

І.І. Дахно

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

видання 2-ге, доповнене

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів

Київ
«Центр учбової літератури»
2007

ББК 65.428я73
Д 21
УДК 339.5(075.8)

Рецензенти:

Масляк П.О. – доктор географічних наук, професор;
Дзюба А.А. – кандидат економічних наук, доцент.

Дахно І. І.
Д 21 Міжнародна торгівля. Видання 2-ге, доповнене. Навч. пос. – К.:
Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.

ISBN 978-966-364-536-0

У пропонованому посібнику висвітлено сучасний стан, проблеми й основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі як найважливішої складової міжнародної економіки. Посібник можна використовувати при вивченні окремого курсу, а також інших дисциплін, зокрема таких, як “Міжнародна економіка”, “Міжнародні економічні відносини” тощо. Подано англо-український глосарій найуживаніших понять у сфері міжнародної торгівлі, тести для контролю знань та інші довідкові матеріали.

Для студентів вищих закладів освіти, а також для всіх, хто цікавиться питаннями міжнародної торгівлі.

ББК 65.428я73

ISBN 978-966-364-536-0

© Дахно І. І., 2007

© Центр учбової літератури, 2007

ПЕРЕДМОВА

В економічних та інших вищих навчальних закладах України “Міжнародна торгівля” вивчається як окрема дисципліна. Підручники і навчальні посібники з міжнародної економіки також починаються розділами, присвяченими міжнародній торгівлі. Один з таких навчальних посібників розробив і автор цих рядків. Він, зокрема, був опублікований видавництвом Центр навчальної літератури у 2006 р. за назвою “Світова економіка”.

Працюючи над посібником “Міжнародна торгівля”, автор намагався уникнути повторювання матеріалу, викладеного у навчальному посібнику “Міжнародна економіка”, і написав дві окремі книги. Пропонований посібник можна з успіхом використовувати під час вивчення дисципліни “Міжнародна економіка”, якщо у навчальних планах для відповідних категорій студентів відсутній курс “Міжнародна торгівля” як окрема дисципліна. За викладеним матеріалом обидва посібники взаємодоповнюють один одного.

При написанні цієї книги автор прагнув ознайомити вітчизняного читача з якомога ширшим колом англomовної інформації з міжнародної торгівлі; стисло і зрозуміло висвітлити всі питання тематики; переконати читача в тому, що знання англійської ділової мови потрібне і за межами відповідного навчального курсу; заповнити вакуум, що утворився нині в Україні у навчальній літературі з цієї дисципліни.

Пропонований посібник “Міжнародна торгівля” має не лише навчальну, а й практичну користь. Автор сподівається, що викладений матеріал допоможе нашим студентам здобути ґрунтовні знання, які не поступатимуться за рівнем знанням студентів з розвинених країн світу.

Сподіваючись, що ці задуми реальні і соціально виправдані, автор пропонує цей навчальний посібник допитливому читачеві. Звертає увагу і на ряд інших його навчальних посібників, опублікованих київським видавництвом “Центр навчальної літератури”. Будуть і нові публікації.

Контактний службовий телефон автора у Києві — 494 4732, додатково 494 1487.

ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Меркантилізм

Серед теорій міжнародної торгівлі насамперед слід розглянути меркантилізм — перший напрям розвитку класичної політичної економії. Меркантилісти першими широко і досить тривалий час вивчали проблеми міжнародної торгівлі. Батьківщиною меркантилізму вважають Англію, тому спочатку познайомимося з тим, як сучасна англійська наука трактує це вчення.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 891) у статті “*Mercantilism*” це поняття пояснюється так: “Економічне вірування (*belief*) XVII ст., що обґрунтовувало повну експлуатацію природних ресурсів для сприяння (*to promote*) експорту й обмеження імпорту. Меркантилісти вірили, що володіння золотом (*gold*) або сріблом (*bullion*) було вкрай важливим (*all-important*), і країни без джерела дорогоцінного металу (*without a source of precious metal*) повинні були одержувати його за допомогою торгівлі (*must obtain it by commerce*). Багатство будь-якої нації розглядалося як таке, що залежить здебільшого від торговельного балансу. Торгівлю контролювали компанії, яким надавалася урядова підтримка; накладалися мита і велися торговельні війни, подібні англо-нідерландським. Пізніше прихильники вільної торгівлі заперечували положення меркантилістської теорії про те, що обсяг торгівлі є фіксованим, і щоб збільшити частку якоїсь країни, потрібно зменшити її в іншій. У славнозвісному есе, написаному у 1752 р., Х’юм відкинув цю точку зору меркантилістів, зазначивши, що резерви срібла країни визначаються обсягом її економіки та логічною її потребою у грошах як засобі обігу (*circulating medium*), і на них не слід постійно впливати за допомогою державного втручання у торгівлю”.

Меркантилізм тісно пов'язаний з результатами Великих географічних відкриттів, що зумовили первісне нагромадження капіталу.

Меркантилізм ніколи не був стрункою теорією, в якій були б свої вчителі та учні. У реальній дійсності меркантилізм був сукупністю точок зору широкого загалу фахівців, які часто не знали про існування один одного. Концепцію меркантилізму створювали не професійні вчені, а діючі практики — купці, промисловці, банкіри, працівники зовнішньоторговельних компаній. Вони мало теоретизували, зосереджуючи свою увагу на конкретних економічних аспектах. Загальної теорії меркантилізму не було ніколи. Заголовки праць меркантилістів (які ще називали памфлетами) за звичаями тих часів відзначалися багатослівністю:

- “Короткий трактат про засоби забезпечити золотом і сріблом королівства, позбавлені родовищ дорогоцінних металів” (Італія, 1613 р., А. Серра);
- “Вільна торгівля, або Способи зробити торгівлю процвітаючою, де причини занепаду у королівстві віднайдені, а засоби його усунути — зазначені” (Англія, 1622 р., Е. Міссельдейн);
- “Правдиве розкриття причин занепаду торгівлі та зменшення кількості грошей у країні із зазначенням засобів проти цього” (Англія, 1621 р., анонім);
- “Вигода і добробут Англії, що полягає у зростанні запасів і розширенні торгівлі нашого королівства” (Англія, 1663 р., С. Фортрей).

До найдавніших меркантилістів належить французький учений Ж. Боден (1530–1596), автор “Шести книг про республіку”. Він обстоював енергійне втручання держави у справи промисловців, високе мито на ввіз промислових виробів і низьке — на ввіз продовольства та сировини.

