'єднаний з Північним морем через Рейн і Майн. Довжина: 1600 км. **Маршрут**: Німеччина – Австрія – Братислава (Словакія) – Угорщина – Хорватія – Сербія – Рузі, Лом (Болгарія) – Молдова – Україна – Констанца (Румунія)

МТК № 8. Протяжність: автодорога; залізниця; комбінований транспорт в Бітолі. Довжина: 1300 км. **Маршрут:** Дуррес, Тирана (Албанія) – Скопле, Бітола (Македонія) – Софія, Димитровград, Буграс, Варна (Болгарія).

МТК №9. Протяжність: автодорога; залізниця. Загальна довжина: 6500 км. **Маршрут:** Гельсінкі (Фінляндія) – Виборг, Санкт-Петербург, Псков, Москва Калінінград (Росія) – Київ, Любашівка, Одеса (Україна) – Кишинеу (Молдова) – Бухарест (Румунія) – Вільнюс, Каунас, Клайпеда (Литва) – Мінськ (Білорусь) – Олександропіль (Греція) – Димитровград, Ормен (Болгарія).

МТК №10. Протяжність: автодорога; залізниця. Довжина: 2360 км. **Маршрут:** Зальцбург, Грац (Австрія) – Загреб (Хорватія) – Белград, Низ – Велес, Салоніки – Бітола (Македонія) – Любляна, Марібор (Словенія) – Будапешт (Угорщина) – Белград (Сербія) – Нови Сад – Ніш – Софія (коридор № 4 – Стамбул) (Болгарія) – Велес, Флоріна, Віа Егнатія.

Згідно з Постановою КМУ № 1512 від 16 грудня 1996 р. "Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів" визначено транспортні коридори України, які включаються як складова частина мережі міжнародних транспортних коридорів. Це – чотири (Крітські) міжнародні транспортні коридори [http://www.mintrans.gov.ua/]:

1) **МТК № 3**: його маршрут по Україні **залізничним** транспортом (694 км) проходить від державного кордону з Польщею до Києва, через Львів, Тернопіль, Хмельницький, Жмеринку, Фастів, **автомобільним** транспортом – від Краківця до Києва через Львів, Рівне та Житомир (617 км).

Залізничний маршрут цього транспортного коридору повністю електрифікований, двоколійний і обладнаний пристроями автоблокування (648

км). Існуюча залізнична інфраструктура коридору за більшістю показників, відповідає загальноєвропейським вимогам.

В 2003 р. на станції Мостиська II Львівської залізниці введено в дію коліперевідний пристрій для автоматичної зміни колісних пар системи SUW 2000 для переходу з національної колії 1520 мм на європейську 1435 мм.

Для забезпечення автомобільного маршруту в 2002 р. за кошти ЄС побудовано мостовий перехід через річку Західний Буг на українсько-польському державному кордоні. Побудований і діє відповідно до європейських стандартів автомобільний пункт пропуску Краковець.

В районі пункту пропуску «Ягодин» створений залізничний термінал, а в Раві-Руській спільними зусиллями України та Польщі, за участю приватного капіталу, створений транспортно-складський комплекс.

В рамках реалізації проекту TACIS здійснюється підготовка до реконструкції міжнародних пунктів пропуску на україно-польському кордоні «Ягодин-Дорогуськ», «Рава-Русская-Хребенне», а також пункт пропуску «Ужгород-Вишнє Нємєцьке» на україно-словацькому кордоні;

2) МТК № 5: маршрут **залізничним** транспортом (266 км): державний кордон з Угорщиною, Словаччиною – Чоп – Львів; **автомобільним** транспортом (338,7 км): Косини – Чоп – Стрий – Львів.

Відгалуження 5а: автомобільним транспортом (47,2 км): Сторожниця – Ужгород – Мукачево.

Існуюча інфраструктура транспортного коридору є повністю електрифікована, двоколійна і обладнана пристроями автоблокування, за більшістю показників, відповідає загальноєвропейським вимогам.

У рамках спільного з ЄБРР інвестиційного проекту відбувається ремонту автомобільної дороги Київ – Чоп;

3) МТК №7: маршрут по р. Дунай (70 км). Вантажопотоки цього транспортного коридору обслуговують Ізмаїльський та Ренійський морські торговельні порти.

Ізмаїльський порт може приймати морські вантажні судна (в/п до 10 тис. т.) та річкові судна (в/п до 5 тис. т.). Він оснащений сучасним обладнанням, перевантажувальними машинами та механізмами, які дозволяють обробляти навалочні, насипні, тарно-штучні та контейнерні вантажі. Проектна потужність порту розрахована на переробку 8 млн. т. вантажів на рік.

Ренійський порт має потужність 14,5 млн. т. Він обробляє будь-які судна, осадка яких дозволяє пройти Сулинський канал та головний судноплавний хід “Дунай – Чорне море” гирлом Бистре, що з`єднують Дунай з Чорним морем.

Порт має 3 вантажних райони, нафторайон та поромний комплекс. На 39 спеціалізованих причалах порту здійснюється перевантаження всіх видів вантажів, в тому числі генеральних, навалочних, наливних, насипних, великовагових, негабаритних та контейнерів (планується). Площа критих складів складає 30 тис. кв.м та відкритих – 195 тис. кв.м.;

4) **МТК № 9**: маршрут **залізничним** транспортом (14965 км): державний кордон з Білоруссю – Чернігів – Київ – Козятин – Жмеринка – Роздільна – Кучурган – державний кордон з Молдовою; **автомобільним** транспортом (996,1): Нові Яриловичи – Чернігів – Київ – Любашівка – Платонове.

Відгалуження 9а (152,4 км): Роздільна – Одеса – Ізмаїл, з перспективною лінією Ізмаїл – Рені, далі на Румунію (залізничним транспортом), автомобільним – Любашівка – Одеса;

Відгалуження 9б (242,4 км): залізничним транспортом – Ніжин – Конотоп – Хутір Михайлівський – державний кордон з Росією, далі на Москву.

Існуюча інфраструктура транспортного коридору повністю електрифікована, двоколійна і обладнана пристроями автоблокування, за більшістю показників відповідає загальноєвропейським вимогам.

Важливе місце в мережі міжнародних транспортних коридорів займає **МТК Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА)**, який відновлює стародавній «шовковий шлях». Маршрут починається в порту Ляньюнган у Китаї, далі іде через прикордонний перехід Дружба в Казахстані, Узбекистан, Туркменістан, Азербайджан і закінчується в порту Поті (Грузія). З використанням морської ділянки Поті – Іллічівськ напрям виходить на Україну і далі на європейські країни, обминаючи територію Росії.

Створення цього МТК почалося в 90-х р. XX ст. У травні 1993 р. в Брюсселі на міжнародній конференції під керівництвом ЄС Грузія, Вірменія, Азербайджан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Казахстан і Узбекистан домовилися забезпечити виконання програми ЄС, спрямованої на розвиток транспортного коридору з Західної Європи через Чорне море, Кавказ, Каспійське море в Центральну Азію. Програма ТРАСЕКА була розроблена як один із компонентів міждержавної програми Tacis. У 1996 р. на конференції в Афінах до програми ТРАСЕКА було включено Україну і Монголію, потім Молдову, в 2002 р. – Болгарію, Румунію і Туреччину, в 2005 р. – Іран і Афганістан. Ця програма ставила за мету:

- підтримку політичної та економічної незалежності держав СНД шляхом їх виходу на європейський та світових ринок через альтернативні транспортні маршрути;
- розвиток регіонального співробітництва між країнами-учасницями;
- використання проекту для залучення міжнародних фінансових інститутів та приватних інвесторів;
- створення важелів необхідних для розвитку коридору ТРАСЕКА, як альтернативи північному Транссибірському маршруту;
- приєднання коридору ТРАСЕКА до європейських транспортних мереж.

Сьогодні ТРАСЕКА – це також Міжурядова Комісія із зареєстрованою в ООН Основною багатосторонньою угодою (ОБУ) про міжнародний транспорт щодо розвитку коридору Європа-Кавказ-Азія, метою якої є:

– розвиток економічних відносин, торгівлі та транспортного сполучення в регіонах Європи, Чорного моря, Кавказу, Каспійського моря і Азії;

– сприяння доступу на міжнародний ринок автомобільного, повітряного та залізничного транспорту, а також торговельного судноплавства;

– забезпечення міжнародних перевезень вантажів та пасажирів, а також міжнародних перевезень вуглеводень;

– вирішення питань щодо постачання каспійської нафти;

– забезпечення безпеки перевезень, збереження вантажів та охорони навколишнього середовища;

– створення рівних умов конкуренції транспортних операцій.

За останні роки реалізації програми ТРАСЕКА в 10 разів збільшився товаропотік на трасі Європа – Азія. Участь України в МТК Європа-Кавказ-Азія пов'язана з чорноморською трасою, що з'єднує Україну і Грузію і є однією із найважливіших ланок. З 1996 р. тут діє автомобільна, а з 1999 р. залізнична поромна переправа Іллічівськ – Поті, яка створена за ініціативою України. Це дало можливість після підписання тристоронньої угоди між Грузією, Україною і Болгарією відкрити регулярне залізничне поромне сполучення на лінії Поті-Іллічівськ-Варна. В 2004 р. почала діяти залізнична поромна переправа Іллічівськ-Деренжі (Туреччина) [25, с.160].

Україна також є учасницею **МТК Гданськ - Одеса** (Балтійське море – Чорне море). Маршрут: Гданськ – Варшава – Люблін – Ягодін – Ковель – Рівно – Шепетівка – Козятін – Вапнярка – Роздільна – Одеса.

У функціонуванні цього МТК зацікавлені як Польща, так і Україна. Його довжина становить 1514 км залізничним і 961 км автошляхами. Значення цього шляху полягає в тому, що значно скорочується транспортування вантажів із країн Північної і Західної Європи до Ближнього Сходу та Північної Африки і навпаки. Скорочення відстані і перевезень порівняно з морським маршрутом навколо європейського континенту становить від 2000 до 3500 км. МТК забезпечує мінімальну відстань перевезень з країн Балтії до Кавказького регіону і Центральної Азії.

У сполученні Гданськ – Одеса першочергового значення набуватимуть комбіновані перевезення цінних вантажів, тому найголовнішими критеріями для коридору є їхні строки і збереженість.

Розвиток транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямком розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. Так, відповідно до постанови КМУ «Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів України на 2006-2010 роки» від 12.04.2006 р. № 496 запропоновано комплекс заходів з розбудови транспортно-дорожньої інфраструктури національної транспортної мережі та міжнародних транспортних коридорів, поліпшення її стану та збільшення пропускної спроможності, вдосконалення технології міжнародних перевезень, спрямованих на забезпечення реалізації основних напрямів державної політики щодо: приведення стану вітчизняної мережі у відповідність до норм і стандартів ЄС і інтеграції транспортної системи України до європейської; залучення

транзитних потоків країн Європи та Азії через територію України; збільшення надходжень до державного бюджету від експорту транспортних послуг [25, с.161].

10.3. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних контрактів

Основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод. Головною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт. Він визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції.

При складанні контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов (ВФУ) угоди, які регулюють розрахунки між контрагентами. Від них залежить ефективність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків. Тому контрагенти повинні слідкувати за станом міжнародних валютних ринків, за коливанням валютних курсів, за валютно-фінансовим станом свого контрагента.

При визначенні ВФУ контрактів, як правило, виявляється протилежність інтересів контрагентів. Експортер, після відвантаження товару, прагне отримати максимальну суму валюти у найкоротший термін, одержати від імпортера відповідні гарантії щодо забезпечення платежу. Імпортер зацікавлений скоріше отримати товар, сплатити найменшу суму валюти, максимально відтягнути платіж до моменту його кінцевої реалізації (домогтися від експортера надання комерційного кредиту).

Вибір ВФУ контракту залежить від характеру економічних та політичних відносин між країнами; наявності або відсутності міждержавних угод; кон'юнктури ринку та перспектив його розвитку; співвідношення сил контрагентів; традицій та звичаїв торгівлі даним товаром; швидкості та гарантій отримання платежу; суми витрат, яка пов'язана з проведенням платежу через банк; норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини.

Якщо укладенню зовнішньоторговельного контракту попереджує міждержавна угода (наприклад, про порядок поставки та проведення платежів), яка має загальні валютно-фінансові умови, то в контракті слід посилатися на неї. Це дозволяє справедливо вирішувати суперечки, що можуть виникнути в ході виконання контракту.

До основних елементів ВФУ відносяться:

– валюта ціни та спосіб визначення ціни;

– валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;

– умови розрахунків;

– форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватись.

Від правильного вибору ***валюти ціни та валюти платежу*** залежить валютна рентабельність контракту.

Валютою ціни є валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. На вибір валюти ціни впливають вид товару, фактори, що діють на міжнародні розрахунки, у тому числі міждержавні умови, міжнародні традиції. Ціна товару може встановлюватись у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни-експортера, країни-імпортера або третьої країни.

Валютою платежу є валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера) за поставлений товар.

Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж – у валюті країни-імпортера.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (наприклад, на базі СДР або за ринковим курсом валют).

До умов перерахунку, які встановлюються в контракті, відносяться:

– курс відповідного типу платіжного засобу (курс телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них, поштового переказу);

– курс перерахунку: звичайно, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку;

– час перерахунку валют (розрахунки здійснюються за поточним курсом валюти – частіше всього за ринковим курсом за день до платежу чи за 2-3 дні, що передують дню платежу або на день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни).

Важливою умовою зовнішньоторговельної угоди є ціна товару, яка визначається у розділі "Ціна та загальна вартість договору (контракту)". У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданої послуги), які постачаються згідно з контрактом (крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта платежів. Отже, ***контрактна ціна*** – це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

Контрактні ціни визначаються контрагентами на договірних засадах із урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, що діють на відповідних ринках у період укладання зовнішньоекономічного договору.

В окремих випадках контрактні ціни на певні товари визначаються суб'єктами ЗЕД відповідно до ***індикативних цін.*** У таких випадках контрактна ціна не повинна бути нижча за індикативну. Індикативними вважаються ціни на

товари, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків. Формування індикативних цін відбувається за декількома основними напрямками залежно від виду товару та режиму його експорту з України (імпорту в Україну). Так, індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари, для експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгове розслідування чи процедури в Україні або за її межами, установлено режим квотування, ліцензування, спеціальні режими, а також для яких застосовуються спеціальні імпортні процедури (при проведенні міжнародних торгів або аналогічних їм процедур).

При укладенні контракту обов'язково обумовлюють ***спосіб фіксації ціни.*** Залежно від характеру зовнішньоекономічної угоди ціна договору може бути зафіксована: у момент укладання контракту; протягом реалізації контракту; до моменту завершення виконання контракту.

Залежно від способу фіксації ціни розрізняють види цін: тверду (стабільну, фіксовану, гарантовану); рухливу; ковзаючу; з наступною фіксацією.

Тверда ціна встановлюється у момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

Рухлива ціна – це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться. При встановленні рухливої ціни в контракт вноситься застереження, що передбачає зміну ціни, зафіксованої в контракті, залежно від підвищення або зниження ціни на ринку до моменту виконання угоди.

Ковзаюча ціна встановлюється у момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

Установлення ***ціни з наступною фіксацією*** передбачає, що при укладанні контракту в ньому вказується базисна ціна, але одночасно робиться застереження, згідно з яким базисна ціна зміниться у випадку, якщо до моменту виконання угоди виникне зміна цін на ринку на аналогічний товар. Отже, ціна з наступною фіксацією встановлюється у процесі виконання контракту. У контракті визначається тільки момент фіксації та принцип визначення рівня ціни.

При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані різні ***види знижок***: проста, бонусна, прогресивна, дилерська, сезонна, прихована та ін.

У розділі зовнішньоторговельного контракту „Умови платежу" визначаються спосіб, порядок і строки оплати вартості товару, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Вибір ***умов платежу*** залежить від сили партнерів на ринку. Партнерами обговорюється:

– коли необхідно здійснювати платіж: до, у момент чи після поставки товару;

– у який спосіб має бути здійснено платіж, тобто форма розрахунків, умови банківського переказу (авансового платежу) або умови документарного акредитива чи інкасо;

– умови щодо гарантії, якщо вона є або коли необхідна (вид гарантії: за вимогою, умовна), строк дії гарантії, можливість змін умов договору без зміни гарантії;

– яка із сторін бере на себе витрати з оплати послуг банка-кореспондента;

– де повинен бути здійснений платіж (на міжнародні розрахунки суттєво впливає валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах у країнах є значні обмеження, то ефективне проведення розрахунків неможливе).

Отже, при проведенні зовнішньоторговельних операцій важливим є правильним вибір ***форм розрахунків.*** Це дає змогу контрагентам зменшувати витрати та ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом. Під формами платежу (розрахунків) розуміють врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями – Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки). Міжнародні розрахунки, що мають документарний характер, означають, що здійснюються вони на основі фінансових та комерційних документів. Це робить дані розрахунки надійними.

На вибір тієї чи іншої форми розрахунку впливають такі фактори: вид товару (наприклад, форми розрахунків відрізняються залежно від поставок: технічного обладнання, продовольчої групи товарів або медикаментів); термін поставки; наявність кредитної угоди; платоспроможність і ділова репутація контрагента; характер компромісу між контрагентами; можливості банку, його надійність.

У міжнародній практиці найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу та оплати в розстрочку.

В зовнішньоторговельних контрактах велика увага приділяється ***валютним застереженням,*** тобто спеціальним умовам, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. При цьому методі валюта платежу ставиться в залежність від стійкішої валюти застереження. Іншими словами, відповідно до валютних застережень сума платежу підлягає перегляду

пропорційно зміні курсу валюти платежу відносно валюти ціни або іншої стабільної валюти, тобто валюти застереження.

Валютно-фінансові умови залежно від виду контракту мають специфічні особливості. В якості прикладу розглянемо деякі види контрактів.

Особливості ВФУ бартерних контрактів. Товарообмінна (бартерна) операція у галузі зовнішньоекономічної діяльності – це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між національним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формах.

Бартер відноситься до валютоекономних форм угод. Використовуючи бартер, контрагенти прагнуть пом'якшити проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків.