Англійський учений В. Стаффорд (1554–1612) у 1581 р. написав памфлет під назвою “Побіжне обговорення англійської політики”. Працю було опубліковано у віршованій формі без зазначення автора, тому спочатку громадськість вважала автором В. Шекспіра. На думку В. Стаффорда, запровадження владою нової менш вагомої монети, але із зазначенням на ній номіналу попередньої, призводить до відпливу за кордон вагомішої монети такого самого номіналу. Недоцільно дозволяти вивіз сировини, бо ввезені товари, виготовлені з неї, містять вартість сировини, а також іноземне і вітчизняне мита. Протекціонізм слід поширювати на експортні галузі, що виво-

зять готові товари. Держава має діяти не заборонами, а запровадженням податків і мита.

Д. Малейнс у своєму памфлеті “Про рак, що роз’їдає англійську державу” (1601 р.) зазначив три чинники занепаду багатства держави: вивіз грошей (згадаймо, що тоді це були реальні золото та срібло), занадто дешевий продаж вітчизняних товарів за кордон і занадто високі ціни на імпортовані товари. Вчений виступав за те, щоб держава втручалася у зовнішню торгівлю з метою забезпечення ситуації, за якої у країні залишатиметься більше грошей, ніж відпливатиме з неї.

Французький учений А. де Монкретьєн (бл. 1575–1621) у “Трактаті про політичну економію” (1615 р.) також висловлювався за контроль держави над промисловістю та проти свободи торгівлі. Він розглядав гроші як товар, але йому не вдалося пояснити, чому товар стає грошима.

До видатних меркантилістів належить і Ж. Кольбер (1619–1683). Він був міністром фінансів Франції впродовж 1665–1683 років за часів правління короля Луї XIV. Ж. Кольбер навів порядок у фінансах держави, сприяв піднесенню її промисловості та торгівлі, створив один з наймогутніших флотів серед європейських країн.

Англійський філософ Дж. Локк (1632–1704) вважав, що багатство слід розглядати не абсолютно, а відносно, тобто не просто як велику кількість золота та срібла, а як більшу величину порівняно з іншими країнами.

Р. Контильйон, як і Дж. Локк, дотримувався думки про те, що держава, в якій в обігу перебуває більше грошей, ніж у сусідніх країнах, має над ними переваги.

Класика меркантилізму англійця Т. Мана (1571–1641) називають стратегом міжнародної торгівлі. Вчений залишив по собі дві невеликі за обсягом праці, але саме їх можна вважати основними працями з меркантилізму. Перша була опублікована у 1621 р. під назвою “Роздум про торгівлю Англії з Ост-Індією, що містить відповідь на різноманітні заперечення, які звичайно висувуються проти неї”. Друга праця Т. Мана “Багатство Англії у зовнішній торгівлі, або Баланс нашої зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства” була опублікована його сином у 1664 р., майже через чверть століття після смерті автора.

Як вірний меркантиліст, Т. Ман ототожнював багатство з грошима у вигляді золота та срібла. На його думку, країна мала збагачува-

тися за допомогою торгівлі, забезпечуючи переважання експорту товарів над їх імпортом. Т. Ман порівнював гроші з насінням, яке землероб, кидаючи у землю, нібито марно витрачає, але згодом отримує від нього врожай. Учений розглядав розвиток виробництва лише як засіб розширення торгівлі.

Точна кількість авторів-меркантилістів людству невідома. Один з англійських істориків початку ХХ ст. підрахував, що до 1764 р. лише в Англії було опубліковано 2377 праць з питань меркантилізму.

Меркантилісти були рупором торговельного капіталу. Визначальний принцип меркантилізму зрозумілий і простий: купити, щоб продати дорожче. Інакше кажучи, спекуляція. Різниця між вартістю придбаного і проданого є прибутком. Продати за кордон більше, ніж купується там, — кредо меркантилізму.

Меркантилізм поділяють на ранній і пізній.

Ранній меркантилізм виник ще до епохи Великих географічних відкриттів і був актуальним до середини ХVІ ст. Тоді торговельні зв'язки між країнами мали епізодичний характер. З метою досягнення позитивного сальдо у зовнішній торгівлі ранні меркантилісти вважали за доцільне такі дії:

- встановлювати максимально високі ціни на експортовані товари;
- якомога більше обмежувати імпорт товарів;
- не допускати вивозу з країни золота і срібла.

Монетаристська теорія ранніх меркантилістів — це не що інше як теорія грошового балансу. В економічній літературі ранній меркантилізм відомий ще й як монетарна система. Його прихильники обмежувалися підтримкою адміністративних заходів для утримання грошей у державі. Що більше у країні золота та срібла, то краще. Краще за певну суму грошей (а в ті часи це певна кількість золота і срібла) може бути лише їх ще більша сума.

Пізній меркантилізм охоплює другу половину ХVІ — першу половину ХVІІ ст. Його відлуння зустрічалися й у ХVІІІ ст. Пізні меркантилісти протиставили теорії грошового балансу ранніх меркантилістів теорію торговельного балансу.

З метою досягнення активного торговельного балансу пізні меркантилісти рекомендували:

- захоплювати зовнішні ринки завдяки дешевим товарам;
- перепродувати товари одних країн в інших;
- допускати обмежений імпорт товарів (окрім предметів розкоші);

- вивозити золото та срібло для здійснення вигідних торговельних операцій.

Ранні меркантилісти вирішальною функцією грошей вважали функцію нагромадження, а згодом — функцію засобу обігу. Пізні меркантилісти дотримувалися думки, що цінність грошей перебуває у зворотній залежності від їх кількості, а рівень цін на товари прямо пропорційний кількості грошей.

Пізній меркантилізм вбачав джерела збагачення держав не у простому нагромадженні золота і срібла, а в розвитку зовнішньої торгівлі та в її активному торговельному балансі. Загалом кажучи, європейські меркантилісти єдиним джерелом прибутку вважали не-еквівалентний обмін.

З легкої руки А. Сміта покоління економістів класичного періоду розглядали меркантилізм як своєрідний забобон, але до нього потрібно ставитися серйозно, оскільки він започаткував політичну економію.

Розмову про меркантилізм завершимо цитуванням нотатки з “Большого энциклопедического словаря” (1998 р., с. 719): “Меркантилізм (від італ. *mercante* — торговець, купець) — перша школа політичної економії; економічна політика так званого первісного нагромадження капіталу, виражалася в активному втручанні держави у господарське життя в інтересах купецтва. Для раннього меркантилізму (остання третина XV — середина XVI ст., основні представники: В. Стаффорд (Англія), Г. Скаруффі (Італія)) характерна теорія грошового балансу, що обґрунтовувала політику, спрямовану на збільшення грошового багатства лише законодавчим шляхом. Основним елементом пізнього меркантилізму, що досяг розквіту у XVII ст., є система активного торговельного балансу. Основні представники пізнього меркантилізму: Т. Ман (Англія), А. Серра (Італія), А. Монкретьєн (Франція). Ними висувався принцип: купувати дешевше, продавати дорожче. Політика меркантилізму полягала в активному протекціонізмі, у підтримці експансії торговельного капіталу, сприянні розвитку вітчизняної промисловості, особливо мануфактурної”.

1.2. Класичні теорії міжнародної торгівлі

Ці теорії виникли як заперечення меркантилістичного погляду на теорію міжнародної торгівлі. Економісти класичної школи вважали, що на міжнародну торгівлю потрібно дивитися інакше, ніж на внутрішню, оскільки міжнародній торгівлі властива менша мобільність факторів виробництва, ніж внутрішній.

Стисло зупинимося на основних положеннях теорії економістів-класиків.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 673) міститься така інформація про **Д. Х'юма** (*David Hume*). Жив протягом 1711–1776 рр. Шотландський філософ, економіст та історик. Його філософія відкидала можливість точності знань (*possibility of certainty in knowledge*). Він погоджувався з англійським ученим Дж. Локком у тому, що вроджена ідея відсутня, а існує лише серія суб'єктивних сенсацій, і що всі дані свідомості запозичені з досвіду. У працях філософів-емпіриків ХХ ст. можна зустріти думки Д. Х'юма. У сфері економіки вчений був опонентом меркантилістів, його вважають попередником А. Сміта. Д. Х'юм відомий як автор “Трактату про природу людини” (1739–1740 рр., *A Treatise of Human Nature*) та “Історії Англії” (1754–1762 рр., *History of England*) у п'яти томах.

Учений довів, що резерви банківських металів країни визначаються обсягом її економіки та її потребою у грошах як засобах платежу. Основні положення теорії Д. Х'юма такі:

- уряду не слід постійно втручатися у сферу міжнародної торгівлі;
- якщо уряд країни хоче, щоб її економіка зростала, він мусить зменшити бар'єри на шляху товарів з інших країн.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 1241) наводиться така інформація про **А. Сміта** (*Adam Smith*, 1723–1790). Шотландський економіст і філософ, якого вважають засновником сучасного економіксу. Його праці позначили остаточний розрив економічної науки з меркантилізмом і сприяли поширенню принципу невтручання держави в економіку (*laissez-faire*). А. Сміт подав у відставку з викладацької роботи, щоб написати “Дослідження про природу і причини багатства нації” (1776 р.), розробив теорії праці (*labour*), розподілу (*distribution*), заробітної плати (*wages*), цін (*prices*) та грошей (*money*) і обстоював свободу торгівлі й мінімальне втручання держави у справи економіки (*minimal state interference in economic matters*).

Також А. Сміт дотримувався думки, що оскільки капітал і праця лише епізодично перетинають кордони, то на міжнародному рівні не відбувається вирівнювання зарплати та прибутку. Внаслідок цього міжнародна торгівля зумовлена затратами виробництва. Нижчі затрати виробництва товару у певній країні порівняно із затратами виробництва цього самого товару в іншій країні є абсолютними перевагами першої країни. А. Сміт вважав, що країнам доцільно спеціалізуватися на виробництві товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги, та обмінюватися ними у міжнародній торгівлі.

В *“Oxford Paperback Encyclopedia”* (1998 р., с. 1152) наведено такі дані про **Д. Рікардо** (*David Ricardo*, 1772–1823). Англійський економіст, який разом з А. Смітом заснував англійський класичний економікс. Протягом 1819–1823 рр. був членом парламенту, підтримував вільну торгівлю, повернення до золотого стандарту, скасування законів про зерно. Найвідоміша праця Д. Рікардо — *“Початки політичної економії та оподаткування”* (*Principles of Political Economy and Taxation*, 1817 р.), в якій він обґрунтував, що вартість товару пов’язана з обсягом праці, необхідної для його виготовлення. (Згодом це положення розвинув К. Маркс.) Він також сформулював закон порівняльних переваг у міжнародній торгівлі.

Д. Рікардо вважав, що затрати виробництва однакових товарів у двох країнах можуть бути однаковими, абсолютними і порівняльними. Для прикладу він узяв такі товари, як сукно і вино, країни — Англію та Португалію. Вчений припускав, що вино і сукно виготовляються лише за рахунок одного фактора виробництва — праці. Відносні ціни є зворотними величинами затрат країни на виготовлення одиниці продукції.

Якщо затрати в обох країнах однакові, то відсутній стимул для виникнення зовнішньої торгівлі, хоч одна з країн (Португалія) може виготовляти обидва товари дешевше. Коли Англія має абсолютні переваги у вині, а Португалія — у сукні, виникає стимул для торгівлі, сформульований А. Смітом. Нарешті, якщо країни мають порівняльні переваги у виробництві певного товару, то їм вигідно спеціалізуватися та брати участь у міжнародній торгівлі. Концепція порівняльних переваг визначає верхню і нижню межі взаємовигідності торгівлі між країнами. В окремо взятій країні торгівля між її регіонами базується на абсолютних перевагах регіонів. Порівняльні переваги — необхідна умова міжнародної торгівлі, коли відсутня або значно ускладнена міграція праці та капіталу.

Інший англійський економіст Р. Торренс на два роки раніше, ніж з'явилася праця Д. Рікардо, опублікував своє дослідження про зовнішню торгівлю зерном, в якому висловив ідею про вигідність виробничої спеціалізації на основі використання порівняльних переваг. Тому у західній літературі існує думка, що пальму першості у започаткуванні теорії порівняльних переваг слід віддати Р. Торренсу.

Д. Рікардо дійшов кількох значних, з наукової точки зору, висновків про взаємозв'язок рівнів заробітної плати і цін у різних країнах. Вважається, що саме Д. Рікардо розробив теорію цін у сфері міжнародної торгівлі. Учений вважав, що якби Португалія мала абсолютну перевагу перед Англією у виготовленні вина і сукна, але більшу — у виготовленні вина, то її зовнішня торгівля з Англією була б можлива лише за умови, що заробітна плата у Португалії перевищує зарплату в Англії. Якщо погодинна ставка заробітної плати, виміряна золотом, однакова в обох країнах, то Португалія не імпортуватиме сукно, оскільки її споживачі можуть придбати цей товар за меншою ціною у вітчизняних виробників. Англія для оплати імпорту вина муситиме відсилати золото до Португалії доти, доки погодинна заробітна плата у золоті в Португалії не досягне того рівня, при якому португальським споживачам стане вигідним імпорт англійського сукна.