Оцінка товарів за бартерними договорами здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій. Умовою еквівалентного обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються партнерами на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення контрактів. В окремих випадках контрактні ціни можуть визначатися відповідно до індикативних цін.

Сутність умов розрахунків полягає в тому, що продаж товару передбачає не одержання іноземної валюти, а придбання в обмін на певну кількість якого-небудь товару рівного за вартістю іншого товару. Валюта за бартерною угодою не грає самостійної ролі та застосовується як засіб для досягнення головної мети – обмін товарів за установленими коефіцієнтами.

Умови щодо цін, які установлюються на товари, що обмінюються, відображають у розділі „Ціна та загальна вартість договору". У ньому зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються та експортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Особливості ВФУ за контраками на переробку давальницької сировини. Давальницькою сировиною вважається сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезення до іншої країни.

Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої її вироблено, ввезена іноземним замовником на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

Операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах являє собою операцію з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезення на митну територію України (чи закупівля іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезення її за межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. Інакше кажучи, давальницька операція – це поставка однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх наступної переробки в країні торговельного партнера та зворотна поставка готових виробів в країну першого експорту.

До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки складає не менше 20% від загальної вартості готової продукції.

У контракті на переробку давальницької сировини у межах валютно-фінансових умов потрібно визначити:

– заставну вартість давальницької сировини;

– контрактну вартість готової продукції. Вона повинна бути не меншою, ніж сума митної вартості давальницької сировини, що вивозиться (ввозиться), плюс сума коштів, які підлягають сплаті за переробку цієї сировини, плюс сума транспортних витрат;

– варіант розрахунку за виготовлення готової продукції (грошова оплата, частина давальницької сировини чи готової продукції або оплата у комбінованій формі шляхом використання трьох форм одночасно);

– умови повернення готової продукції або коштів за її реалізацію.

Особливості ВФУ за контрактами на поставку комплектного обладнання. Їх особливістю є застосування складних методів розрахунку цін:

– установлення цін на кожну частину поставки (часткові постачання) у момент підписання контракту (базисні ціни);

– коригування цін з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту;

Для комплектного обладнання оцінка витрат виробництва здійснюється за трьома складовими: вартість виробництва машин, обладнання та матеріалів; витрати на інженерно-консультаційні послуги; витрати на здійснювання будівельних робіт.

Розподіл вартості компонентів угоди всередині контракту робить постачальник. Як правило, використовується метод калькуляції реальних витрат. Він передбачає узгодження вартості обладнання та наданих послуг із

замовником до укладання контракту. Постачальник ознайомлює покупця з розрахунками цін на обладнання, розцінками погодинної оплати праці фахівців, техніків, монтажників, які беруть участь у здійсненні поставок обладнання.

Особлива увага приділяється фінансовим умовам надання інжинірингових послуг: методам розрахунку винагороди консультанта, винагороди субконсультантів, валюті, місцю платежу, оподаткуванню.

Методи розрахунку винагороди консультанта. Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (зарплата технічного персоналу, витрати, пов'язані з адміністративним і канцелярським персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання, конторські приміщення, податки, інші загальні витрати) і відповідний чистий доход консультанта. Витрати, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на більш пізній стадії внести зміни в положення, що стосуються витрат. Витрати розраховуються на основі одного або сполучення двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (причому можуть існувати й інші методи): час, вартість робочої сили, помножена на накладні витрати, плюс прямі витрати; одноразова (паушальна) сума; відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта; вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода; попередній гонорар.

Валюта, місце платежу й обмінні курси. Платежі консультанту здійснюються у валюті, погодженій сторонами, або у декількох валютах.

Оскільки важливо знати, де повинен здійснюватись платіж (зокрема через валютні обмеження), сторонам варто вказати в договорі місце платежу, наприклад назву й адресу банків, де буде виконуватись платіж.

Сторонам варто розглянути питання про обмінні курси в договорі і, якщо виникає необхідність, виразити вартість однієї валюти в іншій валюті з метою виплати консультанту винагороди чи покриття витрат; передбачити вибір використовуваного обмінного курсу чи узгодити застосовуваний обмінний курс; їм слід також домовитися щодо особи, що приймає на себе ризик, пов'язаний зі зміною обмінних курсів і коректуванням з урахуванням розходжень обмінних курсів.

Оподаткування, інші збори і мита. У договорі розглядаються питання, що стосуються податків і зборів: які податки і збори повинні бути сплачені, яка сторона повинна їх сплатити; недопущення подвійного оподаткування; звільнення від сплати податків; податки з обороту, наприклад податки на додану вартість і податки на прибуток; податки з доходів корпорацій; податки з особистого доходу й окремі місцеві податки.

Основними формами розрахунків на комплектне обладнання є: інкасо, акредитив, банківський переказ, розрахунки з використанням векселів. Застосовується також поєднання в одному контракті різних форм розрахунків.

Основними способами платежу є: готівковий, з авансом, у кредит.

У контрактах на велике дороге обладнання, найчастіше використовують платіж у комбінованій формі, шляхом поєднання усіх трьох способів.

Особливості ВФУ у ліцензійних угодах. Одним з найважливіших і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі – це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержаного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховуються всі витрати на придбання ліцензії: її ціна, витрати, пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

На рівень ціни ліцензії впливає безліч чинників технічного, економічного і правового характеру, до яких відносяться:

– можливий прибуток, що може одержати ліцензіат від використання технології;

– витрати на створення технології (витрати на НДДКР і освоєння виробництва);

– упущена вигода, тобто втрати, пов'язані з неотриманням прибутку від самостійного застосування технології;

– витрати, що виникають при передачі технології (витрати на відрядження фахівців для практичного ознайомлення і навчання використанню нової техніки, надання технологічної допомоги, проведення пусконалагоджувальних робіт);

– витрати на одержання такої ж чи аналогічної технології від альтернативного постачальника;

– потенційні витрати від самостійної розробки технології покупцем;

– витрати, пов'язані з порушенням патентних прав і прав інтелектуальної власності.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони підрозділяються на дві групи.

До першої групи належать винагороди, розмір яких розраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи належать винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь установлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

В умовах платежу обумовлюється порядок сплати ліцензійної винагороди, а саме: валюта платежу з включенням валютного застереження, форма розрахунку, база для обчислення вартості продукції, що випускається, чи вартості продажів і порядок їх обчислення.

Особливості ВФУ договору на умовах підряду. Договір підряду використовується у міжнародних угодах, які пов'язані з наданням найрізноманітніших видів послуг та виконанням різних робіт. Конкретними об'єктами договору підряду можуть бути: економічні обґрунтування; консультаційні та інформаційні послуги; маркетингові дослідження та рекламні роботи; виготовлення товарів за спеціальним замовленням; будівельні та монтажні роботи.

У підрядних контрактах можуть застосовуватись такі види цін: ціни на окремі частини робіт; глобальні ціни (ціни за виконання усього комплексу зобов'язань); середні одиничні розцінки; ціна за системою „вартість + винагорода".

Договори на умовах підряду включають у себе різні види поставок робіт та відповідних їм платежів. Таким чином, платіжні умови цих контрактів складаються ніби з кількох платіжних умов звичайних контрактів.

У цілому умовна схема умов платежу і форм розрахунків може мати такий вигляд:

1. Авансовий платіж (як правило, 10-15% вартості договору) здійснюється шляхом банківського переказу. У деяких випадках авансовий платіж може бути здійснений і за акредитивом проти розписки підрядника та\або гарантії повернення авансового платежу. Одержання авансового платежу є найбільш вигідним. У всіх випадках замовник має право вимагати надання банківської гарантії повернення авансового платежу.

2. Підготовчі або проектні роботи звичайно оплачуються за фактичним виконанням проти рахунків підрядчика і документа, що підтверджує виконання робіт.

Для оплати використовується інкасова форма розрахунків, рідше – акредитив, хоча він є вигіднішим. При використанні інкасо доцільно вимагати надання замовником банківської гарантії для забезпечення платежів.

3. Поставка устаткування оплачується, як правило, за акредитивами.

До особливостей контракту на умовах підряду слід віднести забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями. До них відносяться:

– банківська гарантія серйозності комерційної пропозиції, яка надається замовнику підрядником і складає 1-3% загальної суми контракту;

– банківська гарантія належного виконання зобов'язань, яка надається замовнику під час підписання контракту, складає близько 10% загальної суми контракту;

– банківська гарантія замовнику про належне використання авансу, яка надається підрядником на повну суму авансу;

– гарантії платежів замовника підряднику. Це є платежі готівкою з безвідкличних підтверджених акредитивів;

– гарантії платежів за кредитом, що надається. Це є тратти, з їх авалюванням великим банком країни замовника.

Особливості ВФУ при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування. ***Договір лізингу.*** Лізингові операції близькі до кредитних операцій. Але вони відрізняються від кредиту тим, що після закінчення строку лізингу та сплати усієї обумовленої суми контракту, об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця, якщо за контрактом не передбачається інше, тобто не передбачається викуп об'єкта лізингу за залишковою вартістю або передача у власність лізингоотримувачу. При цьому варто пам'ятати, що при кредитуванні банк залишає за собою право власності на об'єкт.

При лізингу контракт укладається на повну вартість обладнання, транспортних засобів тощо і лізингові платежі починаються після їх постачання лізингоотримувачу (орендарю) або пізніше. Таким чином, лізинг припускає відразу 100% кредитування, а при довгостроковому кредитуванні для купівлі устаткування підприємство сплачує аванс за рахунок власних коштів, який складає 15-20% вартості контракту.

Лізингова угода надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Лізингові платежі не мають обмежених термінів (бувають щомісячними, щоквартальними) і розміри погашення (суми платежів бувають різні). Ставка може бути фіксованою або плаваючою. В окремих випадках погашення відбувається після одержання виручки від реалізації товарів, які зроблені на устаткуванні, взятому в лізинг, а іноді може бути компенсоване зустрічною поставкою, що дозволяє оновити виробничі фонди.

Лізингові платежі здійснюються із суми прибутку, одержаного від використання устаткування і відносяться на витрати виробництва. Вони не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою, та зменшують оподатковуваний прибуток орендаря.

Сума лізингових платежів фіксується під час підписання договору. Вона не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотка для довгострокового кредитування.

До складу лізингових платежів входять: сума відшкодування частки вартості об'єкта лізингу, яка амортизується протягом строку внесення лізингового платежу; сума, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит на придбання майна за договором лізингу; винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно; відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем; інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

При здійсненні лізингових угод лізингоотримувач одержує податкові пільги країни-лізингодавця.

Залежно від виду лізингу в контракті фіксуються різні платіжні умови.

Платіжні умови при фінансовому лізингу. Існують різноманітні види лізингових платежів:

1. Фіксована загальна сума лізингового платежу. Вона узгоджується сторонами та виплачується в установленому у лізинговому договорі порядку. Складається графік платежів, у якому вказується, що перший платіж здійснюється у день прийняття, а потім періодично (щомісячно, щоквартально). У лізинговому контракті може бути умова щодо можливих змін лізингових платежів (наприклад, при зростанні покупної ціни об'єкту угоди до його фактичної прийомки, при зростанні або запровадженні нового мита чи зборів).

2. Платіж авансом, при якому лізингоотримувач надає лізинговій фірмі аванс або внесок у розмірі 15-20% покупної вартості об'єкта лізингової угоди при підписанні контракту, а решта (80-85%) сплачується після підписання протоколу прийомки або протягом 3-5 років щоквартально.

3. Мінімальна лізингова плата. Це сума платежів у перебігу строку оренди, яку повинен сплатити лізингоотримувач, плюс сума, яку останній повинен сплатити, якщо він має намір придбати лізинговий об'єкт після закінчення строку договору.

4. Невизначена орендна плата, яка установлюється не фіксованою сумою, а на визначеній основі, тобто у відсотках від обсягу реалізації, суми використаних коштів, індексів цін, ринкових ставок позичкового відсотка.

Способи лізингових платежів установлюються в контракті. Платежі бувають двох видів: одноразові та періодичні.

Одноразові платежі здійснюються, як правило, після підписання сторонами протоколу прийомки. Вони передбачають фінансування угоди тільки у період виконання постачальником договору купівлі-продажу або наряду на постачання.

Періодичні платежі бувають: однаковими за розмірами протягом усього строку оренди; із розмірами внесків, які зростають; із розмірами внесків, які зменшуються; із визначеним первісним внеском (авансом); із прискореними платежами, коли лізингоотримувач погашає свою заборгованість у більшій частині у перші роки експлуатації устаткування, коли витрати на догляд за обладнанням невеликі.

При здійсненні фінансового лізингу всі виплати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням і ремонтом несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Умови платежу за контрактом на оперативний лізинг установлюють форму та розмір орендної плати. Орендна плата установлюється на такому рівні, щоб її загальна сума була вищою за ціну, за якою можна купити дане устаткування на звичайних комерційних умовах. Орендна плата розраховується із повної ціни машин та обладнання (включаючи податки та

мита) із урахуванням витрат на технічне обслуговування та ремонт устаткування.

Форма орендної плати може бути у вигляді постійної ставки на весь строк дії орендного договору або ставки, яка прогресивно знижується залежно від тривалості терміну договору.

Рівень ставок орендної плати залежить від строку оренди, умов платежу, кредитоспроможності клієнта, тривалих зв'язків з ним, умов експлуатації машин та устаткування, географічного місця знаходження лізингодавця, рівня банківського відсотка, характеру оподаткування, фінансових можливостей фірми-лізингодавця, стану ринка устаткування, яке орендується.

Періодичність внеску орендних платежів залежить від строку договору. Вона може бути щомісячною, щоквартальною, піврічною, річною. Якщо термін оренди менше місяця, то лізингодавець вимагає, як правило, від лізингоотримувача внесок усієї плати на момент підписання договору.

При застосуванні авансових платежів, аванс може збиратися у формі гарантійного внеску і складати суму орендних внесків за декілька місяців або кварталів. При оренді, що не потребує первісного внеску, строк першого платежу звичайно настає після вводу орендованого устаткування в експлуатацію. Це дає змогу лізингоотримувачу розрахуватися з лізингодавцем поточною продукцією або шляхом відрахування частин прибутку, яку одержує від використання об'єкта оренди.

При здійсненні оперативного лізингу усі витрати на утримання об'єкта лізингу, окрім витрат, пов'язаних з його експлуатацією і оновленням використовуваних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Договір факторингу. Факторинг – це посередницька фінансова операція, яка пов'язана з поступкою посереднику (фактору) кредитором (експортером) неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними за рахунок сум, які стягуються з боржника (імпортера) за платіжними документами. Таким чином, факторинг являє собою покупку фактором (факторинговою компанією, факторинговим відділом банку) у постачальника комерційних рахунків з їх негайною оплатою постачальнику.

Фактор може оплатити рахунок також достроково або у момент настання терміну платежу.

Зазвичай банк оплачує одноразово 80-90% вартості рахунка-фактури, а 10-20% – це резерв, що буде повернутий після погашення імпортером усієї суми боргу.

Отже, банк придбає права на стягнення боргу, стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати. Фактор приймає фінансовий ризик, оскільки не має можливості пред'явити регресивну вимогу до постачальника, і тому одержує право на оплату фінансових послуг.

У договорі про факторинг, який укладається між експортером-постачальником товару (послуг) та фактором, визначається вартість факторингових послуг. Вона складається з двох частин: комісії за обслуговування та вартості кредитування постачальника, тобто авансування його до моменту строку оплати рахунка клієнтом.

Банк визначає максимальну (граничну) суму за операціями факторингу, у межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі про факторинг зазначається узгоджений засіб розрахунку граничної суми та окреслені умови здійснення платежу на користь постачальника.

У випадку, якщо боржник здійснив платіж фактору та не одержав товари або одержав товари, які не відповідають умовам договору, то він не може стягувати суми, які сплатив, з фактора. Але він має право пред'явити вимоги до постачальника. Боржник може стягувати сплачену суму з фактора у двох випадках: якщо боржник сплатив фактору, але фактор не сплатив постачальнику; якщо фактор сплатив постачальнику, знаючи про факт невиконання постачальником своїх зобов'язань перед боржником.

Договір форфейтингу. Форфейтинг являє собою кредитування експортера шляхом придбання векселів або інших боргових вимог. Форфейтингова операція схожа факторинговою, але не є одноразовою операцією. Форфейтування означає купівлю зобов'язань, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг без обернення на будь-якого попереднього боржника. Здійснення операції форфейтингу передбачає, що експортер виконав свої зобов'язання за контрактом і прагне інкасувати розрахункові документи імпортера шляхом їх продажу з метою отримання готівкових коштів. Таким чином, продавцем векселя, що форфейтується, є експортер, який акцептує його у вигляді платежу за товари та послуги.

Покупцями (форфейтерами) стають банк або спеціалізована фірма. Вони беруть на себе всі комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу (обернення) документів на експортера.

Якщо імпортер не має бездоганної репутації, форфейтер вимагає в банку країни-імпортера гарантію у формі авалю або безумовну та безвідзивну гарантію за борговими зобов'язаннями, які він хоче придбати.

Форфейтер при покупці боргових вимог (векселів) перераховує відсотки за весь термін, на який вони виписані (дисконтує векселі). Експортер тим самим перетворює кредитну операцію за торговою угодою в операцію з готівкою. Витрати з форфейтування складаються з: витрат щодо одержання банківської гарантії або авалю за векселем; премії за політичний ризик; витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від процентних ставок на євроринку; управлінських витрат; комісії форфейтера, яка складає різницю у часі між укладенням угоди та наданням документів.

Форфейтинг, як правило, застосовується при продажі машин та устаткування. Контракти на продаж є середньо- та довгостроковими та укладаються на великі суми (середня сума контракту – 1-2 млн дол.).

10.4. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності

Страхування у зовнішньоекономічній діяльності являє собою комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів господарської діяльності, що беруть участь у різних формах міжнародного та світогосподарського співробітництва. Таким чином, у зовнішньоекономічних зв'язках страхуються угоди, що укладаються між іноземними контрагентами.

У платіжному балансі країни страхові операції за зовнішньоекономічною діяльністю відображаються лише тоді, коли одна зі сторін страхового договору (страхувальник, бенефіціар, страховик) є нерезидентом, тобто іноземною юридичною або фізичною особою.