Країна з нижчими затратами виробництва має вищу погодинну заробітну плату і вищі ціни на аналогічні товари.

Розподіл грошового металу, що відбувається між країнами, балансує їх експорт та імпорт, а також встановлює у країнах такі відносно однакові ціни, що стимулюють виробництво товарів з порівняльними перевагами. Д. Рікардо дійшов висновку, що відносні рівні цін у країнах визначаються різними затратами на придбання золота. Якщо в країнах, які не мають родовищ золота, вища ефективність праці в експортних галузях, а затрати на перевезення золота зменшуються, то в цих країнах нижчі витрати на придбання золота, а також ціни порівняно з країнами, що експортують золото у зливках.

Для теорії міжнародної торгівлі це положення має неабияке значення. Відставання певної країни за рівнем продуктивності праці не обов'язково перешкоджає її участі в міжнародній торгівлі, бо завжди можна відшукати обмінне співвідношення, яке дасть змогу такій країні експортувати товари, щодо яких її порівняльне відставання найменше, та імпортувати продукцію, де відставання найбільше.

“*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 908) про Дж. С. Мілля (*John Stuart Mill*, 1806–1873) інформує так. Шотландський філософ і економіст, здобув визнання як філософ, захищаючи емпіризм у праці “Система логіки” (*System of Logic*, 1843 р.). Учений відомий також завдяки своїм працям з політики та етики, особливо “Про свободу” (*On Liberty*, 1859 р.), де аргументував важливість особистості (*importance of individuality*), і працею “Практичність” (*Utilitarianism*, 1861 р.), в якій розвинув учення Є. Беніама про взаємозв’язок практичності та права. В інших працях Дж. С. Мілля обстоював представницьку демократію (*representative democracy*), критикував дискримінаційне ставлення суспільства до заміжніх жінок і стверджував, що кінець економічного зростання є бажаним і неминучим.

Дж. С. Мілля у 1844 р. опублікував працю “Про закони обміну між країнами”, в якій виклав закон міжнародної вартості. Сучасний економіст із США Дж. Чипмен вважає, що цей закон є одним з найбільших досягнень людського інтелекту, і для свого часу він виявився занадто великим відкриттям, щоб його могли збагнути.

У працях Р. Торренса і Д. Рікардо теорія порівняльних переваг зафіксувала лише принципи міжнародного поділу праці. Дж. С. Мілля сформулював ідею “конкурентної рівноваги”, що допомогла теоретично обґрунтувати положення теорій обох учених і розкривала механізм міжнародного поділу праці. У праці Дж. С. Мілля не використовувалася математика. Сучасні економетристи зазначають, що хід роздумів і аргументація ученого настільки логічні, що лише спираючись на нинішній математичний апарат, можна належним чином оцінити внесок Дж. С. Мілля в економічну науку.

Сформульовані Дж. С. Міллем закони міжнародної конкуренції стосуються двох основних положень:

- міжнародна виробнича спеціалізація врівноважує вигоди, що отримують від такої спеціалізації;
- умови повної або часткової спеціалізації визначаються нерівністю у доходах, що одержують від виробництва товарів. Можливості повної виробничої спеціалізації залежать як від еластичності заміни у споживанні, властивої виготовленим товарам, так і від тенденції до відносного вирівнювання абсолютних вигод країн, що беруть участь у міжнародній торгівлі.

1.3. Сучасні теорії міжнародної торгівлі

Сучасні теорії міжнародної торгівлі можна згрупувати за двома основними напрямками:

- кейнсіанство (неокейнсіанство);
- монетаризм (неокласицизм).

Розпочнемо аналіз сучасних теорій міжнародної торгівлі з кейнсіанства.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 763) міститься така інформація про **Дж. Кейнса** (*John Maynard Keynes*, 1883–1946). Англійський економіст, служив радником казначейства (*adviser to the Treasury*) протягом обох світових війн і був його представником на Версальській мирній конференції у 1919 р., а згодом став одним з найвпливовіших критиків Версальського договору. Він започаткував сучасний макроекономікс у своїй праці “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (*General Theory of Employment, Interest and Money*, 1935 р.). Дж. Кейнс аргументував положення про те, що повна зайнятість (*full employment*) не є природною умовою (*natural condition*), а визначається ефективним попитом (*effective demand*), що потребує державних витрат на суспільні роботи (*government spending on public works*) для стимулювання попиту. Його теорії, що одержали назву “кейнсіанство” (*keynesianism*), вплинули на рішення Т. Рузвельта запровадити “новий курс” (*new deal*).

Економічні кризи, що періодично відбувалися у капіталістичних країнах, викликали необхідність створення системи оцінки й управління економікою. Велика депресія 1929–1932 рр. змусила правлячі кола країн відмовитися від ліберальних поглядів про невтручання держави в економічні справи суспільства. Зазначена праця Дж. Кейнса стала наріжним каменем теорії і практики державного втручання в економіку. Узгодження національної зовнішньоекономічної політики з процесом інтернаціоналізації господарського життя набули у другій половині ХХ ст. життєво важливого значення для економічного зростання.

Інтелектуальним лідером монетаризму, що протистояв кейнсіанству, вважається **М. Фрідман** (*Milton Friedman*, нар. 1912). В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 542) є така інформація про нього. Економіст із США, основний представник (*principal exponent*) монетаризму. Нагороджений Нобелівською премією в галузі еконо-

міки у 1976 р. Працював політичним радником (*policy adviser*) президента Р. Рейгана протягом 1981–1989 рр.

Основні праці вченого присвячені теорії та практиці грошового обігу. Він розробив монетарну теорію національного доходу і новий варіант кількісної теорії грошей.

З 1948 р. працює професором Чиказького університету. Обстоював обмежене федеральне втручання у сферу грошей, негативний податок на доходи, скасування підтримки цін (*elimination of price support*) і протекціоністського тарифу.

Основні праці М. Фрідмана — “Капіталізм і свобода” (*Capitalism and Freedom*, 1962 р.), “Монетарна історія Сполучених Штатів: 1867–1960” (*Monetary History of the United States: 1867–1960*, у співавторстві з А. Шварц, 1963 р.), “Вільні вибирати” (*Free to Choose*, у співавторстві з Р. Фрідман, 1980 р.).

Монетаристи відкидають жорсткі методи кейнсіанства з регулювання світової економіки. Вони обстоюють ліберальні методи управління, передусім за допомогою фінансово-кредитних, цінових, грошових та антиінфляційних прийомів. Якщо кейнсіанці розглядають формування сукупного попиту під дією багатьох чинників, то монетаристи дивляться на нього з точки зору пропозиції грошей. Монетаристи — прихильники дерегулювання, у тому числі і в зовнішньоекономічній сфері.

Теорії М. Фрідмана для розробки державної політики використала адміністрація президента США Р. Рейгана (ця політика одержала жартівливу назву “рейганоміка”), а також уряди країн Західної Європи. У результаті вдалося подолати стагнацію й інфляцію (стагфляцію). Була створена система регулювання світогосподарських зв'язків монетарними засобами. Щоправда, серед фахівців поширена точка зору, згідно з якою нинішня монетарна (неокласична) система регулювання зовнішньоекономічної діяльності поступиться місцем наднаціональним інститутам.

Теорія Хекшера — Оліна базується на законі порівняльних переваг Д. Рікардо. Вона враховує концепцію обопільного попиту Дж. С. Мілля та пов'язує міжнародну торгівлю із структурою економік країн, що беруть у ній участь. Шведські економісти Е. Хекшер і Б. Олін стверджували, що країна матиме відносну перевагу щодо тих продуктів, виготовлення яких добре забезпечене факторами виробництва. Такі товари країна експортуватиме, імпортуватиме ж вона

продукцію, що потребує інтенсивного використання факторів виробництва, якими країна забезпечена гірше.

На думку окремих фахівців, Е. Хекшер і Б. Олін надали стрункість старій класичній теорії, згідно з якою міжнародна торгівля замінює переміщення факторів виробництва між країнами. Учені запропонували широке пояснення міжнародної спеціалізації. На відміну від Д. Рікардо, вони оперували не одним, а двома факторами виробництва, розглядали міжнародний поділ праці не лише у групі промислово розвинених країн, а й між розвиненими та слаборозвиненими країнами.

Одна з найґрунтовніших модифікацій цієї теорії пов'язана з іменем П. Самуельсона, який запропонував у 1953 р. теорему про вирівнювання цін на фактори виробництва.

В “Большом энциклопедическом словаре” (1998 р., с. 637) вміщено таку інформацію про **В. Леонтьєва**: “Народився у 1906 р., американський економіст, іноземний член Російської академії наук (1991 р.), іноземний член Академії наук СРСР (1988 р.). Народився у Росії, з 1931 р. в США. Розробив у 30-х роках метод економіко-математичного аналізу “затрати — випуск” для вивчення міжгалузевих зв'язків, структури економіки і складання міжгалузевого балансу. Метод “затрати — випуск” широко застосовується у практиці прогнозування і програмування економіки. Нобелівська премія (1973 р.)”.

З метою емпіричної перевірки теорії Хекшера — Оліна В. Леонтьєв проаналізував структуру зовнішньої торгівлі США. Виконаний аналіз довів, що США, всупереч неокласичній теорії, експортують трудомістку продукцію та імпортують капіталомістку. Вчений не вважав, що він дискредитував теорію Хекшера — Оліна, і запропонував два пояснення парадокса, названого його ім'ям. Перше пояснення широко трактує поняття “капітал”. Висока продуктивність праці розглядається як така, що досягнена завдяки капіталу. Отже, експортовані із США трудомісткі товари є водночас і капіталомісткими.

Друге пояснення припускає, що у процесі виробництва капітал може бути замінений іншими факторами, отже, імпортовані Сполученими Штатами Америки товари можуть бути капіталомісткими у США, але ресурсомісткими за кордоном. “Парадокс Леонтьєва” спростував логіку теорії Хекшера — Оліна — Самуельсона, згідно з якою товар може бути або капіталомістким, або трудомістким. Вия-

вилось, що товар може бути трудомістким щодо капіталу, але капіталомістким щодо землі.

Якщо врахувати “парадокс Леонтєва”, то з допомогою теорії порівняльних переваг не можна пояснити спеціалізацію країн на виробництві товарів.

Американський економіст Б. Мінхас вважає підхід В. Леонтєва некоректним, адже вчений порівнював експортні галузі США не з експортними галузями інших країн, а з внутрішніми галузями економіки США, що були конкурентами зарубіжних виробників товарів, імпортованих у США. Але оскільки один і той самий товар може бути капіталомістким в одній країні і трудомістким — в іншій, то зникає логічна можливість визначення торгівлі між цими країнами, спираючись на теорію Хекшера — Оліна. Багато фахівців вважають теорію цих шведських економістів помилковою.

Недосконалість неокласичної теорії порівняльних переваг зумовила пошук нових шляхів вирішення проблеми міжнародного поділу праці. У результаті з’явилася **теорія життєвого циклу продукту**, авторами якої є М. Познер, Г. Хуфбаур, Л. Уеллс та ін. Вперше ця теорія була системно викладена у 1966 р. у статті економіста із США Р. Верона “Міжнародні інвестиції і міжнародна торгівля у світлі циклу життя продукту”.

Теорія вказує на пряму залежність між місцем галузі в експорті країни та рівнем галузевих науково-дослідних робіт. Наукомісткі галузі визначають конкурентну силу країни у міжнародній торгівлі.

Теорія оперує трьома фазами життєвого циклу продукту:

- впровадження нового продукту у виробництво;
- організація нового виробництва;
- зрілість виробництва.

З теорії життєвого циклу продукту можна зробити такі висновки:

- найрозвиненіші держави можуть спеціалізуватися на виробництві найновіших товарів;
- країнам із середнім економічним розвитком варто зосередитися на випуску вже апробованих товарів;
- країни, що розвиваються, повинні виробляти товари, що завершують свій життєвий цикл.

Прихильники теорії виступають за експорт капіталу, міжнародне передавання технологій, розширення діяльності транснаціональних корпорацій. Як і неокласики, теоретики життєвого циклу продукту

не враховують соціальний аспект міжнародного підприємництва. Вони розглядають транснаціональні корпорації лише як засіб поєднання фаз виробництва.

Сучасний рух капіталу істотно змінив традиційні форми міжнародного поділу праці. Масштаби експорту й імпорту капіталу нерідко перевищують обсяги зовнішньої торгівлі, вона перетворюється з домінуючої форми зовнішньоекономічних зв'язків на підлеглу, другорядну. Вченню Д. Рікардо про міжнародний обмін товарами протиставляються концепції про міжнародний рух факторів виробництва, передусім **теорії міжнародного руху капіталу**. Якщо міжнародна торгівля товарами посилює міждержавну спеціалізацію, а отже, поглиблює відмінності між державами, то міжнародний рух факторів виробництва, на думку неокласиків, нівелює такі відмінності.