Об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.).

Суб'єктами страхування у ЗЕД (страхувальниками) можуть бути як окремі фірми, так і держава в цілому як контрагент зовнішньоекономічної угоди.

Щоб з'ясувати, чому необхідно використовувати механізм страхування в практиці ЗЕД, розглянемо приклад. Припустимо, що експортер Х з країни А згідно з умовами зовнішньоторговельної угоди з імпортером У з країни В відправив своєму контрагентові партію товару. Транспортування включає сухопутний (автотранспортом) та морський (вантажним судном) елементи шляху. Платіж відбудеться через три місяці від моменту поставки товару. У суб'єктів ЗЕД при виконанні даної угоди можуть виникнути такі ризики:

1) зіпсування товару під час його перевезення (як морського, так і сухопутного);

2) аварія транспортного засобу, яка може спричинити ушкодження або загибель вантажу;

3) забруднення навколишнього середовища або/та ушкодження здоров`я або/та майна третіх осіб;

4) зміна курсу валюти ціни/платежу протягом дії договору, що на момент розрахунку призводить до втрат валютної виручки експортера або імпортера.

5) відмова імпортера (наприклад, у разі банкрутства) здійснити платіж.

Це далеко не повний перелік ризиків, які загрожують виконанню даної зовнішньоторговельної операції. Практично кожна зовнішньоторговельна угода супроводжується значною кількістю ризиків. Це обумовлено значним

ступенем невизначеності зовнішнього середовища у зв'язку з територіальною віддаленістю суб'єктів ЗЕД, різним політичним, економічним, соціально-культурним станом їх національних економік, непередбаченими змінами внутрішньої (в країнах контрагентів ЗЕД) та світової ринкової кон'юнктури на відповідних ринках, недостатністю інформації про контрагента, недосконалістю транспортних засобів, збільшенням кількості, масштабності, руйнівної сили природних та техногенних катастроф, промислових аварій, ДТП тощо. Як правило, кожний суб'єкт зовнішньоекономічної угоди ризикує не тільки очікуваним прибутком, а й основним капіталом (наприклад, експортер може втратити товар під час транспортування, кредитор – не отримати суми боргу та відсотків, іноземний інвестор – назавжди лишитися своїх ПІІ та т. ін.; кожна зовнішньоекономічна операція передбачає валютно-фінансові розрахунки, за яких будь-який суб'єкт ЗЕД може понести суттєві збитки внаслідок валютних ризиків; завжди існує імовірність завдання шкоди третім особам і, як наслідок, великі суми відшкодувань).

Оскільки жоден контрагент не бажає понести значних матеріальних витрат у зв'язку з компенсацією власних збитків або шкоди, завданої третім особам, доцільно звернутися до інституту страхування.

Безумовно, укладення страхового договору також потребує певних витрат, але розмір можливих втрат не може бути порівняний з розміром страхової премії (так, вартість сучасного пасажирського авіалайнера типу американських "Боїнг-747" або ДС-10 перевищує 50-60 млн. дол., а сума компенсації за усіма видами відповідальності перед пасажирами та третіми особами внаслідок аварії такого літака може дорівнювати 450-500 млн. дол., що не зможе погасити навіть потужна фірма).

У нашому прикладі суб'єкти ЗЕД можуть уникнути значних витрат, якщо укладуть договори страхування: вантажу (карго) (1), транспортного засобу (каско) (2), відповідальності перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (3), валютних ризиків (4), експортного комерційного кредиту (5).

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків практично не існує об'єктів, процесів чи операцій зовнішньоекономічної діяльності, незахищених інститутом страхування. Страхування зовнішньоекономічних ризиків стає невід'ємним атрибутом зовнішньоекономічних угод.

Ризики ЗЕД можуть бути класифіковані за такими критеріями: основні моделі ЗЕД: зовнішньоторговельна та виробничо- інвестиційна; види ЗЕД; галузі та види страхування.

Страхування ризиків ЗЕД при зовнішньоторговельній моделі включає страхування об'єктів зовнішньоторговельних угод (товари, транспортні засоби), відповідальності, пов'язаної з ними, а також валютно-кредитних відносин, що їх обслуговують (експортні кредити, валютні ризики).

Страхування ризиків ЗЕД при виробничо-інвестиційній моделі охоплює міжнародний рух чинників виробництва (міжнародний кредит, ПІІ,

міжнародну трудову міграцію), відповідальність, пов'язану з ними, та валютно-кредитні відносини, що їх супроводжують.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності охоплює численні страхові ризики, що відносяться до всіх видів ЗЕД та всіх галузей страхування: майнового, відповідальності, особистого.

1. Майнове страхування, у тому числі страхування відповідальності включає:

1.1. ***Транспортне страхування,*** у тому числі: морське та авіаційне страхування, страхування контейнерів та засобів автотранспорту.

1.2. ***Страхування технічних ризиків:*** будівельно-монтажне страхування; страхування машин від поламань; післяпускових гарантійних зобов'язань; електронного устаткування; відповідальності перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах; страхування імпортованого комплектного устаткування.

1.3. ***Страхування майна,*** що належить іноземним і вітчизняним юридичним і фізичним особам на території даної країни та за кордоном, від вогню й інших небезпек.

1.4. ***Страхування фінансових ризиків,*** у тому числі: страхування експортних комерційних кредитів або ризику неплатежу; валютних ризиків; іноземних інвестицій від політичних ризиків.

2. Особисте страхування, до якого відноситься страхування від нещасних випадків іноземних громадян на території даної країни, а також громадян даної країни, що виїжджають за кордон (за туристичними або робочими візами).

Суб'єкти зовнішньоекономічних зв'язків розподілені національними кордонами. Це визначає основну особливість страхування в зовнішньоекономічній діяльності. Воно функціонує не в рамках національних економік, а в середині метасистеми сучасного світового господарства. Ця істотна особливість визначає низку специфічних рис страхування в ЗЕД:

1. Сфера зовнішньоекономічного співробітництва характеризується високим ступенем ризику, а самі об'єкти страхування – значною вартістю.

2. Специфіка зовнішньоекономічних ризиків зумовила особливості організації страхової діяльності: підвищення вимог до фінансової стійкості страховиків; розвиток міжнародного маркетингу страхових компаній; впровадження в практику страхових фірм єдиних уніфікованих правил і технологій проведення страхових операцій; формування міжнародних і наднаціональних інститутів регулювання.

3. Важливою умовою страхування зовнішньоекономічної діяльності є дотримання принципу високої добропорядності (стосовно норм поведінки) страховика та страхувальника.

4. Обов'язковою є наявність у страхувальника страхового інтересу, тобто матеріальної зацікавленості в благополучному результаті зовнішньоекономічної операції.

5. Більшість страхових договорів укладається на добровільній основі, однак, незважаючи на це, страхування фактично перетворилося в невід'ємний елемент зовнішньоекономічних угод.

6. При страхуванні зовнішньоекономічних ризиків, як правило, необхідна письмова заява страхувальника, а основним страховим документом є страховий поліс.

Переваги страхування у зовнішньоекономічній діяльності такі:

– при виникненні страхових випадків страховики відшкодовують матеріальний збиток учасникам зовнішньоекономічних угод;

– підвищується надійність матеріально-речовинних елементів, які використовуються у зовнішньоекономічних операціях, за рахунок проведення превентивних заходів;

– відбувається значна економія фінансових ресурсів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (немає необхідності прибігати до формування власного страхового фонду);

– прискорюється оборот фінансових ресурсів;

– кошти, мобілізовані в страхові фонди, стають могутнім джерелом інвестицій у масштабах сучасного світового господарства.

Страхування ЗЕД виконується комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами ЗЕД, до уставного предмету діяльності яких входять страхові операції. Вибір страхової компанії (страховика) проводиться суб'єктами ЗЕД самостійно. Страхування зовнішньоекономіч-них операцій з боку суб'єктів ЗЕД здійснюється на договірних принципах і є добровільним, якщо інше не передбачене законами України.

Створення сегменту страхування ЗЕД на українському страховому ринку здійснюється досить динамічно. Вирішуються проблеми формування правової бази страхування, створення інфраструктури ринку, розвитку цивілізованих страхових відносин на основі фінансово стійких страхових компаній, розробляються страхові продукти та методологія і технологія страхових операцій, готуються кваліфіковані кадри, здатні працювати в нових ринкових умовах. Це створює умови для поліпшення ситуації на українському страховому ринку, відкриває нові можливості для його розвитку та вдосконалення.

Страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства. Для цієї моделі ЗЕД найбільш типовими випадками страхування є страхування вантажів (страхування карго), страхування відповідальності перевізника, страхування міжнародного туризму.

Страхування вантажів. У сучасній зовнішньоторговельній практиці договір страхування вантажів є невід'ємною складовою торговельної угоди. Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного з загибеллю або ушкодженням товару під час його

перевезення певними видами транспорту. Як правило, страхується на тільки фактично існуючий, а й очікуваний інтерес від угоди (наприклад, запланований розмір прибутку від зовнішньоторговельної операції).

Найчастіше для транспортування великих партій товарів використовується морський транспорт (він є найдешевшим), але застосовуються також і інші види транспортних засобів (автомобільний, залізничний, повітряний тощо).

Зобов'язання контрагентів щодо транспортування товарів, розподіл між ними витрат та ризиків, виконання митних процедур зумовлено міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів – ІНКОТЕРМС.

Договір страхування вантажу (карго) укладається на підставі письмової заяви страхувальника, де міститься докладна інформація про характеристики даного товару, його розміщення в певному транспортному засобі, спосіб навантаження/розвантаження, параметри та особливості даного транспортного засобу, шлях транспортування тощо.

Українські страховики, як і страховики інших країн, використовують стандартні умови страхування вантажів, розроблені інститутом Лондонських Страховиків. Ці умови передбачають три варіанти обсягу страхового покриття: форма А; форма В; форма С.

Форма покриття А ("З відповідальністю за всі ризики") є максимальною, оскільки передбачає страхування вантажу від усіх ризиків. Її доцільно вживати для товарів, що потребують обережного перевезення, а також тих, що можуть бути викраденими.

Форма покриття В ("З відповідальністю за приватну аварію") звужує обсяг відповідальності страховика. Вона охоплює ризики пожежі та вибуху, катастрофи, перекидання, зіткнення транспортного засобу, розвантаження товару в порту-притулку, викидання вантажу в море у випадку загальної аварії, ризики внаслідок наступу стихійних лих, змивання вантажу за борт, проникнення води у місце зберігання вантажу, повної втрати усього вантажу під час навантаження/розвантаження.

Таке страхове покриття використовується для вантажів, що є чутливими до вологості, а також транспортних шляхів, де існує ймовірність землетрусів.

Форма покриття С ("Без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи") в цілому збігається з формою В. Різниця полягає в тому, що за формою С страховик за звичайних обставин несе відповідальність тільки в разі повної загибелі усього або частини вантажу, а за ушкодження вантажу відповідає тільки у випадку катастрофи транспортного засобу.

Форма покриття С є мінімальним обсягом страхового захисту і, як правило використовується тоді, коли контрагент розраховує на страховий захист у власній країні (тобто форма С або доповнюється іншими варіантами страхового покриття, або компенсує "прогалини" існуючого страхового покриття), оскільки лише для невеликої групи вантажів (наприклад, деякі види корисних копалин) вона буде достатньою.

З усіх форм страхового покриття виключаються ризики, пов'язані з провиною страхувальника, обумовлені звичайними властивостями вантажу; непрямі збитки, а також ризики військових дій, заходів та їхніх наслідків.

Форми страхового захисту, розмір тарифних ставок, механізм взаємодії суб'єктів страхового договору визначаються комбінацією багатьох чинників, таких як: географічні умови транспортування; вид вантажу, умови завантаження/розвантаження та зберігання товару під час перевезення, вид та стан транспортного засобу, термін перевезення тощо.

Важливе значення має ретельне виконання страхувальником своїх обов'язків, встановлених договором страхування. Особливо це стосується правильного та своєчасного оформлення пакету товаросупроводжувальних документів (в т.ч. коносамента, транспортної накладної, страхових полісів, актів експертизи в разі наступу негативної події і ін.), від наявності яких залежить не тільки результат торговельної угоди, а й можливість отримання страхової компенсації.

Страхування відповідальності перевізника. Транспортні засоби відносяться до джерел підвищеної небезпеки. Тому їх експлуатація, як правило, супроводжується страхуванням відповідальності перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (їх життю, здоров`ю або майну).

Об'єктом страхування відповідальності перевізника виступає матеріальний інтерес, пов'язаний з відповідальністю перевізника за можливе завдання збитку третім особам. За договором страхування страховик відшкодовує завданий матеріальний збиток, отже, звільняє компанію-перевізника від зазначених (іноді непомірних) витрат, а також гарантує додержання інтересів постраждалих. Звідси стає зрозумілою виключно важлива роль цього виду страхування в сучасних умовах у зв'язку з інтенсифікацією міжнародних транспортних перевезень. Як правило, при використанні всіх засобів транспорту (морського, повітряного, наземного) існують відповідні види та організаційні форми страхування відповідальності їх власників. Поряд з акціонерною формою страхування значне поширення в сучасній світовій практиці отримало взаємне страхування (особливо для морських суден). Таке страхування здійснюється асоціаціями судновласників – Клубами P&I (зараз у світі функціонує приблизно 70 таких клубів).

Традиційно ризики відповідальності морських перевізників, що страхуються Клубами P&I, поділяються на дві великі групи (раніше їх страхували окремо): ризики захисту (protection), до якого відносяться відповідальність за загибель або травматизм осіб суднового екіпажу, пасажирів, портових працівників, зіткнення судна (страхувалась 1/4 відповідальності за збиток та ін.), та ризики відшкодування (indemnity), пов'язані із відповідальністю за завдання шкоди вантажу, що був прийнятий до перевезення. Зараз перелік ризиків значно поширився. Кожний Клуб приймає на свою відповідальність певні кола ризиків, зафіксованих в його правилах.

Крім страхової діяльності, Клуби активно займаються перестрахуванням діяльності, а також здійснюють правовий захист своїх членів, вживають заходів при виникненні претензій до судновласників, контролюють навантажувально/розвантажувальні операції тощо.

У зв'язку з широким використанням засобів автотранспорту у міжнародних перевезеннях важливе місце посідає страхування відповідальності автоперевізника. У багатьох країнах така відповідальність передбачена Цивільним кодексом, але цей вид страхування (цивільної відповідальності) має обов'язковий характер.

У 90-х роках Україна приєдналася до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів "Зелена карта", а з 01.07.1998 р. отримала право продавати власну "Зелену Карту". Право продажу української "Зеленої карти" першими отримали 11 найбільш надійних у фінансовому плані страховиків – членів Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ).

Система "Зелена карта" надає взаємне страхове покриття державам-членам національного законодавства про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів тієї країни, де сталося ДТП. Існує значний розрив між сумами компенсації, яку мають сплачувати наші страховики всередині України та за кордоном (для відшкодування збитків, завданих нашими водіями). Для оплати останніх збитків страховики-члени МТСБУ створили спеціальний фонд.

Страхування міжнародного туризму. Розвиток міжнародного туризму зумовлює необхідність впровадження різних форм та методів страхового захисту осіб, які виїжджають за кордон.

Об'єктами страхування можуть виступати життя та здоров`я туристів, які страхуються від нещасних випадків, що призводять до тимчасової або постійної втрати працездатності (повної або часткової) або загибелі, а також їх майнові інтереси, пов'язані з багажем, транспортним засобом, юридичним захистом тощо.

Обсяг страхового покриття, умови страхування, розмір тарифних ставок варіюють у широких межах, оскільки залежать від значної кількості чинників, серед яких важливе місце посідають: умови перебування особи в іншій країні (варіанти відпочинку), термін поїздки, природнокліматичні особливості регіону перебування і багато ін., в т.ч. власний вибір діапазону страхового захисту страхувальником (застрахованим).

Іноземні громадяни, які виїжджають на територію України, в обов'язковому порядку мають придбати страховий поліс. Страховиком у цьому сегменті страхового ринку виступає державна акціонерна страхова компанія "Укрінмедстрах". Іноземний громадянин має право на страхове відшкодування в разі несподіваного захворювання або травми. До обсягу страхового покриття належать витрати у зв'язку з амбулаторним та стаціонарним лікуванням, перебування у лікарні, проведенням хірургічних

операцій, репатріацією. Страхова компанія співпрацює з лікувальними установами завдяки мережі диспетчерських центрів та регіональних представництв. Розмір страхової премії встановлюється за розрахованими на державному рівні тарифами.

Умови обов'язкового медичного страхування не розповсюджуються на ті країни, з якими в Україні є договори на надання безкоштовної медичної допомоги, наприклад, Угорщину, Велику Британію.

Туристичні фірми обов'язково мають страхувати українських громадян, які виїжджають у туристичну подорож за кордон. Але неузгодженість правових норм призводить до того, що туристичні організації страхують туристів не за власні кошти, а за рахунок клієнтів, але від свого імені. Така ситуація не сприяє посиленню страхового захисту наших співвітчизників за кордоном.

Типовий поліс передбачає надання п'яти – шести основних послуг: оплату медичних витрат; транспортування до лікувальної установи; репатріацію у випадку хвороби; репатріацію у випадку смерті; невідкладну стоматологічну допомогу.

Останнім часом дуже поширеним стає страхування за міжнародною системою «Асістанс», що включає перелік необхідних послуг, які доповнюють і забезпечують власне медичну допомогу (перевезення постраждалого з місця події до стаціонару, транспортування та ремонт його авто і багато ін.). Українські страховики: "Укрінмедстрах", "Надра", "АКВ-Гарант", "УТСК", "АСКА", "Пан-Укрейн", "Остра-Київ", "Алькона", "Гарант-Авто" та інші активно співпрацюють з всесвітньо відомими ассістанс-компаніями CORIS, GESA та ін. Як правило, система «Асістанс» вирішує для клієнта оплату медичних послуг (тобто оплата здійснюється безпосередньо страховиком, а не постраждалим).

Страхування без служби «Асістанс» (що коштує дешевше) передбачає відшкодування витрат на медичне обслуговування після повернення туриста на батьківщину (проти відповідно оформлених документів).

Страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства. При здійсненні різних форм міжнародного бізнесу, пов'язаних з інвестиціями, для інвестора завжди існує небезпека втрати капіталу або притулку у зв'язку з непередбаченою зміною політичної та економічної ситуації в приймаючій країні. Такі ризики отримали назву "країнових". У міжнародному виданні "International Risk Management" наводиться таке їх визначення: "Під країновими ризиками розуміються прямі збитки по матеріальних та/або фінансових активах, розташованих у даній країні, або непередбачене зниження прибутків по цих активах, обумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в даній країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи [25, с. 204]. Країнові ризики можуть

виникнути внаслідок політичних, економічних, правових та інших чинників або їх комбінації.

Політичні ризики, сутність яких полягає у виникненні небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні, є невід'ємною складовою країнових ризиків. Вони можуть виникати внаслідок зміни політичного ладу держави, зміни правової системи в цілому або окремих її елементів (наприклад, валютного, податкового, арбітражного законодавства, режиму іноземних інвестицій і таке ін.), військових дій, соціальних конфліктів, громадянських заворушень тощо. До політичних ризиків для інвестора найчастіше належать: припинення дії контракту; репатріація валютної виручки; експропріація або націоналізація майна; конфіскація, арешт, знищення об'єктів нерухомості або транспортних засобів за рішення влади або внаслідок військових дій чи громадянських конфліктів. Тому страхування від політичних ризиків є складним та збитковим видом страхування, який не під силу навіть потужній приватній страховій фірмі. Таке страхування здійснюють: а) державні структури в країні інвестора (зараз на державні організації: ОПІК (ОРІС) в США, ГЕРМЕС у Німеччині та міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості в Японії – припадає приблизно 80% загальних обсягів державного страхування іноземних інвестицій в світі) та б) міжнародні фінансові інститути.

У США страхування майнових інтересів інвесторів від політичних ризиків здійснює створена урядом Корпорація приватних зарубіжних інвестицій – ОПІК. ОПІК надає підтримку проектам, що здійснюються американськими компаніями в понад 140 країнах світу, і пропонує страхування політичних ризиків, таких як різні види політичного насильства та ін. Об'єктами страхування можуть бути прямі та портфельні інвестиції, майнові права інвестора за кордоном, кредити.

Страховий договір укладається тільки на підставі двосторонньої міждержавної угоди з урядом приймаючої країни про сприяння капіталовкладенням на строк 12-20 років. Розмір страхової суми (що становить не більше 90% інвестицій) дорівнює 100-150 млн. дол. на один проект та 300-350 млн. дол. на одну країну. Розмір тарифної ставки – 0,3-0,6% страхової суми.

На міжнародному рівні страхуванням іноземних інвестицій займається заснована в 1988 р. за ініціативою Всесвітнього банку Багатостороння агенція з гарантії інвестицій (БАГІ). БАГІ є акціонерним товариством зі статутним капіталом 1 млрд. дол., акціонерами якого є 145 країн, у т.ч. Україна. Її діяльність спрямована на надання гарантій приватним інвесторам, які співпрацюють з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Її гарантії можна вважати страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25% до 1,25% за кожні 100 дол. гарантійної вартості.

На страхування приймаються нові інвестиційні проекти відносно створення, поширення, приватизації або реконструкції підприємств.

Об'єкти страхування охоплюють як матеріально-фінансові активи, так і майнові права інвестора по технологічним трансферам, в т.ч.: ПІІ, кредити, фінансові гарантії під кредити, технічну допомогу, контракти на управління, ліцензування тощо.

Страхуються такі ризики як порушення контракту між іноземним інвестором та фірмою з країни, що приймає, обмеження переказу валютного прибутку за кордон, державної експропріації майна іноземного інвестора, пошкодження або загибелі матеріальних активів внаслідок військових дій або громадянських конфліктів. Строк страхування становить 15-20 років.

Страхова сума, як правило, не перевищує 90% вартості проекту і перебуває в діапазоні: 50 млн. дол. на один проект у межах ліміту на одну країну в розмірі 175 млн. дол. Тарифні ставки дорівнюють від 0,5 до 3% страхової суми за рік.

Загальний обсяг страхового покриття БАГІ становить 3,5 млрд. дол., тобто 350% акціонерного капіталу. БАГІ вже застрахувало інвестиції на суму понад 2 млрд. дол. Гарантії БАГІ мають високий мультиплікаційний ефект: на кожний застрахований долар звичайно інвестується ще 4 дол. Гарантії БАГІ високо цінуються банками, які охоче виділяють кредити під застраховані проекти.

В Україні гарантії іноземним інвесторам надає "Ексімстрах", який активно підключається до співпраці з міжнародними фінансовими інститутами (зокрема, БАГІ).

Перестрахування. Страхові компанії приймають ризики на страхування, але не захищені від власних. Тому вони застосовують перестрахування – систему економічних відносин, відповідно до якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам (у власній країні та за кордоном), щоб забезпечити надійність та рентабельність страхових операцій. Таким чином, перестрахування – це вторинне страхування, коли первинний (оригінальний) страховик виступає в ролі перестрахувальника. Перестрахування є механізмом перерозподілу ризиків у масштабі національного, регіонального та світового ринку страхових послуг, що сприяє підвищенню фінансової стійкості страхових операцій. Враховуючи масштабність та високу збитковість (завдяки ефекту кумуляції збитку) операцій ЗЕД, перестрахування (особливо, міжнародне) стало невід'ємним атрибутом страхування зовнішньоекономічних ризиків.

Перестраховиками виступають як самі страхові фірми, так і спеціалізовані компанії такі, наприклад, як всесвітньо відомі "Munich Re", "Swiss Re", "Colonia Re" та ін. Сьогодні у світі здійснює діяльність майже 250 професійних перестрахувальників.

У сучасній світовій практиці існують різні методи та форми перестрахування.

Перестрахування може бути факультативним (для одиничних угод) та договірним (облігаторним) (для довгострокових договорів). Останнє вимагає

від сторін перестрахувального договору обов'язкового виконання домовленостей щодо перестрахування. Так, у договірному перестрахуванні мають бути чітко обумовлені: форми перестрахування, ліміти відповідальності страховика, частки його участі в договорі, принципи розрахунків за премією та збитками, перестрахувальна комісія та ін. умови.

У договірному перестрахуванні можна визначити дві основні форми укладання договорів: пропорційне та непропорційне, які розрізняються за принципом розподілу ризиків між перестрахувальником (первинним страховиком) та перестраховиком.

Пропорційне перестрахування здійснюється на підставі пропорційного розподілу ризиків між перестрахувальником та перестраховиком. Це відбувається при квотній системі, коли страховик визначає частку перестрахування у фіксованому відсотку від кожної страхової суми, та при ексцедентній системі, коли перестраховується частина страхової суми, що перевищує певний розмір для даної категорії ризиків.

Непропорційне перестрахування означає відшкодування збитку лише тоді, коли він перевищує певну суму або загальна сума збитків за даною групою ризиків перевищує встановлений рівень збитковості. Відповідно розрізняють перестрахування на базі ексцеденту збитку та ексцеденту збитковості. Непропорційне перестрахування спрямоване на захист страховика від великих збитків для забезпечення гарантії рентабельності особливо небезпечних видів страхування.

Правові заходи проведення перестрахування в Україні визначають Закон України "Про страхування" та постанова КМУ "Про затвердження положення про порядок здійснення операцій з перестрахуванням". Ці документи визначають перестрахування необхідною умовою для забезпечення платоспроможності страховиків та надійності, безпечності і диверсифікованості розміщення страхових резервів страховика у випадку, якщо:

– страховик бере на себе страхові зобов'язання в обсягах, що можуть перевищувати можливості їх виконання за рахунок власних активів;

– страхова сума за окремим об'єктом і видом страхування перевищує 10% суми сплаченого страхового фонду і створених страхових резервів на останню звітну дату;

– перестрахування є передумовою здійснення інших видів діяльності (міжнародні перевезення, експлуатація об'єктів підвищеного ризику, великомасштабні інвестування тощо).

При укладанні договору перестрахування необхідно звернути увагу на два моменти:

– процес перерозподілу частини страхової відповідальності за каналами перестрахування іноді може починатися ще до укладання договору прямого страхування, тобто на етапі проведення переговорів між страхувальником і

страховиком (так зване попереднє розміщення ризику). У певних випадках, коли страхується великий ризик або особливо небезпечний об'єкт, це просто необхідно. Умови, на яких перестраховик згоден укласти договір перестрахування, можуть істотно позначитись на умовах прямого договору страхування. Здебільшого це стосується суми страхової премії, порядку її сплати, а також обов'язків клієнта;

– істотною умовою надійності перестрахувального захисту є правильний вибір перестраховиків, критеріями якого можуть бути:

- розмір статутного капіталу та інших власних засобів перестраховика;
- спеціалізація;
- платоспроможність і фінансова стійкість перестраховика;
- стан страхових резервів і їхнє розміщення;
- структура активів і рівень їхньої ліквідності;
- положення в рейтингах за різними показниками (зокрема, за надходженнями, виплатами);
- репутація на перестрахувальному ринку;
- відомості про своєчасність виплат страхових відшкодувань за іншими договорами перестрахування;
- досвід роботи на ринку;
- персональний авторитет керівників і провідних спеціалістів;
- участь у великих перестрахувальних пулах;
- наявність зв'язків з міжнародними перестрахувальними організаціями;
- ступень розвитку регіональної мережі представництв (для закордонних перестраховиків) тощо.

Українські страховики активно перестраховують ризики ЗЕД за кордоном. Так, іноземним перестраховикам надається до 90% страхової премії за авіаційними та морськими ризиками, ризиками здоров`я осіб, які виїжджають за кордон; до 60% – за "автокаско", до 50% – за великими майновими ризиками [25, с. 208].

Розділ 11. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

11.1. Загальні основи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства є складовою комплексного економічного аналізу діяльності підприємства, необхідною передумовою здійснення кваліфікованого менеджменту в умовах ринку та інтеграції підприємства до світогосподарської системи.

Сфера ЗЕД досліджується за такими напрямами тематичного аналізу, як комерційний, валютний, фінансовий, транспортний, міжнародних розрахунків тощо.

Аналіз ЗЕД підприємства являє собою комплексне системне вивчення проведення міжнародних комерційних операцій, функціонування відповідних структурних підрозділів підприємства з метою об'єктивної оцінки досягнутих результатів, виявлення причин відхилення та шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексність означає всебічне вивчення діяльності господарюючого суб'єкта на зовнішньому ринку. Це досягається шляхом використання різних джерел інформації та системи показників, сукупності різних способів та прийомів економічного аналізу.

Системність – це досягнення в процесі аналізу ЗЕД підприємства єдиної мети, яка дозволяє об'єднати окремі напрями дослідження в цілісну систему. При системному підході необхідно розчленити систему, відокремити проблему, виявити в ній внутрішні частини – елементи. Основними рисами системного підходу є:

- розгляд системи у нерозривному зв'язку з умовами її здійснення;
- розгляд об'єкту з урахуванням його місця у більш високій системі;
- визнання того, що той же самий «матеріал» при системному дослідженні має різноманітні характеристики, параметри, функції та принципи побудови.

Виділяють три основні фази аналізу ЗЕД. На першій фазі проводиться обґрунтування доцільності та переваг укладання контракту чи протоколу щодо зовнішньоекономічного співробітництва. Для цього визначають цілі та пріоритети, обґрунтовують різноманітні варіанти співробітництва, оцінюють ресурсні можливості, стратегію і тактику комерційної діяльності. Друга фаза здійснюється при реалізації угод зовнішньоекономічної діяльності. Проводяться спостереження за раціональним використанням ресурсів, усуваються небажані відхилення від розроблених завдань, регулюються процеси ЗЕД залежно від зміни умов. На третій фазі здійснюється аналітична оцінка виконання угод щодо ЗЕД, виробничо-фінансових результатів, втрачених можливостей і упущеної вигоди; уточнюється стратегія ЗЕД, проводиться пошук нових форм міжнародної комерційної діяльності та її економіко-правових гарантій [25, с. 210].

Предметом аналізу ЗЕД підприємства є здійснення господарської діяльності підприємства на зовнішніх ринках; економічна ефективність і кінцеві результати цієї діяльності, які складаються під впливом різноманітних факторів і отримують відображення через систему економічної інформації.

Об'єктом аналізу ЗЕД виступають підприємства, об'єднання різних форм власності.

До головних завдань аналізу ЗЕД підприємства відносяться:

- оцінка рівня та якості виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами;
- аналіз динаміки основних показників ЗЕД підприємства за звітний та попередній періоди;
- визначення причин зміни показників ЗЕД підприємства шляхом проведення факторного аналізу;
- виявлення резервів підвищення ефективності ЗЕД підприємства;
- оцінка фінансових результатів ЗЕД та їх впливу на фінансовий стан, платоспроможність і рентабельність підприємства;
- оцінка раціональності використання коштів при здійсненні ЗЕД;
- обґрунтування управлінських рішень щодо регулювання ЗЕД підприємства.

Методика аналізу ЗЕД підприємства являє собою сукупність специфічних прийомів і методів дослідження, які застосовуються при обробці економічної інформації відповідно поставленим цілям, а також включає розробку системи аналітичних показників.

Здійснення аналізу ЗЕД підприємства передбачає застосування таких прийомів і методів: порівняння показників за умови можливості їх співставлення та групування, побудови аналітичних таблиць, визначення середніх і відносних величин, застосування методу ланцюгових підстановок, побудова графіків, діаграм, гістограм тощо (рис. 11.1).

Під системою аналітичних показників розуміють таку упорядковану їхню кількість, у якій кожний показник дає якісну та кількісну характеристику визначеної сторони ЗЕД підприємства. Всю систему показників ЗЕД підприємства можна поділити на чотири групи.

1. група. Абсолютні показники: обсяг експорту та імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих рекламацій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; перевага покупцями торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів;

2. група. Відносні показники:

а) індекси динаміки: індекси вартості; фізичного обсягу; ціни; кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яка одержана за рахунок використання нових технологій тощо);

б) коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю; за фактичним обсягом; за ціною;

в) середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;
г) коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій;

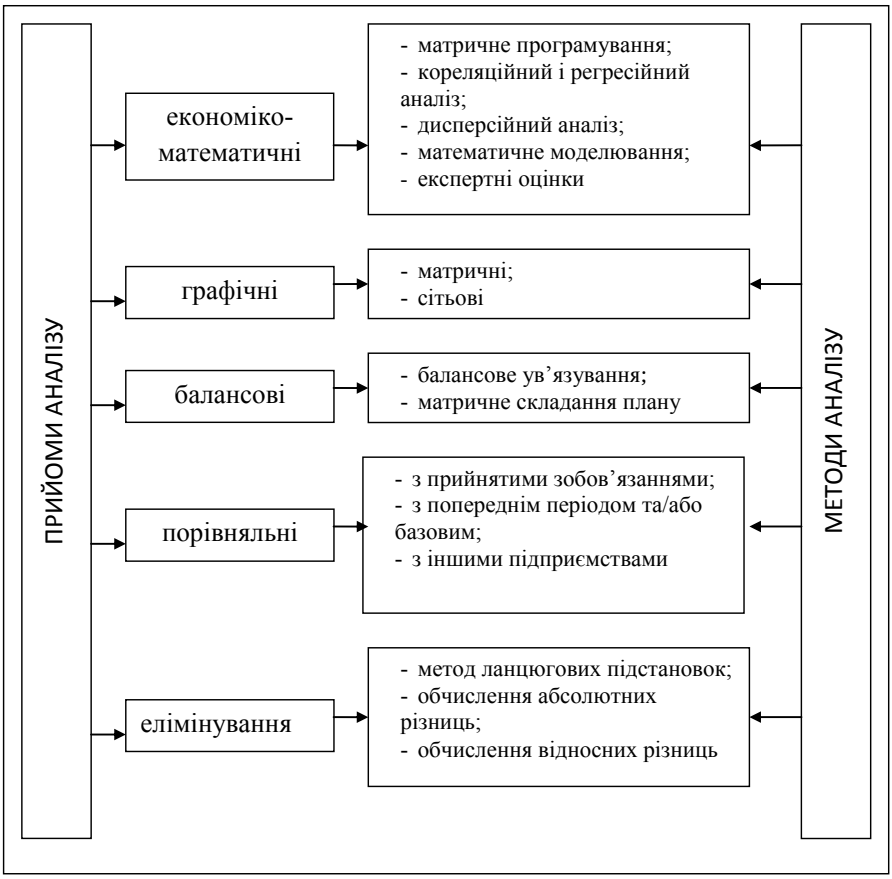


Рис. 11.1. Прийоми та методи аналізу ЗЕД підприємства

3. група. Показники структури: товарна структура експорту / імпорту; географічна структура експорту / імпорту; структура накладних витрат на експорт / імпорт;

4. група. Показники ефективності (ефекту): валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; рентабельність експорту/імпорту; економічний ефект експорту/імпорту; інтегральний економічний ефект від експортно-імпортної діяльності; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання і використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій тощо.

При проведенні аналізу ЗЕД враховуються різні фактори, які впливають на результати діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Під факторами розуміють умови здійснення господарських процесів або причини, які викликають їх зміни. Так, результати ЗЕД підприємства можуть змінюватися під впливом таких факторів як стан економічного і політичного середовища в країнах, стан міждержавних угод та співробітництва, порядок міжнародних розрахунків, законодавство контрагентів, податкова політика, фактори пов'язані з виробництвом конкурентоспроможної продукції, рекламне забезпечення, популярність підприємства на світовому ринку тощо.

Однак єдиної науково обґрунтованої класифікації факторів у аналізі ЗЕД підприємства не розроблено. Приблизна класифікація факторів за деякими ознаками може бути такою:

- за економічною природою та характером розвитку: екстенсивні (як правило, кількісні) та інтенсивні (як правило, якісні);
- за місцем виникнення: внутрішні та зовнішні;
- у зв'язку з використанням ресурсів: фактори, що характеризують використання трудових та матеріальних ресурсів, основних фондів та оборотних коштів;
- за сферою ЗЕД: технічні, організаційні, технологічні та інші;
- за ступенем залежності від господарюючого суб'єкта: об'єктивні та суб'єктивні;
- за впливом на ефективність ЗЕД: прогресивні та регресивні;
- за тривалістю дії: постійні та тимчасові;
- залежно від глибини аналізу: первинні та вторинні фактори тощо.