Західні економісти розглядають іноземний капітал як ресурс, необхідний для прискорення процесів національного нагромадження, тобто іноземний капітал вважають таким, що покликаний доповнювати внутрішні інвестиції. Вони стверджують, що мобілізація національних коштів у країнах, що розвиваються, для вирішення завдань розвитку національної економіки недостатня без залучення іноземного капіталу. Допуск зарубіжних компаній і держав у національній економіці країн, що розвиваються, розглядається як єдиний надійний спосіб прискорення економічного розвитку цих країн.

Серед учених, які розробляли теорії міжнародного руху капіталу, необхідно зазначити Р. Кевіса, А. Юасея, Р. Кенена, С. Кузнеця, Г. Хаберлера, Г. Джонсона, Дж. Хікса, Г. Мейера.

Критичний напрям досліджень міжнародного поділу праці виник з огляду на те, що існуючі теорії міжнародного поділу праці не враховували соціальні аспекти. Зародження напряму пов'язане з іменами аргентинця Р. Пребиша та американця Г. Зінгера. Свій внесок у розвиток концепцій зробили також Т. Балог (Великобританія), Г. Мюрдаль (Швеція), Ф. Перру (Франція), С. Фуртадо (Бразилія), У. А. Льюїс і А. Хіршман (США).

Якщо прихильники теорії порівняльних переваг аналізують міжнародну економіку, керуючись принципом маятника (рівноваги), то прихильники критичного напряму віддають перевагу кумулятивному руху. Вони вважають, що порушена рівновага автоматично не відновлюється, а породжує сили, що посилюють дисба-

ланс. Унаслідок цього нерівновага наростає, зубожіння бідних країн посилюється.

Представники критичного напрямку досліджень міжнародного поділу праці пов'язують аналіз соціального аспекту з правом, політикою, культурою, психологією тощо, викриваючи цілеспрямований характер формування асиметричної економіки у відсталих країнах. Товари, експортовані до країн, що розвиваються, спричиняють “демонстраційний ефект”, тобто нав'язують іноземний спосіб життя.

Прихильники напрямку намагалися збагнути механізм експлуатації у системі міжнародного поділу праці. Втім, учені не змогли запропонувати життєздатної альтернативи теорії порівняльних переваг.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

2.1. Міжнародна торгівля — складова світогосподарських зв'язків

В “Большом энциклопедическом словаре” (1998 р., с. 709) у нотатці “Международная торговля” стисло зазначається, що міжнародна торгівля — це сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу. В цьому ж словнику у нотатці “Внешняя торговля” (с. 212) це поняття пояснюється дещо ширше: “Зовнішня торгівля, торгівля однієї країни з іншими країнами, складова зовнішньоекономічних зв'язків. Поділяється на експорт (вивіз) та імпорт (ввіз) товарів. Сума експорту та імпорту утворює зовнішньоторговельний оборот. Зовнішня торгівля ґрунтується на міжнародному поділі праці. Сукупність зовнішньоторговельних операцій країн світу — міжнародна торгівля”.

В “Економічному словнику-довіднику” (с. 202–203) наведено статтю “Міжнародна торгівля” такого змісту: “Міжнародна торгівля — торгівля між країнами, яка складається із ввозу (імпорту) товарів і послуг та їх вивозу (експорту). В її основі лежить міжнародний поділ праці. Хоч міжнародна торгівля виникла ще в період рабовласницького ладу, але у XVI ст. (до початку існування капіталістичного способу виробництва) в міжнародний товарообіг залучалась лише незначна частка виготовлюваної продукції. У XVI ст. зароджується світовий капіталістичний ринок, а із завершенням промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст., з розвитком великої машинної індустрії з'являються досконаліші його форми, в результаті чого він перетворюється у світовий капіталістичний ринок. З розпадом світу на дві системи в міжнародній торгівлі виділились відносно самостійні підсистеми: 1) торгівля між капіталістичними країнами;

2) торгівля між розвинутими капіталістичними країнами і більшістю слаборозвинутих країн світу; 3) торгівля між соціалістичними країнами; 4) торгівля між розвинутими капіталістичними та соціалістичними країнами. Міжнародна торгівля між розвинутими країнами капіталу внаслідок досягнутого між ними високого ступеня міжнародного поділу праці велась переважно готовими виробами і насамперед машинами та устаткуванням. Об'єктами такої торгівлі між країнами з високим економічним розвитком і країнами, що розвивалися, були, з одного боку, промислові вироби, а з другого — аграрно-сировинні товари. Така ж ситуація складалась між соціалістичними країнами Східної Європи та країнами колишнього СРСР. Україна експортувала в держави колишнього Союзу переважно машини та устаткування (близько 75 проц.), а імпортувала товари сировинно-енергетичної групи. З розвитком науково-технічної революції у сферу міжнародної торгівлі входять такі об'єкти інтелектуальної власності, як патенти, ліцензії, “ноу-хау”, інжинірингові та консультативні послуги. Міжнародній торгівлі підлягають також об'єкти капітального будівництва шляхом здачі устаткування в оренду (міжнародний лізинг) тощо. Після розпаду СРСР Україна значною мірою втратила традиційні ринки збуту своїх промислових товарів (передусім в Росії), а конкурентоспроможної продукції на світових ринках у неї дуже мало. Їй належить спочатку відвоювати втрачені позиції в країнах СНД, а згодом шляхом розвитку міжнародного поділу праці, впровадження досягнень НТР у виробництво тощо виходити на світові ринки з конкурентоспроможною промисловою та сільськогосподарською продукцією”.

Економічна наука оперує поняттям “умови торгівлі” (*terms of trade*), яке означає співвідношення цін на експортовані та імпортовані товари. Якщо для одержання певної кількості імпортованих товарів потрібно щороку експортувати більшу кількість товарів, то умови торгівлі вважаються такими, що погіршуються.

Отже, міжнародна торгівля є найстарішою формою міжнародних економічних відносин, що з'явилася задовго до появи світового господарства. Саме завдяки міжнародній торгівлі виникло і розвинулося світове господарство як таке.

Міжнародна торгівля посідає чільне місце у системі міжнародних економічних відносин. Вона є водночас передумовою і наслідком міжнародного поділу праці. Упродовж свого історичного розвитку

міжнародна торгівля пройшла шлях від окремих і часто випадкових зовнішньоторговельних операцій до довгострокового великомасштабного торговельно-економічного співробітництва. Сучасна науково-технічна революція стимулювала міжнародний торговельний обмін. Специфіка нинішнього етапу міжнародної торгівлі з особливою виразністю виявляється у процесі аналізу її довготермінових тенденцій, форм і методів.

Міжнародна торгівля — центральна ланка складної системи світогосподарських зв'язків, що об'єднує практично всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему.

У міжнародній торгівлі беруть участь суб'єкти як міжнародного публічного права, так і міжнародного приватного права. До них належать держави, державоподібні утворення, міжурядові організації, нації, що борються за свою незалежність, юридичні особи, фізичні особи — підприємці.

Міжнародна торгівля є засобом, який країни світу застосовують для розвитку і поглиблення спеціалізації своїх економік, підвищення продуктивності праці та ефективного використання своїх ресурсів.

Сучасній міжнародній торгівлі властива всеосяжна динаміка. Структура торгівлі, обсяги експорту й імпорту безперервно змінюються. Після Другої світової війни настав період, що характеризується швидкими темпами зростання міжнародного товарообміну. Наприклад, протягом 1947–1973 рр. темпи зростання експорту країн світу загалом щороку збільшувались приблизно на 6 %. Якщо обсяг світового експорту у порівнянних цінах становив у 1939 р. 25 млрд дол. США, то за станом на 1987 р. його обсяг зріс у 100 разів. Тенденція невпинного зростання експорту простежувалась і протягом 90-х років. У 1980 р. обсяг світової торгівлі становив 2 трлн дол. Через півтора десятиліття він зріс до 4 трлн дол.

Зрозуміло, що інтенсивність торговельних зв'язків не є рівномірною в різних країнах світу. Частка промислово розвинених країн досягає 70 %. Країни цієї групи підтримують переважно торгівлю одна з одною, близько 80 % експорту економічно розвинених країн світу припадає на їх взаємну торгівлю.

Переважає більшість країн сучасного світу — це країни з відкритою економікою. Значна частина валового внутрішнього продукту створюється у них за участю зовнішньоторговельного сектору.

Колишні лідери величезного Китаю Мао Цзедун і крихітної Албанії — Е. Ходжа намагалися змусити свої країни розвиватися, спираючись лише на власні сили (*self-reliance*), але з цього нічого не вийшло. Від світу не відгородитися навіть Великою китайською стіною довжиною 6700 км. Міжнародна торгівля є об'єктивною реальією сьогодення.

У міжнародній торгівлі беруть участь як малі, так і великі країни, як бідні, так і багаті. Торгівля нівелює їх нерівність (*disparity*) з точки зору наявності продуктивних ресурсів (*productive resources*).

Країни світу неоднаково забезпечені факторами виробництва (*production factors*) — працею, капіталом (*capital*), технологією (*technology*), підприємницькою майстерністю (*entrepreneurship*), землею, що містить сировинні матеріали (*land containing raw materials*). Щоправда, успіхи країни в експортній діяльності залежать не лише від її ресурсів (українське прислів'я каже, що *краще з розумним загубити, ніж з дурним знайти*), а й від умов відповідного економічного середовища (*economic environment*), здатності національних виробників конкурувати як на своїх, так і на зарубіжних ринках. Численні чинники економічного середовища можуть знижувати можливість країн якнайкраще використовувати свої ресурси та виробничі переваги. До них, зокрема, належать інфляція (*inflation*), обмінний курс (*exchange rate*), умови праці (*labour condition*), урядова політика (*governmental attitude*), законодавство (*laws*). Зазначені та інші чинники можуть негативно впливати на конкурентоспроможність (*competitiveness*) експортерів у сфері міжнародної торгівлі.

До низки критично важливих чинників міжнародної торгівлі фахівці включають наявність зарубіжних каналів дистрибуції (*availability of foreign distribution channels*), мінімальний державний контроль (*minimum of governmental control*). Навіть якщо є всі шанси на успіх у міжнародній торгівлі, то обов'язково знайдуться такі її суб'єкти, в яких буде відсутнє бажання цілком скористатися ними.

Наявність сильних конкурентів може бути дестимулюючим чинником для експортерів відповідних товарів і послуг.

У сиву давнину міжнародна торгівля була досить простою і здійснювалася переважно на основі бартеру, який фахівці розглядають як зустрічну торгівлю (*countertrade*). Бартер є прямим обміном товарів і послуг на інші товари та послуги (*direct exchange of goods and services for other goods and services*). Наприкінці ХХ ст. приблизно 30 % світової торгівлі становив бартер.

Міжнародна торгівля — важлива складова зовнішньоекономічної діяльності. Саме з експорту та імпорту товарів, капіталу і робочої сили починається у ст. 4 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” перелік видів зовнішньоекономічної діяльності, яку аж ніяк не можна уявити без міжнародної торгівлі.

Відомо, що попит і пропозиція на конкретний товар у ринковій економіці врівноважуються встановленням ціни рівноваги. Міжнародна економіка розглядає ці категорії не лише у зв’язку з обсягом виробництва та рівнем цін у межах конкретної країни, а й у контексті світового обсягу виробництва та рівня цін міжнародного ринку. Сукупний попит і сукупна пропозиція встановлюють взаємозв’язок між обсягом виробництва товарів і послуг та рівнем цін на них.

Сучасна теорія міжнародної торгівлі приділяє однакову увагу як сукупному попиту, так і сукупній пропозиції (для порівняння слід згадати, що свого часу меркантилісти наголошували на важливості сфери обігу, тоді як згодом класики — сфери виробництва; сучасна теорія від такої однобічності відмовилася).

Так звана стандартна модель міжнародної торгівлі є моделлю загальної рівноваги у міжнародній торгівлі і пов’язує попит і пропозицію всередині країни з попитом і пропозицією з-за кордону. Вона враховує взаємний попит, що показує, яка кількість імпортного товару необхідна країні, щоб зацікавити її в експорті іншого товару. Загальна міжнародна рівновага досягається тоді, коли одночасно врівноважуються попит і пропозиція на товари (послуги) як у внутрішній, так і в міжнародній торгівлі.

2.2. Платіжний баланс

Поняття “платіжний баланс” було запроваджено у 1767 р. Дж. Стюартом (*James Steuart*, 1712–1780) — шотландським економістом, одним з найостанніших представників пізнього меркантилізму.

Статті платіжного балансу покликані відобразити всі зовнішньоторговельні операції країни із зовнішнім світом. Ці статті охоплюють експорт товарів і послуг, витрати туристів за кордоном тощо. Платіжний баланс країни є балансом між надходженнями країни від зовнішнього світу та її платежами йому.

Платіжний баланс складається з трьох основних компонентів:

1. *Зовнішньоторговельний баланс.* Стосується експорту та імпорту товарів, обчислюється за даними митної статистики і враховує вартісні обсяги товарів, що у реальному часі перетинають митний кордон відповідної країни. Платіжний же баланс враховує платежі й надходження у сфері зовнішньоторговельного обороту, які за часом можуть не збігатися з рухом товарів.