Вплив різних чинників на економічні показники не рівноцінний, і тому розрізняють основні та другорядні фактори. Однак, той же самий фактор за різних обставин може переходити із основного у другорядний і навпаки. Наприклад, при здійсненні експорту-імпорту товарів транспортний фактор є суттєвим і виступає як один із основних факторів, а при експорті/імпорті послуг даний фактор є другорядний.

Існують різні види економічного аналізу, які можна використовувати при дослідженні ЗЕД підприємства. Класифікація видів економічного аналізу сприяє розкриттю його змісту, розумінню його сутності. Розглянемо орієнтовану класифікацію, яка наведена в економічній літературі [25, с.213]:

1. За ознакою кола питань, що вивчаються, розрізняють:

- комплексний аналіз, який охоплює всю сукупність взаємопов'язаних показників структурної одиниці (спеціалізована фірма, валютний, фінансовий, технологічний та інші відділи), які повністю або частково відображають ЗЕД у господарському, виробничо-комерційному, фінансовому аспектах;
- тематичний аналіз спрямований на вивчення окремих показників або актуальних питань підприємства (наприклад, дослідження реалізації товарів на різних ринках).

2. За часовою ознакою аналіз може бути: перспективний; ретроспективний; оперативний.

3. За аспектами дослідження аналіз групується на: фінансово-економічний; аналіз ефективності управління; функціонально-вартісний;

техніко-економічний; інвестиційний; маржинальний (базується на групуванні витрат на змінні та постійні).

4. Залежно від суб'єктів, які проводять аналіз, розрізняють: внутрішній і зовнішній аналіз.

Інформаційною базою для аналізу ЗЕД є:

- нормативно-правові акти, що регулюють ЗЕД підприємства: нормативні акти державного регулювання, укладені підприємством з іноземними партнерами угоди, контракти, засновницькі документи тощо;
- первинні документи: контракти, провізна відомість, товаросупроводжувальні документи, довідка про декларування валютних цінностей, доходів, майна, облікова картка та картка реєстрації суб'єкта ЗЕД, платіжні документи, виписки банку тощо;
- облікові регістри та дані рахунків бухгалтерського обліку;
- фінансова, податкова, статистична звітність;
- показники бізнес-плану та розрахунки до нього;
- матеріали маркетингових досліджень, рекламні проспекти;
- технічна документація;
- інформація періодичних видань;
- матеріали аудиторських перевірок та ревізій;
- матеріали спеціальних статистичних досліджень тощо.

11.2. Аналіз експортної та імпортної діяльності підприємств

Аналіз експортно-імпортних операцій передбачає такі напрями:

- визначення основних етапів аналізу;
- обґрунтування системи показників, які використовуються на кожному етапі для оцінки експортної (імпортної) операції та факторів їхньої зміни;
- вибір бази порівняння показників, які характеризують експорт (імпорт);
- обґрунтування можливих управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

До основних етапів аналізу відносяться:

- аналіз виконання зовнішньоекономічних контрактів;
- аналіз раціональності використання коштів за експортно-імпортними контрактами;
- аналіз динаміки експорту та імпорту;
- аналіз впливу факторів на показники експорту (імпорту);
- аналіз впливу експорту (імпорту) продукції на фінансові результати підприємства;
- узагальнення результатів аналізу.

До загальних правил проведення аналізу ЗЕД підприємства відносять такі:

- аналіз зовнішньоторговельних операцій повинен бути тісно пов'язаний з іншими традиційними аналітичними процедурами;
- при аналізі експорту можна використовувати весь інструментарій, яким оперують при проведенні аналітичних процедур у торгівлі. Крім того слід враховувати вплив зміни офіційного курсу гривні до іноземних валют;
- при аналізі імпорту обов'язково оцінюється динаміка придбання імпортних товарів як у вартісному, так і в натуральному вираженні, визначається вплив на об'єкт імпорту зміни офіційного курсу гривні до іноземних валют та суми митних платежів;
- при проведенні аналізу головну увагу приділяють процесу формування прибутку, оскільки у ЗЕД підприємства найбільша частка припадає саме на експортно-імпортні операції.

Аналіз виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;
- визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- установлення факторів і величин їх впливу на економічні показники;
- з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [25, с. 215].

Процес проведення аналізу має чотири етапи. На першому етапі аналізується виконання зобов'язань за товарами та товарними групами, на другому – виконання зобов'язань за країнами експорту (імпорту), на третьому – виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя, на четвертому – формулюються загальні висновки щодо рівня та якості виконання зобов'язань.

У процесі аналізу виконання зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами вивчається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість і сума виконаних торгових угод;
- кількість, види і сума прострочених контрактів;
- причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку рекомендується розрахувати такі показники [25, с. 216]:

а) питома вага сум контрактів, прострочених у звітному періоді ($І_{п.к.}$):

$$І_{п.к.} = \frac{К_п}{К_в} \times 100\%, \qquad (11.1)$$

де $К_п$ – сума контрактів, прострочених протягом року;

$К_в$ – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;

б) коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю ($К_{в.з.в}$). Він розраховується як для окремих товарів, так і для їх сукупності:

$$К_{в.з.в.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_ф \times Q_ф}{\sum_{i=1}^{n} P_п \times Q_п}, \qquad (11.2)$$

де $P_ф$ та $Q_ф$ – фактичні ціни і кількість товару і;
$P_п$ та $Q_п$ – планові ціни і кількість товару і;
n – кількість товарів;

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ($К_{в.з.ф}$):

$$К_{в.з.ф} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_ф \times P_п}{\sum_{i=1}^{n} Q_п \times P_п}, \qquad (11.3)$$

де $Q_ф \times P_п$ – вартість експорту товару і в звітному періоді перерахована за плановими цінами;
$Q_п \times P_п$ – планова вартість експорту товару і;
n – кількість товарів;

г) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною ($К_{в.з.ц.}$):

$$К_{в.з.ц.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_ф \times P_ф}{\sum_{i=1}^{n} Q_ф \times P_п}, \qquad (11.4)$$

де $Q_ф \times P_ф$ – фактична вартість експорту товару і;
$Q_п \times P_п$ – вартість експорту товару і у звітному періоді перерахована за плановими цінами;
n – кількість товарів.

Важливе місце в аналізі займає оцінка якості (надійності) поставок продукції (робіт), передбаченої експортно-імпортними контрактами. Якість товарів, (виконаних робіт) повинна відповідати умовам замовлення, оскільки свідчить про авторитет підприємства. Її оцінюють за кількістю рекламацій та втратами від них, а також за допомогою коефіцієнта задоволення рекламацій, який розраховується як відношення обсягу задоволених рекламацій, що виставлені контрагенту, до вартості експортованої (імпортованої) продукції.

Виконання зобов'язань щодо експорту (імпорту) товарів і послуг пов'язане з використанням коштів для оплати рахунків постачальників цих товарів і послуг та оплати накладних видатків з експорту (імпорту).

Ці кошти підприємства отримують, як правило, у формі кредитів банку, які необхідно використовувати раціонально. Під час аналізу досліджується:

- обіг коштів за зовнішньоторговельними операціями з метою визначення можливості прискорення обігу коштів;
- склад і структура накладних витрат, встановлюється доцільність здійснення витрат і резерви їх скорочення.

В ході аналізу обігу коштів виявляються чинники, які викликають зміни у величині вкладень коштів у експортно-імпортні операції, можливості вивільнення коштів із зовнішньоторговельного обігу. Обіг оборотних коштів в експортно-імпортних операціях характеризує коефіцієнт швидкості обігу цих коштів:

$$К_{шо} = (СЗ \times Д) : С, \qquad (11.5)$$

де $К_{шо}$ – середня тривалість одного обороту, днів;

СЗ – середній залишок з експорту чи імпорту, грн.;

Д – кількість днів у звітному періоді;

С – собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період, грн. СЗ розраховується за формулою середньої хронологічної для моментних рядів:

$$СЗ = (З_1/2 + З_2 + \ldots + З_{n-1} + \ldots + З_n/2) : n-1, \qquad (11.6)$$

де З – залишки коштів на окремі дати;

n – кількість доданків у чисельнику [26, с.131].

Коефіцієнт швидкості обігу коштів характеризує суму коштів, яка в середньому вкладена підприємством у звітному періоді в зовнішньоторговельні операції за один оборот.

Тривалість обігу коштів у товарах залежить від умов і місця реалізації, способів та організації перевезень товарів, організації документообігу, структури товарних запасів, порядок розрахунків і платежів.

При аналізі накладних витрат з експортно-імпортних операцій проводиться оцінка доцільності та обґрунтованості витрат на перевезення товарів, їх зберігання і реалізацію з урахуванням валютних курсів. У ході аналізу перевіряється як у звітному періоді підприємство дотримується режиму економії, а також виявляються резерви зниження цих витрат. Витрати за звітний період порівнюються з відповідними показниками за попередній період і з'ясовуються причини зміни величини накладних витрат. Слід також визначити зміну частки накладних витрат, пов'язаних зі здійсненням експортних-імпортних операцій у собівартості реалізованої продукції. Це дає змогу виявити ступінь впливу по експорту (імпорту) на конкурентоспроможність продукції на внутрішньому (зовнішньому) ринках.

Крім того, визначають вплив факторів на зміну кожної статті накладних витрат, які пов'язані з експортними чи імпортними операціями. До факторів відносяться:

- кількість (вага) вантажу, який підлягає перевезенню, перевалці, зберіганню;
- тарифи на перевезення, перевалку, зберігання;
- відстань перевезень;
- надбавки за перевезення, перевалку, зберігання нестандартних вантажів;
- інші фактори.

Доцільно розробити факторну модель зміни накладних витрат і визначити ступінь та частку впливу кожного фактору.

Для аналізу експортної та імпортної діяльності використовуються абсолютні, відносні показники та показники структури (географічної і товарної). Обсяг експорту (імпорту) за звітний рік порівнюється з обсягом експорту (імпорту) за попередній рік або до іншої бази. Також проводиться аналіз у динаміці за кілька років, для чого використовуються такі показники як темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік, середньорічний темп приросту, приріст експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.

Структура експорту та імпорту дає якісну характеристику зовнішньої торгівлі. Так, аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі підприємства є свідченням не лише визнання на міжнародному ринку, але й дає характеристику пріоритетної стратегії і тактики ЗЕД підприємства. Для будь-якого підприємства участь у експортно-імпортних операціях окремих країн є доцільною, якщо це економічно виправдано. Чим більше іноземних партнерів, тим менший ризик згортання зовнішньоторговельної діяльності за політичними мотивами чи з причин неякісного управління ЗЕД. Якщо підвищується частка тієї чи іншої країни в загальному обсязі експорту підприємства, то це свідчить про зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків, їхню стабілізацію та гарантію участі підприємства на міжнародному ринку. Економічно виправданий експорт у ту чи іншу країну є підставою для укладання тривалих міжнародних угод та збільшення пропозиції продукції.

Важливим також є аналіз товарної структури експорту (імпорту) товарів, послуг, робіт. Світове визнання товарів підприємства характеризує його конкурентоспроможні позиції на світовому ринку, а також є вимірником якості продукції на внутрішньому ринку. Про ефективну структуру експорту свідчить частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту. Особливу увагу необхідно приділити проявам скорочення обсягів поставок окремих видів товарів на експорт, оскільки це може означати зниження їх міжнародної конкурентоспроможності, невиконання зобов'язань за контрактом.

Отже, таке дослідження дозволяє виявити зміни, які відбулися у товарній структурі експорту (імпорту), а також у його географічному

напрямку, показує чи експортуються (імпортуються) нові види товарів, як змінилися обсяги експорту (імпорту) у поточних і базових цінах.

Аналізуючи імпортну діяльність, особлива увага приділяється не кількісним параметрам імпортних операцій, а їх економічній доцільності. Це пояснюється тим, що залежність діяльності підприємства від імпорту підвищує ризик виробничо-фінансового управління в цілому, проте може мати значно вищий фінансовий результат. Аналізується залежність від окремих видів продукції, напівфабрикатів, сировини, їх ціноутворюючого впливу на формування конкурентних переваг. Це дає можливість приймати рішення про пошук інших іноземних постачальників імпортних товарів, зменшення залежності від імпортних поставок за рахунок зміни структури діяльності, необхідність пошуку вітчизняних розробників таких товарів чи їх аналогів.

Важливими етапами аналізу зовнішньоторговельної діяльності, як зазначалося раніше, є аналіз впливу факторів на показники експорту (імпорту) та аналіз впливу експорту (імпорту) продукції на фінансові результати підприємства. Особливості їх проведення розглянемо послідовно за операціями експорту та імпорту.

Аналіз впливу факторів на показники експорту за товарними групами та в цілому за всім експортом продукції. В процесі реалізації експортних контрактів можуть змінюватися ціни на продукцію, фізичний обсяг контрактних зобов'язань, курс гривні до іноземної валюти. Тому оцінюють вплив кожного з цих факторів на зміну рівня обсягу експорту (експортного виторгу) [25, с.220].

Факторна модель має такий вигляд:

$E = Q \times P \times k$,

де E – експортний виторг від продажу продукції в гривневому еквіваленті;

Q – кількість експортної продукції;

P – ціна одиниці продукції в іноземній валюті;

k – курс іноземної валюти відносно гривні, який встановлено Нацбанком України.

Використовуючи метод ланцюгових підстановок, можна дати кількісну оцінку впливу кожного фактору (показники в базисному та звітному періодах будемо позначати з індексом 0 і 1 відповідно).

Фактор 1. Зміна фізичного обсягу контрактних зобов'язань:

$E_0 = Q_0 \times P_0 \times k_0$;

$E_{Q\ розр.} = Q_1 \times P_0 \times k_0$;

$\pm \Delta E_Q = \pm \Delta Q \times P_0 \times k_0$.

Фактор 2. Зміна ціни експортних постачань:

$\pm \Delta E_P = \pm \Delta P \times Q_1 \times k_0$.

Фактор 3. Зміна курсу гривні до іноземної валюти:

$\pm \Delta E_k = \pm \Delta k \times P_1 \times Q_1$.

Загальна зміна експортного виторгу дорівнює:
$\pm \Delta E = \pm \Delta E_Q \pm \Delta E_P \pm \Delta E_k = E_1 - E_0$.

У процесі аналізу можуть обчислюватися індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості. Ці відносні показники допомагають визначити як на приріст експортного виторгу вплинули фактори фізичного обсягу, цін, кількості та структури. Отже, вони показують якою мірою і де змінилися вартість і фізичний обсяг експорту та середні ціни. Розрахунок цих індексів проводиться за нижченаведеними формулами.

Індекс вартості ($I_{варт}$):

$$I_{варт.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i} \cdot P_{1i}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{0i} \cdot P_{0i}} \qquad (11.7)$$

де P_{1i} та Q_{1i} – відповідно ціни і кількість експорту і-го товару у звітному періоді;

P_{0i} та Q_{0i} – відповідно ціни і кількість експорту і-го товару у базовому періоді;

n – окремі види товарів від 1 до n.

Дослідити вплив зміни ціни та фізичного обсягу на зміну вартості експорту можна за допомогою таких формул:

Індекс цін ($I_{цін}$):

$$I_{цін} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i} \cdot P_{1i}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i} \cdot P_{0i}}, \qquad (11.8)$$

На зміну ціни продукції впливають такі фактори: зміна техніко-економічних та якісних характеристик продукції, зміна базисних умов постачання, термінів постачання, умов оплати (коефіцієнта кредитного впливу).

Індекс фізичного обсягу ($I_{фіз.обс.}$):

$$I_{фіз.обсяг} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{0i} \cdot P_{0i}}, \qquad (11.9)$$

Невиконання зобов'язань за фізичним обсягом може бути викликано такими причинами: непостачанням матеріалів для виробництва експортної продукції, неполадками у виробництві, затримками у транспортуванні продукції тощо.

На зміну фізичного обсягу впливає зміна факторів кількості та кількісної структури товарів. Тому індекс фізичного обсягу може бути представлений як добуток індексу кількості ($I_{кільк.}$) та індексу структури ($I_{струк.}$). Вплив кожного з цих факторів визначається окремо за формулами:

$$I_{кільк} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{0i}}, \qquad (11.10)$$

$$I_{струк} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{1i} \cdot \overline{P_{0i}}}, \qquad (11.11)$$

де $\overline{P_{0i}}$ – середня ціна і-го товару у базовому періоді.

Середня ціна товару і обчислюється за формулою:

$$\overline{P_{0i}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{0i} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^{n} Q_{0i}}, \qquad (11.12)$$

Якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявляється меншим за одиницю. Таким чином можна визначити міру впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів даної групи.

Зниження експортного виторгу за рахунок відхилення в цінах порівняно з контрактними цінами відбувається у випадках, коли у контрактах

передбачається їх подальше коригування (наприклад, при використанні рухливих цін). Це може свідчити також про погіршення якості товарів, які постачаються, що викликається неналежними умовами виробництва, транспортування, зберігання товарів на перевалочних пунктах і як слідство надання знижок з базисних цін при остаточному здаванні-прийнятті товару.

На всі відхилення від умов контракту, які пов'язані зі зміною цін, обсягів постачання, повинні бути внесені відповідні зміни до контракту, інакше підприємству можуть загрожувати штрафні санкції за порушення договірних умов.

Аналіз впливу експорту продукції на фінансові результати підприємства. При аналізі фінансових результатів від експорту продукції визначають по кожному контракту показники валового прибутку, прибутку від продажу, бухгалтерського прибутку, чистого прибутку, а також відхилення їх від відповідної бази та обчислюють вплив факторів на це відхилення. Крім вищеперерахованих факторів, які впливають на зміну експортного виторгу, у даному випадку впливає зміна собівартості та інші витрати, які пов'язані з експортом [25, с. 222].

Факторні моделі валового прибутку ($ВП_е$) і прибутку від продажу ($ПП_е$) мають вигляд:

$$ВП_е = Q_е \times (P_е \times k - С'_е);$$
$$ПП_е = Q_е \times (P_е \times k - СП'_е) = Q_е \times [P_е \times k - (С'_е + СУ'_е + СК'_е)],$$

де $Q_е$ – кількість експортної продукції;

$P_е$ – ціна одиниці продукції в іноземній валюті;

k – курс іноземної валюти по відношенню до гривні, який встановлено Нацбанком України;

$С'_е$ – собівартість одиниці продукції, що експортується (це - неповна собівартість, яка визначається без урахування управлінських та комерційних витрат);

$СП'_е$ – повна собівартість одиниці продукції, що експортується.

$$СП'_е = С'_е + СУ'_е + СК'_е,$$

де $СУ'_е$ – управлінські витрати на одиницю продукції, що експортується;

$СК'_е$ – комерційні витрати на одиницю продукції, що експортується.

Необхідно також дослідити витрати на продаж експортної продукції, які займають значну частку у складі її повної собівартості. Це витрати підприємства з транспортування експортних вантажів, вантажно-розвантажувальних робіт, витрати зі страхування, митні платежі та збори, якщо відповідно з умовами контракту їх несе експортер; комісійна винагорода посередникам, витрати на рекламу тощо.

При аналізі досліджуються:

- витрати по кожному їхньому виду;

- за місцем здійснення: витрати на території України та за кордоном;
- за видами оплати витрат: у гривнях та іноземній валюті.

Факторна модель бухгалтерського прибутку (БП), яка визначається за кожним контрактом, така:

$$БП_e = Q_e \times БП'_e = Q_e \times [(P_e - СП'_e) + ІД'_e - ІВ'_e] =$$
$$= Q_e \times [P_e \times k - [(С'_e + СУ'_e + СК'_e) + ІД'_e - ІВ'_e],$$

де $БП'_e$ – бухгалтерський прибуток на одиницю експортованої продукції;

$ІД'_e$ – інші доходи, які пов'язані з експортом, на одиницю продукції, які включають: гривневий еквівалент проданої валюти за ринковим курсом, штрафи, пені, неустойки за порушення умов експортних контрактів, що належать до отримання, тощо;

$ІВ'_e$ – інші витрати, які пов'язані з експортом, на одиницю продукції, які включають: гривневий еквівалент проданої валюти за ринковим курсом Нацбанку України; оплату послуг банку з продажу валюти, здійснення функцій агента валютного контролю, ведення валютного та транзитного рахунків, штрафи, пені, неустойки за порушення умов експортних контрактів, що належать до сплати тощо.

Ця факторна модель допомагає визначити вплив таких факторів:
- зміна обсягу (кількості) продаж продукції на експорт;
- зміна ціни одиниці продукції в іноземній валюті;
- зміна курсу іноземної валюти відносно гривні;
- зміна собівартості одиниці продукції;
- зміна управлінських витрат на одиницю продукції;
- зміна комерційних витрат на одиницю продукції;
- зміна інших доходів та витрат, пов'язаних з експортом продукції, на одиницю продукції.

Визначення впливу бухгалтерського прибутку на зміну чистого прибутку ($ЧП_e$) розраховується на основі такої моделі:

$ЧП_e = БП_e$ х (1 – СПП),

де СПП – ставка податку на прибуток.

Приріст чистого прибутку за рахунок приросту бухгалтерського прибутку дорівнює:

$$\Delta ЧП_{e(\Delta БПe)} = \Delta БП_e \text{ х } (1 - СПП).$$

Аналіз факторів, що впливають на формування витрат з придбання імпортних товарів. При дослідженні імпортних контрактів проводиться аналіз імпортних цін на стадії укладання контракту, вивчаються фактори, які впливають на зміну показників, які характеризують імпорт товарів.

До основних показників, які характеризують імпорт товарів відносяться:
- контрактна ціна товарів, що імпортуються;

- собівартість одиниці імпортного товару;
- загальна сума витрат на імпорт одиниці товару;
- показники фінансових результатів від продажі імпортних товарів.

Базою порівняння на стадії укладання та виконання контрактів є дані про постачання аналогічної продукції:

- від тих же іноземних постачальників за попередні роки;
- від інших іноземних постачальників за попередній та звітний періоди;
- від українських постачальників за попередній та звітний періоди.

Аналіз імпортних постачань передбачає: обґрунтування рішень щодо укладання імпортних контрактів; аналіз формування собівартості, загальної суми витрат на імпорт товарів, аналіз факторів, які впливають на їхню зміну; аналіз факторів, що впливають на фінансові результати від продажу імпортних товарів [25, с. 224].

Найважливішими показниками для прийняття рішень щодо укладання контракту, крім контрактної ціни, є собівартість товарів, що імпортуються та загальна сума витрат на придбання імпортних товарів.

На фактичну собівартість товарів, що імпортуються (СФ), впливають такі фактори:

1) контрактна вартість товару (КВ);
2) транспортно-заготовчі витрати (ТЗВ), до яких відносяться:

- акцизи (А) та податок на додану вартість (ПДВ);
- витрати з доставки, страхування вантажів (ВДС), за умови, що вони не включені у контрактну ціну;
- відсотки за кредитами та запозиченнями до прийняття товарів до бухгалтерського обліку (ВКЗ);
- комісійні винагороди посередникам (КВ);
- витрати з оплати консультаційних та інформаційних послуг, які пов'язані з придбанням товарів (КІ);
- втрати матеріалів у дорозі в межах норм природного убутку (ВМ);
- послуги митних брокерів (МБ);
- збори за митне оформлення (ЗМ);
- імпортне мито (ІМ);
- витрати з оплати банківських послуг з валютного контролю, переказу валюти, купівлі валюти до прийняття товарів до бухгалтерського обліку (ВБП).

Таким чином, фактичну собівартість товарів, що імпортуються, у розрізі факторів, які її формують, можна подати в такому виді:

СФ = КВ + ТЗВ:

ТЗВ = А + ПДВ + ВДС + ВКЗ + КВ + КІ + ВМ + МБ + ЗМ + ІМ + ВБП.

Загальна сума витрат (ЗВ), які пов'язані з імпортом, розраховується за формулою:

$$ЗВ = СФ + (- ІД_i + ІВ_i) = (КВ + ТЗВ) + (- ІД_i + ІВ_i),$$

де $ІД_і$ – інші доходи, які пов'язані з імпортом (позитивні різниці курсів валют, штрафи, пені, неустойки за порушення умов імпортних контрактів, що належать до отримання, тощо);

$ІВ_і$ – інші витрати, які пов'язані з імпортом товарів (оплата послуг банку з валютного контролю, переказу валюти, штрафи, пені, неустойки за порушення умов імпортних контрактів, що належать до сплати, тощо.

Для аналізу впливу факторів на зміну витрат на одиницю імпортної продукції, а також на весь обсяг імпорту, суму витрат на придбання товарів за імпортним контрактом подають у вигляді такої моделі:

$$ЗВ = Q_і \times ЗВ' = Q_і \times [P_і' \times k + ТЗВ' + (- ІД_і + ІВ_і)],$$

де $Q_і$ – кількість імпортної продукції за контрактом;

ЗВ′ – витрати з придбання на одиницю товару, що імпортується;

$P_і'$ – контрактна ціна одиниці імпортного товару в іноземній валюті;

k – курс НБУ для перерахування іноземної валюти в гривні на дату визнання витрат з придбання матеріально-виробничих запасів;

ТЗВ′ = А′ + ПДВ′ + ВДС′ + ВКЗ′ + КВ′ + КІ′ + ВМ′ + МБ′ + ЗМ′ + ІМ′ + ВБП′,

де ТЗВ′ – транспортно-заготовчі витрати всього та в розрізі кожної складової частини на одиницю імпортного товару;

А′ – акцизи;

ПДВ′ – податок на додану вартість;

ВДС′ – витрати з доставляння, страхування вантажів, за умовою, що вони не включені у контрактну ціну;

ВКЗ′ – відсотки з кредитів та запозичень до прийняття товарів до бухгалтерського обліку;

КВ′ – комісійні винагороди посередникам;

КІ′ – витрати з оплати консультаційних та інформаційних послуг, які пов'язані з придбанням товарів;

ВМ′ – втрати матеріалів у дорозі в межах норм природного убутку; МБ′ – послуги митних брокерів;

ЗМ′ – збори за митне оформлення;

ІМ′ – імпортне мито;

ВБП′ – витрати з оплати банківських послуг з валютного контролю, переказу валюти, купівлі валюти до прийняття товарів до бухгалтерського обліку.

Аналіз впливу імпорту на фінансові результати підприємства. До показників фінансових результатів від продажу товарів, що імпортуються, відносяться: валовий прибуток ($ВП_і$), прибуток від продажу ($ПП_і$), бухгалтерський прибуток ($БП_і$), чистий прибуток ($ЧП_і$). Визначається відхилення цих показників від відповідної бази та обчислюється вплив факторів на це відхилення.

Факторна модель валового прибутку така:

$ВП_i = Q \times [(Р – (Р_i' \times k + ТЗВ')]$,

де Q – кількість проданих товарів, які придбані за імпортним контрактом;

Р – ціна продажу одиниці товару на внутрішньому ринку в гривнях;

$Р_i'$ – контрактна ціна одиниці імпортного товару в іноземній валюті;

k – курс НБУ на дату визнання витрат з придбання товару за відповідним імпортним контрактом;

ТЗВ – транспортно-заготовчі витрати на одиницю товару.

На основі цієї моделі досліджується вплив на валовий прибуток таких факторів:

1) обсягу (кількості) продажу;

2) собівартості проданих товарів, у тому числі:

- контрактної ціни купівлі одиниці імпортного товару в іноземній валюті;

- курсу іноземної валюти до гривні, встановленого Нацбанком України;

- транспортно-заготовчих витрат, котрі пов'язані з придбанням імпортного товару, однак які не включені в контрактну ціну;

- ціни продажів на внутрішньому ринку.

Факторна модель прибутку від продажу має такий вигляд:

$ПП_i = Q \times [Р – (Р'_i \times k + ТЗВ') – ВК']$,

де ВК′ – комерційні витрати на одиницю проданого товару.

До комерційних витрат, які пов'язані з продажем імпортних товарів, відносяться такі витрати: на перевезення товарів; на оплату праці; на оренду; на утримування споруд, приміщень, інвентарю; зі зберігання та опрацювання товарів; на рекламу тощо.

Факторна модель бухгалтерського прибутку така:

$БП_i = Q \times [Р – (Р'_i \times k + ТЗВ') – ВК' + ІД'_{ei} – ІВ'_i]$,

де $ІД_i$ – інші доходи, які пов'язані з імпортом, на одиницю товару;

$ІВ_i$ – інші витрати, які пов'язані з імпортом, на одиницю товару.

Слід зазначити, що інші доходи і витрати містять витрати як із придбанням, так і з продажу товарів, що імпортуються.

Факторна модель чистого прибутку, яка дозволяє визначити вплив кожного з факторів, що формують бухгалтерський прибуток, на обсяг чистого прибутку, має вигляд:

$$ЧП_i = БП_i \times (1 – СПП).$$

11.3. Функціонально-вартісний аналіз у розвитку конкурентоспроможного експорту підприємств

Останнім часом, у вітчизняній та зарубіжній спеціалізованій літературі, поряд із поняттям «міжнародна конкурентоспроможність товару» з'являється термін «конкурентоспроможний експорт» як один із чинників міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Вперше цей термін було введено експертами ЮНКТАД. Вважається, що це не стільки новий термін, скільки нове економічне явище якісного нового посилення міжнародної конкуренції у сфері міжнародної торгівлі, пріоритетною сферою якої, з позиції її учасників, завжди був експорт. Нова якість цієї конкуренції, пов'язана передусім із прагненням підприємства посісти якщо непровідні, то усталені позиції у світовій торговельно-економічній системі, інтегруватися на довгострокових засадах у схеми міжнародного поділу праці. Сучасна теорія розглядає експорт одночасно як фактор і ознаку міжнародної конкурентоспроможності підприємства й товару [34, с. 52].

Міжнародні експерти ЮНКТАД визначають чотири критерії конкурентоспроможного експорту: усталеність, ефективність, якість та інноваційність, добросовісність конкуренції. На рівні підприємства особливе місце посідають критерії ефективності та якості продукції. Критерій ефективності оцінюється за допомогою таких показників як рентабельність та ефективність експорту, які свідчать про цінову конкурентоспроможність та є проявом реалізації порівняльних переваг у міжнародній торгівлі. В основу розрахунку цих показників покладено собівартість продукції. Критерій якості та інноваційності відображають показники: частка високотехнологічної продукції в структурі експорту, диверсифікація експорту підприємства й інновації у виробництві. Їх високий рівень забезпечує довгострокову присутність на світовому ринку та прихильне ставлення споживачів до пропозицій підприємства.

Отже, експортна конкурентоспроможність підприємства свідчить про ефективність його інтеграції у світове господарство та адаптацію до сучасної глобальної економіки.

Досягненню високого рівня показників конкурентоспроможного експорту сприяє застосування підприємствами методу функціонально-вартісного аналізу (ФВА) [25, с.228].

Функціонально-вартісний аналіз є техніко-економічним методом пошуку резервів зниження виробничих та експлуатаційних витрат і поліпшення якості продукції на основі дослідження способів реалізації заданих функцій виробу. Це – метод системного дослідження об'єкта (вироби, процеси, структури), спрямований на підвищення ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів.

Зниження витрат на одиницю корисного ефекту досягається:

- скороченням витрат при одночасному підвищенні споживчих властивостей;

- підвищенням якості при збереженні рівня витрат;

- зменшенням витрат при збереженні рівня якості;

- скороченням витрат при обґрунтованому зниженні технічних параметрів до їх функціонально необхідного рівня.

В окремих випадках можливе підвищення якості при деякому економічно виправданому підвищення витрат.

Відповідно до теорії ФВА в конструкції будь-якого виробу в силу його недосконалості або морального зносу містяться конструктивні елементи, що зумовлюють зайві витрати і знижують його якість.

Найбільш характерними причинами такого стану є необґрунтоване завищення технічних параметрів і характеристик; відсутність або брак інформації про витрати у виробництві та експлуатації, надійності, ремонтопридатності та інших характеристиках; брак нових ідей; фіксування уваги на першому варіанті рішення.

Таким чином, завдання ФВА полягає в тому, щоб, спираючись на систему специфічних прийомів, правил і процедур, знайти спосіб ліквідації «вузьких місць», що підвищують собівартість і не знижують якість виробів.

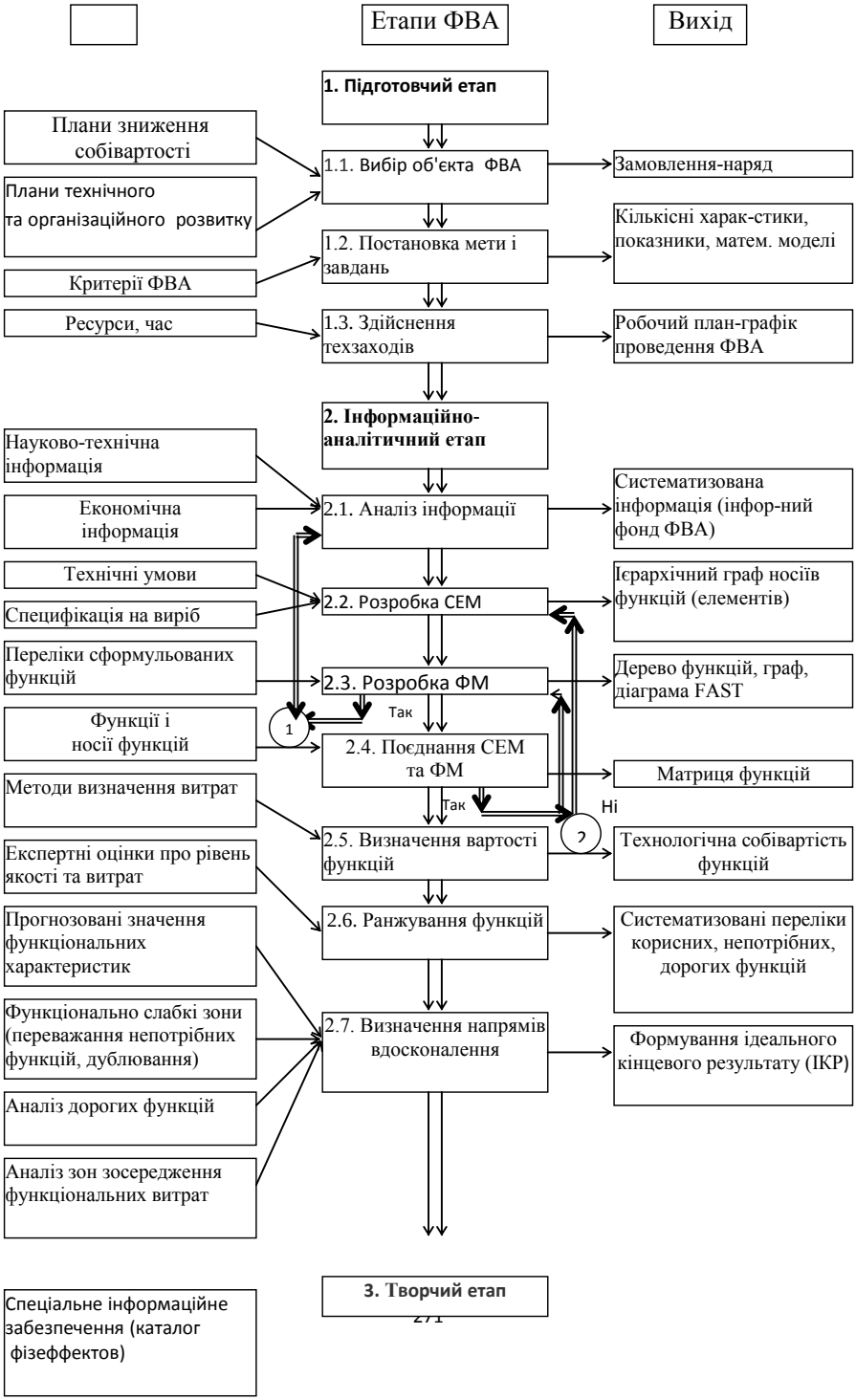
ФВА включає п'ять етапів: підготовчий, інформаційно-аналітичний, творчий, рекомендаційний, впровадження результатів ФВА (рис.11.2).

ФВА ґрунтується на таких принципах як функціональний та вартісний підхід; проведення всіх видів робіт відповідно до робочого плану; системний підходи; комплексний розгляд проблеми; використання методів колективної творчості; вироблення безлічі варіантів здійснення об'єктом ФВА своїх функцій; безперервна економічна оцінка запропонованих варіантів.

Відправна ідея ФВА полягає в тому, що для споживача цінним є не товар сам по собі, а ті корисні функції, які він може виконувати. Тобто покупцеві потрібні функції. Він бажає, щоб виріб закривав, підтримував, пересував, розділяв, чистив, нагрівав, охолоджував або здійснював ще які-небудь дії при певних умовах і в певних межах. Його цікавлять також форма, колір, текстура, звук, коштовність металу для отримання задоволення самому собі або тим, кому він хоче. Тому при функціональному підході виріб розглядається і вдосконалюється не в своїй реальній формі, а як комплекс функцій, які він виконує або має виконувати.

Системний підхід щодо ФВА означає постановку мети і завдань по етапах робочого плану, використання принципів аналізу та синтезу до дослідження зовнішніх і внутрішніх специфічних зв'язків і закономірностей об'єкта ФВА.

Принцип комплексності випливає з необхідності розгляду об'єкта ФВА, як елемента складнішої системи, що впливає на нього і схильна до впливу з боку даного об'єкту. Реалізація цього принципу передбачає проведення аналізу, що враховує всі сторони діяльності підприємства, пов'язані з даним виробом: конструювання, технологія, економіка, постачання, виробництво і збут, вплив на навколишнє середовище, а також інтерес споживача.


Етапи ФВА
Вихід
1. Підготовчий етап
Плани зниження собівартості
Плани технічного та організаційного розвитку
Критерії ФВА
Ресурси, час
1.1. Вибір об'єкта ФВА
1.2. Постановка мети і завдань
1.3. Здійснення техзаходів
Замовлення-наряд
Кількісні харак-стики, показники, матем. моделі
Робочий план-графік проведення ФВА
2. Інформаційно-аналітичний етап
Науково-технічна інформація
Економічна інформація
Технічні умови
Специфікація на виріб
Переліки сформульованих функцій
Функції і носії функцій
2.1. Аналіз інформації
2.2. Розробка СЕМ
2.3. Розробка ФМ
2.4. Поєднання СЕМ та ФМ
Так
Так
Ні
1
2
Систематизована інформація (інфор-ний фонд ФВА)
Ієрархічний граф носіїв функцій (елементів)
Дерево функцій, граф, діаграма FAST
Матриця функцій
Методи визначення витрат
Експертні оцінки про рівень якості та витрат
Прогнозовані значення функціональних характеристик
Функціонально слабкі зони (переважання непотрібних функцій, дублювання)
Аналіз дорогих функцій
Аналіз зон зосередження функціональних витрат
2.5. Визначення вартості функцій
2.6. Ранжування функцій
2.7. Визначення напрямів вдосконалення
Технологічна собівартість функцій
Систематизовані переліки корисних, непотрібних, дорогих функцій
Формування ідеального кінцевого результату (ІКР)
3. Творчий етап
Спеціальне інформаційне забезпечення (каталог фізеффектів)

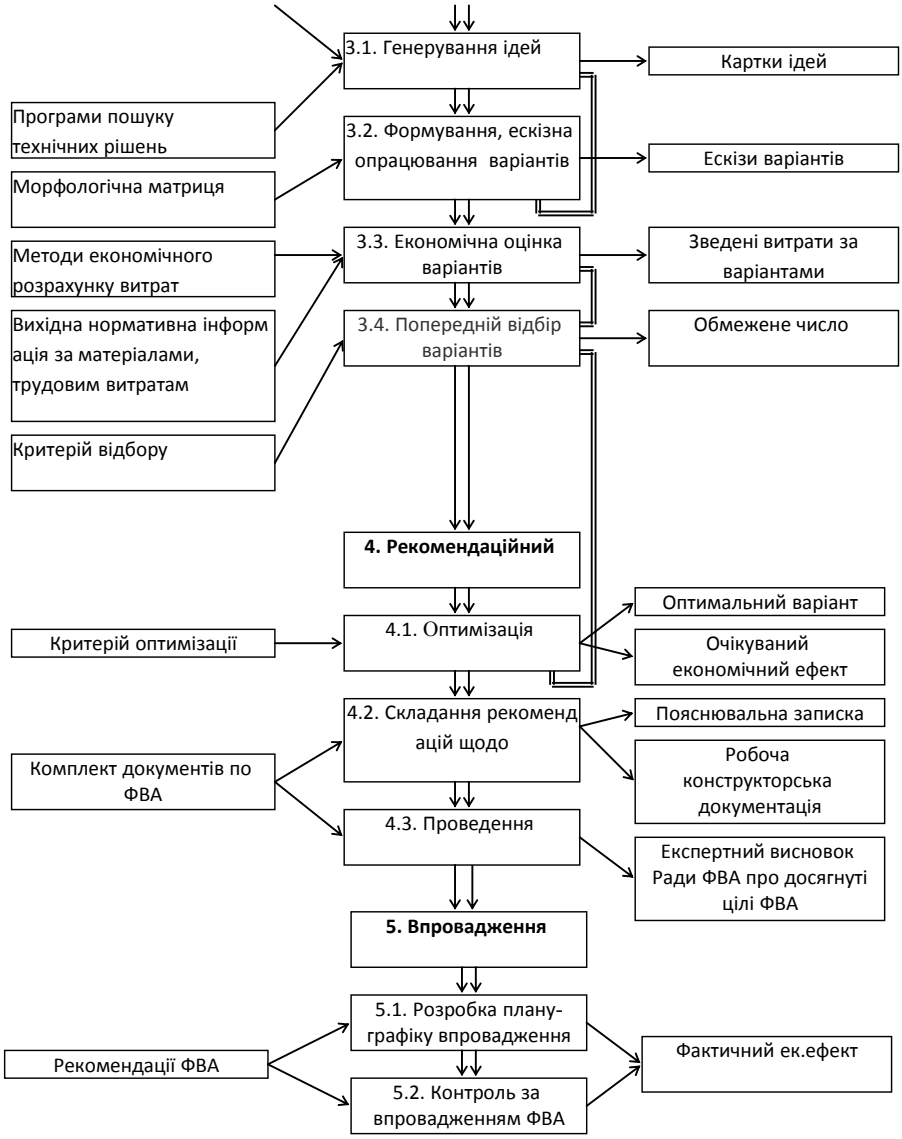


Рис.11.2. Етапи проведення функціонально-вартісного аналізу

Використання в ФВА принципів колективної творчості на основі інженерних методів пошуку нових технічних ідей продиктовано необхідністю формалізувати творчий процес, активізувати творче мислення з висунення варіантів рішень. Висування безлічі варіантів технічних рішень дозволяє відібрати найбільш економічний спосіб виконання функцій, підвищити ймовірність знаходження дійсно оригінального та ефективного рішення.

Застосування вартісного принципу в ФВА означає аналіз вартості функцій, визначення зон найбільшого зосередження функціональних витрат, грошову оцінку запропонованих варіантів здійснення функцій, оптимізацію варіантів по економічному критерію.

Саме ці принципи в найбільш повному вигляді реалізуються на аналітичному та творчому етапах.

На початку аналітичного етапу по кожному з об'єктів аналізу складається структурно-елементна модель (СЕМ), що відображає склад матеріальних носіїв функцій та їхні взаємозв'язки , а потім на її підставі починається аналіз функцій. Він включає формулювання функцій виробу (складальних одиниць і деталей), класифікацію функцій, аналіз витрат на здійснення функцій, визначення функціональних зон з найбільшими витратами. Цей комплекс робіт є основою функціонального підходу, найважливішого принципу ФВА.

При формулюванні функцій керуються рядом правил. Функції формулюються колективно. Формулюючи функцію, потрібно відповісти на питання «Що робить?», «Для чого призначений?» (деталь, складальна одиниця, виріб). Назва функції має точно відображати зміст дії або процесу, для виконання якого призначений об'єкт аналізу або його елементи. Формулювання функцій повинно бути абстрагованим від даного конструктивного виконання, але досить вичерпним. Наприклад, «освітлює приміщення» (для світильника), «вимірює масу» (для ваг), «показує час» (для годинника). У деяких випадках можна вказувати кількісну розмірність основних технічних характеристик. Формулювати слід усі функції, які виконує об'єкт ФВА, навіть ті, для виконання яких він безпосередньо не призначений. Це дозволить в ході аналізу ліквідувати ряд непотрібних функцій, знаходити нові рішення щодо заміни матеріалів, спрощення конструкції.

Важливою процедурою функціонального підходу є класифікація функцій. Найчастіше в основу класифікації функцій покладено розподіл їх на основні, допоміжні, побічні та непотрібні. Така класифікація прийнятна для вирішення завдань з ліквідації «зайвої» вартості щодо об'єктів невисокого рівня складності. Однак, в сучасних умовах такий підхід не може вважатися задовільним. У ряді країн застосовується більш складна класифікації, що дозволяє багатоаспектно уявити об'єкт ФВА. Так, відповідно до методики ФВА, яка застосовується в Німеччині, функції поділяються спочатку на види: споживчі , функції, які забезпечують роботу

та збут об'єкта аналізу, та естетичні; визначаються цільові функції, на які слід орієнтуватися при пошуку рішень в процесі проведення ФВА; потім здійснюється розподіл сформульованих функцій на основні, допоміжні і непотрібні [25, с.238].

Класифікація функцій виробів машинобудування може здійснюватися на базі системного підходу. Вироби машинобудування є складною багаторівневою системою, що складається з ряду підсистем - складальних одиниць, деталей. Функції можна розглядати як відображення взаємодії системи з підсистемами і тому ієрархія систем передбачає ієрархію функцій. Згідно з системним уявленням про об'єкт аналізу будується класифікація функцій за двома основними ознаками:

- за відношенням до об'єкта, як системи, розрізняють загальнооб'єктні та внутрішньооб'єктні функції;
- за роллю в здійсненні основного робочого процесу об'єкта розрізняють функції основні і допоміжні.

Функції повинні формулюватися в такій послідовності: спочатку основні загальнооб'єктні, допоміжні загальнооб'єктні, потім основні внутрішньооб'єктні та допоміжні внутрішньооб'єктні.

Повний склад функцій, упорядкованих за даної класифікації, утворює функціональну модель (ФМ) виробу. Функціональна модель дозволяє формалізувати прийоми функціонального підходу, виявити функціональні зони, в яких закладені найбільші резерви зниження собівартості.

Функціональна модель виробу може бути представлена деревом функцій, для чого використовується метод «дерево цілей». Функції, що аналізуються, подаються у вигляді ієрархічних рівнів. Кожній функції надається відповідний індекс. Так, на рівні I – це функції F_1, F_2, F_3 і т.д., на рівні II - F_{11}, F_{12}, F_{13} (для F_1), F_{21}, F_{22} (для F_2) і т.д. Кількість рівнів ФМ залежить від складності виробу [25, с.239].

Для забезпечення нормованих функцій дерева визначається вагомість функцій та коефіцієнти відносної важливості. Вагомість функцій визначається експертним шляхом на основі ФМ і проводиться послідовно по рівням ФМ, починаючи з верхнього. Нормуючою умовою при оцінці вагомості функцій, які мають загальну вершину на вищестоящому рівні ФМ, є рівність:

$$\sum_{j=1}^{n} r_{ji} = 1 \qquad (11.13)$$

де r_{ji} - вагомість j-ї функції і-го рівня ФМ для функції вищого рівня,

n- кількість функцій, які належать даному і-му рівню ФМ і мають загальну вершину вищестоящого рівня ФМ.

Оцінка відносної важливості кожної функції ФМ дається для встановлення ролі функції і задоволення цілей створення виробу в цілому і виконується за формулою:

$$R_{ji} = \prod_{i}^{G-i} r_{ji} \qquad (11.14)$$

де G- кількість рівней ФМ.

Аналіз функцій за допомогою коефіцієнтів відносної важливості показує, вдосконалення якої функції є важливішим.

Після побудови структурно-елементних і функціональних моделей проводиться їх суміщення за допомогою матриць. Матриця функцій дає можливість зв'язати функції з їх матеріальними носіями (складальними одиницями аналізованого виробу) і провести аналіз витрат на функції. Метою цього аналізу є визначення зв'язків між значеннями функцій та їх вартістю, знаходження функцій, реалізація яких пов'язана з підвищеними витратами.

Оскільки кожна функція пов'язана з носієм функції, тобто з певними складальними одиницями, функціональні витрати можна визначити на основі технологічної собівартості носіїв функцій (зміна конструкцій в основному впливає на величину статей витрат, що входять до складу технологічної собівартості: витрати на матеріали, напівфабрикати, заробітну плату). Якщо виріб бере участь у виконанні однієї функції, то функціональні витрати збігаються з його технологічної собівартістю.

Для багатофункціональних виробів доцільно залежно від ступеня самостійності оцінюваних функцій підрозділити витрати на автономні, приростні і часткові. Такий розподіл дозволяє встановити залежність собівартості об'єкта від витрат на виконувані ним функції.

Під автономними витратами на функцію розуміються витрати на пристрій, який може виконувати тільки цю функцію, не беручи участь у виконанні інших.

Процес послідовного додавання функцій становить основу приростних витрат на функцію. Під приростними витратами на функцію розуміється така зміна витрат або собівартості об'єкта, яка викликається додаванням (або вилучанням) цієї функції. При цьому черговість додавання функцій ведеться в порядку убування їх автономних витрат.

Визначається провідна функція за витратами, автономні витрати на яку повністю включаються до витрат на об'єкт. Виявлення провідних функцій дозволяє виявити зони з підвищеним зосередженням витрат. Слід звертати увагу і на функції з великими приростними витратами.

Витрати на багатофункціональний об'єкт (S) складаються з автономних витрат на провідну функцію ($S_{авт.}$) і суми приростних витрат на інші функції (S_{ni}), які попередньо впорядковані за їх економічною вагомістю:

$$S = S_{авт.} + \sum_{i=1}^{K} S_{ni} \qquad (11.15)$$

Величина приростних витрат на функцію залежить не тільки від того, наскільки дешевий у виготовленні носій цієї функції, а й значною мірою від того, наскільки вдало синтезовано носій цієї функції з носіями інших

функцій. Розмір приростних витрат вказує на те, наскільки раціонально конструктор вирішив задачу синтезу.

При проведенні ФВА можуть оцінюватися часткові витрати на функцію, які являють собою частину витрат на виріб, віднесених до даної функції, яка визначається експертним шляхом, за допомогою якого для кожної функції встановлюється коефіцієнт вагомості. Часткові витрати на функцію визначаються як добуток витрат об'єкта на коефіцієнт вагомості. Сума часткових витрат на функцію дорівнює витратам на об'єкт.

Результатом проведення аналітичного етапу є визначення функціональних зон найбільшого зосередження витрат.

Метою творчого етапу є знаходження можливо більшої кількості альтернативних варіантів економічних способів здійснення функцій виробу, що дозволяють знизити виробничі і експлуатаційні витрати. При цьому вирішуються завдання щодо суміщення функцій елементів конструкції, можливості ліквідації непотрібних функцій, виключення або об'єднання елементів, які забезпечують виконання технічних вимог, що пред'являються до виробу. Обов'язковою умовою успішності проведення цього етапу ФВА є проведення його силами колективу фахівців різного профілю (ТРГ). При цьому повинна бути створена така обстановка, в якій би заохочувалася і віталася поява нових ідей. Використовувати слід усі засоби і методи для отримання максимальної кількості ідей, тому що ймовірність знайти хорошу ідею зростає разом з кількістю ідей.

Розробка нових варіантів технічних рішень здійснюється з використанням інженерних методів пошуку технічних рішень: мозкова атака, конференція ідей, дискусія 66, метод 635, синектика, морфологічний аналіз, метод фокальних об'єктів, АРІЗ, метод Метчетта, метод Коллера [25,с.251].

Застосування методів пошуку нових ідеєю допомагає формалізувати творчий етап ФВА. За їх допомогою досягається дроблення роботи на окремі операції, використання певних прийомів виконання цих операцій.

На рекомендаційному етапі при виборі оптимального варіанту як критерій ефективності використовують різні показники, які відображають зіставлення витрат і результатів, враховують якісні відмінності в порівнюваних варіантах [25,с.258]. Так, у чехословацьких методиках ФВА як критерій використовується показник "відносної ефективності вартості» (ВЕВ), який визначається як відношення ступеня виконання функції (O_F) до витрат на її виконання (N):

$$BEB = \frac{O_F}{N} \qquad (11.16)$$

У німецьких, російських методиках для знаходження оптимального варіанту технічного рішення визначають відношення між споживчою вартістю і витратами :

$$K_\Sigma = \frac{ПС}{C_\Sigma} \to \max \quad \text{або} \quad \frac{1}{K_\Sigma} = \frac{C_\Sigma}{ПС} \to \min , \qquad (11.17)$$

де $K_{\sum}$ - показник інтегрального якості;
ПС - споживча вартість;
$C_{\sum}$ - сукупні витрати.

При кваліфікованому застосуванні ФВА досягається зниження витрат на створення виробу до 25-30% при одночасному поліпшенні якісних показників виробу. Таким чином, ФВА має великі потенційні можливості у вирішенні завдань підвищення якості та конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку, переведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства на якісно нову ступінь.

11.4. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної операції, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій – це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць.

Критерій економічної ефективності не є однаковим для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів та критерій ефективності.

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Головним критерієм економічної ефективності є прибуток.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Розрахунок показників економічної ефективності здійснюється за такими принципами [25, с. 260]:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності значною мірою залежить від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

Для визначення ефективності ЗЕД підприємства важливо знати **валютну ефективність експорту та імпорту.**

Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну спроможність валюти, її курс [25, с.260].

Валютна ефективність експорту ($Е_{в.е.}$) розраховується за формулою:

$$Е_{в.е.} = \frac{\sum_{i=1}^{m} Ц_{в.е.} \times Q_e}{\sum_{i=1}^{m} B_{e.} \times Q_e}, \qquad (11.18)$$

де $Ц_{в.е.}$ – валютна ціна І-го експортного товару (послуги), вал.од/од;

$Q_{e.}$ – обсяг експорту І-го товару (послуги), натур.од.;

B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці І-го овару (послуги), грн./од.,

m – кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту ($Е_{в.і.}$) розраховується за формулою:

$$E_{в.і.} = \frac{\sum_{j=1}^{n} Ц_{р.в.} \times Q_i}{\sum_{j=1}^{n} Ц_i \times Q_i}, \qquad (11.19)$$

де $Ц_{р.в.}$ – ціна j-го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн./од.;

Q_i – обсяг імпорту j-го товару, натур.од.;

$Ц_i$ – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j-го товару (послуг), вал.од./од.;

n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Для оцінювання вигідності експортної (імпортної) операції необхідне порівняння даних показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [25, с.261].

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

1. ***Ефективність експорту підприємства*** ($E_{еф.е.}$) розраховується за формулою:

$$E_{еф.е.} = Н_е : ПВ, \qquad (11.20)$$

де $Н_е$ – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки;

ПВ – повні витрати підприємства на експорт, грн.

Показник ефективності експорту свідчить про те, наскільки ефективно підприємство проводить свою зовнішньоекономічну діяльність.

Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде більш вигідною порівняно з реалізацією всередині країни.

2. ***Рентабельність експорту*** ($Р_е$) розраховується за формулою:

$$Р_е = (Н_е : С_е) \times 100\%, \qquad (11.21)$$

де $С_е$ – собівартість виробництва експортної продукції, грн.

Цей показник демонструє суму доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Наведені показники ефективності експорту необхідно порівняти з аналогічними показниками за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

3. ***Економічний ефект експорту*** ($Е_е$) розраховується за формулою:

$$Е_е = Н_е – ПВ \qquad (11.22)$$

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства широко використовують методику, згідно з якою визначаються такі три показники економічної ефективності:

$$а)\ Е^1_{еф.е.} = \frac{ЧВ + В_{оп}}{ПВ}, \qquad (11.23)$$

де ЧВ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$ЧВ = (ВВ \times К_р) – Д_в – МП, \qquad (11.24)$$

де ВВ – валютний виторг за експортований товар;

$К_р$– діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

$Д_в$ – додаткові витрати всередині країни, пов’язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати);

МП – митні платежі;

$В_{оп}$ – виторг у гривнях від обов’язкового продажу частки валюти держави.

$$б)\ Е^2_{еф.е.} = \frac{Q_е}{С_е}, \qquad (11.25)$$

де $Q_е$ – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах.

$$в)\ Е^3_{еф.е.} = \frac{ЧВ + В_{оп} – ПВ}{ЧВ + В_{оп}} \times 100\% \times \frac{ЧВ + В_{оп}}{К_е}, \qquad (11.26)$$

де $К_е$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Показник $Е^3_{еф.е.}$ свідчить про ефективність використання виробничих фондів при експорті.

Показники $Е^1_{еф.е}$, $Е^2_{еф.е.}$, $Е^3_{еф.е.}$ варто використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $Е^1_{еф.е} > 1$, а $Е^1_{еф.е.} > Е^2_{еф.е.}$ Якщо

виконуються ці дві умови, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Звідси слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів. Показник $Е^3_{еф.е.}$ вказує на рівень ефективності відповідних товарів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить доход від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, а значить і $Е^3_{еф.е.}$, тим вигідніший експорт цих товарів.

Для характеристики імпортної діяльності підприємства використовуються показники: економічний ефект імпорту, економічна ефективність імпорту.

1. Економічний ефект імпорту ($Е_і$) розраховується за формулою:

$$Е_і = Ц_{рі} – В_і, \qquad (11.27)$$

де $Ц_{рі}$ – вартість імпортної продукції на внутрішньому ринку, грн.

$В_і$ – витрати на придбання імпортної продукції, грн.;

$$В_і = В_к + М + А + ПДВ + М_з + Д_і + ПДВ_д,$$

де $В_к$ – контрактна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (К) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера ($ВВ_і$) до місця ввозу товару на митну територію України, тобто:

$$В_к = ВВ_і \times К;$$

М – імпортне мито;

А – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

ПДВ – податок на додану вартість;

$М_з$ – митні збори;

$Д_і$ – додаткові витрати імпортера;

$ПДВ_д$ – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

2. Показник економічної ефективності імпорту ($Е_{еф.і}$) розраховується за формулою:

$$Е_{еф.і} = (Ц_{рі} : В_і) \text{ x } 100\% \qquad (11.28)$$

Для визначення економічної ефективності імпорту можуть використовуватися різні методики залежно від мети здійснення імпорту:

1) імпорт товару здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку;

2) імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою одержання прибутку (це імпорт товарів народного споживання).

1.Для товарів виробничого призначення економічна ефективність імпорту визначається за двома формулами:

$$\text{а)}\ E^1_{\text{еф.і}} = \frac{Ц_к}{ЦП}, \qquad (11.29)$$

де $Ц_к$ – купівельна ціна імпортного устаткування;

ЦП – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$ЦП = Ц_к + Е_в,$$

де $Е_в$ – експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$Е_в = В_с + В_е + В_р + В_з + ЗП,$$

де $В_с$ – вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

$В_е$ – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

$В_р$ – вартість ремонту устаткування;

$В_з$ – вартість запчастин для устаткування;

ЗП – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше $E^1_{\text{еф.і}}$ наближається до 1, тим більш ефективний імпорт відповідних товарів.

Використовуючи цей показник, підприємство може придбати устаткування не тільки виходячи із найбільш низької ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.

$$\text{б)}\ E^2_{\text{еф.і}} = \frac{Q_п}{B_у}, \qquad (11.30)$$

де $Q_п$ – обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах;

$В_у$ – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник $E^2_{\text{еф.і}}$ повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається, на даному устаткуванні на 1 грн. витрат щодо його придбання для підприємства.

2. Економічний ефект імпорту товарів народного споживання визначається за формулою:

$$Е_і = Ц_{рі} – В_і. \qquad (11.31)$$

На показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності можуть впливати ***умови кредитування.*** Експортні операції, як правило, здійснюються на умовах комерційного кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізувати товар з відстрочкою платежу.

У процесі аналізу необхідно встановити значення для підприємства комерційного кредиту, визначити розмір і динаміку заборгованості підприємства за такими кредитами і середні строки їх погашення, а також питому вагу обсягу комерційного кредиту у загальному експорті чи імпорті.

Вартість кредиту ($В_к$) визначають за формулою:

$$В_к = \sum_{i=1}^{n} K_i \cdot T_i \cdot P_i, \qquad (11.32)$$

де $\sum_{i=1}^{n} K_i$ – сума кредиту, тис. грн..

T_i – термін погашення і-го кредиту, років;

P_i – річна процентна ставка і-го кредиту, од.

Середній термін погашення кредиту ($\overline{T}$) визначають за формулою:

$$\overline{T} = \frac{\sum_{i=1}^{n} k_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^{n} k_i}, \qquad (11.33)$$

де $\sum_{i=1}^{n} k_i$ – частина і-го кредиту, яка погашається за один рік, тис. грн.

Наприклад, товар вартістю 1000 тис. грн. куплено на таких умовах: 20 % вартості товару сплачується відразу після його поставки; 80% - у кредит на 4 роки з погашенням щороку рівної частки операції (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Аналіз поставок товарів з імпорту на умовах комерційного кредиту

Частина кредиту (k_i) Тис. грн.	Строк погашення (T_i)	Обсяг кредитування ($k_i \cdot T_i$), тис. грн.
200	через1 рік	200
200	через 2 роки	400
200	через 3 роки	600
200	через 4 роки	800
$\sum K = 800$	$\overline{T}$ = 2000:800=2,5 роки	$\sum (k_i \cdot T_i) = 2000$

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічних операцій використовується коефіцієнт кредитного впливу ($К_{кр}$), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку $К_{кр}$ є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта.

Формули розрахунків ефективності зовнішньоекономічних операцій, які передбачають кредитування, такі [25, с. 265]:

а) ефект експорту:

$$E_e = (B_к \times K_{ві} \times K_{кр}) - B_e, \qquad (11.34)$$

де $B_к$ – сума виторгу від контракту;
$K_{ві}$ – коефіцієнт переводу національної валюти в іноземну;
B_e – витрати на виробництво експортної продукції.

б) ефект імпорту:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i \times K_{кр}}{K_{ве}}, \qquad (11.35)$$

де Z_i – вартісна оцінка придбаної продукції;
B_i – витрати на імпорт продукції;
$K_{ве}$ – коефіцієнт переводу іноземної валюти в національну.

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{ек.е} = \frac{B_к \times K_{ві} \times K_{кр}}{B_e}, \qquad (11.36)$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{ек.і} = \frac{Z_i \times K_{ве}}{B_i \times K_{кр}} \qquad (11.37)$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{погаш.\ кр.} = \frac{1}{K_{кр}} \qquad (11.38)$$

Зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна оцінити за допомогою ***показника інтегрального економічного ефекту*** ($E_{е\ -\ і}$), якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно:

$$E_{е-і} = \sum_{i=1}^{n} E_e + \sum_{i=1}^{m} E_i, \qquad (11.39)$$

де $\sum_{i=1}^{n} E_e$ – сума ефектів за всіма експортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.;

$\sum_{i=1}^{m} E_i$ – сума ефектів за всіма імпортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / І. Буднікевич. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 648 с.

2. Гурьев С. Онлайн торговля в Украине. Новые возможности для традиционных розничных сетей [Электронный ресурс] / С. Гурьев, Ф. Филипс, А. Калиниченко // Исследовательский центр компании INRISE Development, 2010. - Режим доступа: http://www.inrisedevelopment.com/data/research/2010/1021.

3. Декларація щодо регіоналізму в Європі [Електронний ресурс] // Асамблея європейських регіонів. – Режим доступу: http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/l10n/ua/DR_UKRAINE%5B1%5D.pdf.

4. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» № 15-93від 19.02.1993 р.

5. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями від 21 травня 1980р. (м.Мадрид). Текст українською мовою. – Рада Європи. – 35с.

6. Єрмакова О.А., Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник. – Одеса: Фенікс, 2013. – 332 с.

7. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» №236/96 від 07.06.1996 р.

8. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» №2673-XII від 13.10.1992 р.

9. Закон України «Про засади державної регіональної політики» №156-VIII від 05.02.2015р.

10. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» № 332 - XIV від 22.12.98 р.

11. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» № 330-XIV від 22.12.98 р.

12. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» № 331-XIV від 22.12.98 р.

13. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р., із змінами і доповненнями.

14. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р., із змінами і доповненнями.

15. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» № 280/97 від 21.05.1997 р., із змінами і доповненнями.

16. Закон України «Про місцеві державні адміністрації» № 586-XIV від 09.04.1999 р., із змінами і доповненнями.

17. Закон України «Про організації роботодавців» № 2436-III від 24.05.2001р.

18. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 185/94-ВР від 23.09.1994 р., із змінами і доповненнями.

19. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 94/96-ВР від 19.03.1996 р., із змінами і доповненнями.

20.Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» № 2850-IV від 08.09.2005 р.

21. Закон України «Про страхування» № 86/96-ВР від 7.03.1996 р., із змінами і доповненнями.

22. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» № 671 від 2.12.1997 р.

23. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р.

24. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. – К:Фонд ефективне управління, 2012. – 208 с.

25. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник/за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К.: Освіта України, 2012. – 300 с.

26. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Батанова Т.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. – 182 с.

27. Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. / А. Ткачук, В. Толканов, С. Марковський, [та ін.]. – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с.

28. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. / Ф. Котлер [пер. с англ. под ред. С. Г. Божук]. - [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

29. Леонтьев В. Межотраслевая экономика / Василий Леонтьев; [пер. с англ.]. - М: Экономика,1997. – 480 с.

30. Митний кодекс України № 4496-VI від 13.03.2012 р.

31. Міжнародна макроекономіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Пахомова Ю.М., Логвінової Н.С.– Київ: ЦУЛ, 2012

32. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Пахомова Ю.М., Логвінової Н.С.– Київ: ЦУЛ, 2012.

33. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2010. - 648 с.

34. Міжнародна торгівля: підручник. / За ред. Ю.Г. Козака. – Київ-Катовіце-Краков: ЦУЛ, 2015. – 272 с.

35. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Державна підтримка українського експорту. – 2012. – Режим доступу - http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//7029.html.

36. Официальный сайт Украинско-российского технопарка «Слобожанщина» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ukr-rus-technopark.com/index.php/рус/about

37. Офіційний веб-ресурс Верховної Ради України [Електронний ресурс] / Розділ "Законотворча діяльність", Пункт "Пошук за реквізитами: Закон України "Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» – Режим доступу до веб-сайту: http://www.rada.gov.ua.

38. Офіційний веб-сайт Головного управління зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23053&id=1150.

39. Офіційний сайт Асоціації агенцій регіонального розвитку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.narda.org.ua/?fuseaction=menu.main&id=5

40. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36988&cat_id=36709.

41. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.

42. Постанова Верховної Ради України «Про приєднання України до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями» №3384-XII від 14.07.1993 // Відомості Верховної Ради. – 1993. - №36. - ст.370.

43. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів» №587 від 29.04.2002р. // Офіційний Вісник України. – 2002. - №18. - ст. 938.

44. Постанова Кабінету Міністрів України «Положення про вантажну митну декларацію» № 574 від 9.06.1997 р., із змінами і доповненнями.

45. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» №1001 від 21.07.2006 // Офіційний Вісник України. – 2006. - №30. - ст. 2132.

46. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-1013 роки» №447 від 14.05.2008 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. – Режим доступу: http://in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=180.

47. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки» №1819 від 27.12. 2006р. // Офіційний Вісник України. - 2006. - №52. - ст.3510.

48. Світовий досвід е-урядування [Електронний ресурс] // Національний центр електронного уряду. – Режим доступу: http://nc.gov.ua/menu/e_gov.

49. Синергія Чорноморського регіону – нова пропозиція регіонального співробітництва [Електронний ресурс] // Комісія Європейських

співтовариств. – Брюссель. – 2007. – 15с. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com07_160_en.pdf.

50. Українсько-китайський технопарк – розвинутий високотехнологічний індустріальний парк [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Київського державного центру науково-технічної і економічної інформації. - Режим доступу: http://www.cntei.kiev.ua/index.php?p=b501.

51. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Йозеф Шумпетер; [пер.с англ.]. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с.

52. Cooke Ph. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy / Philip Cooke // Industrial and Corporate Change. – 2001. - №4. – Vol. 10.

53. Essentials of International Economics: Questions & Answers.- Edited by YuriyKozak,TadeuszSporek - Kiev-Katowice: CUL, 2014.

54. Eurostat. European Commission [Electronic resource]. - Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home.

55. Feenstra Robert C. Advanced International Trade: Theory and Evidence -Princeton University Press, 2004.

56. Gandolfo Giancarlo International Trade: Theory and Policy - Springer Berlin Heidelberg, - 2013.

57.International trade: training manual , 5th edition, revised and enlarged . - Edited by Yuriy Kozak , Tadeusz Sporek . – Kiev – Chisinau - Katowice - New York - Tbilisi : CUL , 2015.

58. Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision / G.-J. Hospers. - London:LIT, 2004. – 381p.

59. International EconomicRelations . - Edited by Y. Kozak,A Gribincea – Chisinau: CEP-USM, 2014.

60. International Marketing.- Edited by YuriyKozak, SławomirSmyczek-Kiev-Katowice: CUL, 2014.

61. Introduction to International Economics: Questions & Answers.- Edited by YuriyKozak,TemurShengelia–Tbilisi:Publishing House «Universal», 2014.

62. International finance: training manual, 5th edition, revised and enlarged.- Edited by YuriyKozak.– Kiev – Chisinau -Katowice - New York - Tbilisi: CUL, 2015.

63. Krugman P, Obstfield M., Melitz M. International economics: Theory and Policy (ninth edition). – Addison – Wesley. – 2012.

64. Krugman Paul, Obstfeld Maurice, Melitz Marc International Trade: Theory and Policy: Global Edition -Pearson Education Limited - 2014.

65. McCombie J. Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law / McCombie J., Pugno M., Soro B. – Houndmills: Palgrave, 2002.

66. Measurement of Social Capital. Reference Document for Public Policy Research, Development and Evaluation. – Policy Research Initiative, Canada., 2005.

67. Sander T., Social Capital Building Toolkit (Version 1.2) / Thomas H. Sander, K. Lowney. – Saguaro Seminar: Civic Engagement in America, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 2006.

68. Suranovic Steve International Trade: Theory and Policy- Flat World Knowledge, 2010.

69. The Global Innovation Index 2012 [Electronic resource]. - The World Intellectual Property Organization. – Mode of access: www.globalinnovationindex.org.

70. United Nations E-Government Survey 2012: E-Government for the People [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.un.org/en/development/desa/publications/connecting-governments-to-citizens.html.

71. World Trade Organization. Trade in commercial services 2013. [Electronic resource].Mode of access: http://www.wto.org/english /res_e/statis_e/its2013_e/its13_trade_category_e.pdf

72. World Trade Organization. World Trade 2013. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e. htm#chart2

73. WTO: 2012. [Electronic resource]. World Tariff Profiles. http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E

74. WTO: 2012 Press Releases. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm#chart2

75. WTO: 2013 Press Releases. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №272 /1-А , від 27.02.2007 р.)

Козак Ю.Г.(Україна) , Sporek T. (Польща), Gribincea A. (Молдова) , Shengelia T (Грузія) , Притула Н.В. (Україна), Єрмакова, О.А, (Україна), Ван Тао (Китай) , Куриляк В. Є. (Україна) , Kozak A. (Польща), Зборовська А.С. (Україна)

PODSTAWY ZAGRANICZNEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Wydanie piąte

poprawione i uzupełnione

Pod redakcją
prof. Jurija Kozaka,
prof. Tadeusza Sporka

(ПОЛЬСЬКОЮ МОВОЮ)

Підписано до друку 28.05.2015. Формат 60x84 1/16
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура PetersburgCTT.
Умовн. друк. арк. 16,3.

ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2458 від 30.03.2006 р.