2. *Баланс платежів за послуги й односторонні трансферти.* Останні є некомерційними платежами. Баланс платежів за послуги — це надходження та витрати на транспорт, страхування, пошту, телеграф, телефон, комісійні операції, культурний обмін, туризм, споживацькі перекази (зарплата, спадщина, стипендії, пенсії тощо), утримання дипломатичних і торговельних представництв, відсотки і дивіденди на інвестиції, ліцензійні платежі тощо.

Зазначені два баланси утворюють разом платіжний баланс за поточними операціями, або поточний баланс. Він визначає обсяг чистих доходів (надходжень) або чистих витрат конкретної країни у зв'язку з її міжнародною торгівлею товарами, послугами, а також трансфертами.

3. *Баланс руху капіталів і кредитів.* Він є співвідношенням ввозу та вивозу як приватного, так і державного капіталу, а також одержаних і наданих міжнародних кредитів. Його можна розуміти і як співвідношення продажу та купівлі активів.

Зовнішньоторговельний баланс є різницею між товарним експортом та імпортом. Якщо експорт більший за імпорт, то має місце позитивне сальдо торговельного балансу, якщо ж імпорт перевищує експорт — негативне. Отже, у першому разі маємо активний торговельний баланс, у другому — пасивний. У разі пасивного торговельного балансу у зовнішній торгівлі певної країни виникає дефіцит.

Слід зазначити, що поточний баланс і баланс руху капіталів і кредитів тісно пов'язані між собою. Дефіцит балансу за поточними операціями — це пряма вказівка на те, що країна живе не по кишені, бо експорту недостатньо для сплати за імпорт. Фінансування імпорту у такому разі потребує або залучення зовнішньої позики, або продажу іноземцям певних активів. При останньому варіанті розвитку подій дефіцит платіжного балансу покривається припливом капіталу до країни. Якщо ж платіжний баланс активний (тобто сальдо додатне), то часто спостерігається відплив капіталу за статтею “Рух капіталів”.

У разі негативного платіжного балансу країна змушена “влізати” у борги та продавати іноземцям свої активи (пам’ятатимемо, що *боргам притаманна величезна несправедливість — береш чуже і ненадовго, а віддаєш своє і назавжди*), тоді як при позитивному балансі країна може використовувати надлишок капіталу для придбання іноземної нерухомості та активів (деякі країни у такий спосіб створюють свої другі (закордонні) економіки) і надавати позики іншим державам.

Країни з некорумпованими адміністраціями намагаються мати так звані офіційні резерви (тобто суми іноземної валюти) для регулювання збалансованості своїх платіжних балансів. Сума скорочення таких резервів є індикатором дефіциту платіжного балансу країни. Навпаки, зростання офіційних резервів свідчить про збільшення обсягу позитивного сальдо.

Резервні активи є міжнародними високоліквідними активами певної країни. Ці активи контролюють уряд та банківська влада країни і їх можна використовувати будь-коли для фінансування дефіциту платіжного балансу, а також для регулювання курсу національної валюти. До міжнародних високоліквідних активів належать: монетарне золото (що має пробу не нижче 995); спеціальні права запозичення (СПЗ або англ. — *SDR*) — штучний актив, що розподіляється між країнами-членами МВФ відповідно до їх квот і може використовуватися для придбання іноземної валюти, надання позик та здійснення платежів; резервна позиція в МВФ, що є сумою резервного транша країни; валютні активи (іноземна валюта, банківські депозити, урядові та інші цінні папери, фінансові деривативи, акції приватних підприємств, вимоги, що виникають у результаті угод між національним та іноземними центральними банками, а також між урядовими органами).

У процесі підготовки платіжного балансу країни використовується розрахункова одиниця, що застосовується й у внутрішніх розрахунках. Для перерахунку у долари використовується курс національної валюти до долара, що встановився на час складання платіжного балансу. Якщо для зовнішньоекономічних операцій використовують кілька валютних курсів, то для перерахунку даних платіжного балансу у долари застосовується середньозважений курс.

В Україні за складання платіжного балансу відповідають Національний банк і Державний комітет статистики. Щокварталу складають два баланси — з країнами колишнього СРСР і соцтабору та з країнами капіталістичного світу. Основними проблемами є недоско-

налість інформаційної бази, неповнота даних, їх недостатня достовірність.

Нині ще важко говорити про належну достовірність інформації про експорт-імпорт послуг, прями інвестиції, оплату праці нерезидентам, нерозподілені прибутки спільних підприємств тощо.

Стисло розглянемо основні теорії платіжного балансу.

Теорія автоматичного саморегулювання платіжного балансу. Розроблена у XVIII ст. Д. Юмом і Д. Рікардо. Основне положення цієї теорії — платіжний баланс може регулюватися без державного втручання.

Теорія внутрішньої та зовнішньої рівноваги, розроблена Р. Харродом, Т. Сциповським, Р. Манделем.

Теорія інструментально-цільового методу регулювання платіжного балансу. Її автори — Дж. Мід, Я. Тінберген. Згідно з цією теорією, показники поділяються на інструменти та цілі державної економічної політики і використовуються в економетричних моделях.

Теорія нормативного регулювання. Її автори Дж. Вільямсон і Р. Міллер поєднували антициклічне та антиінфляційне регулювання з регулюванням міжнародних розрахунків.

Монетарна теорія розроблена неокласиками протягом 50–70-х років XX ст. Основні складові цієї теорії: відкрита економіка; мінімальні обмеження на міжнародний рух товарів, послуг, капіталу та працівників; забезпечення свободи дії ринкового механізму як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Теорія міжнародного регулювання платіжного балансу поєднала основні положення кейнсіанства, некейнсіанства і монетаризму.

Бреттон-Вудська валютна система передбачала систематичне регулювання платіжного балансу, що мало відбуватися у різних напрямках залежно від виду платіжного балансу (пасивного або активного). Ямайська валютна система застосовує принцип симетричного вирівнювання.

Невеликий дефіцит платіжного балансу, очевидно, не є небезпечним, його слід перекрити наступного року активним торговельним балансом. Не можна ліквідацію дефіциту залишати на далеке майбутнє.

Значний дефіцит платіжного балансу, особливо який має тенденцію до стійкого зростання, вказує на те, що продукція відповідної країни втрачає конкурентоспроможність на світовому ринку. Чинни-

ки дефіциту можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми (соціально-економічні катаклізми, підвищення цін на енергоносії тощо).

Тривале загострення дефіциту платіжного балансу зумовлене скороченням офіційних резервів країни. Це може підштовхнути її керівництво до запровадження торговельних бар'єрів (застосування високих мит та/або широкого квотування імпорту, часто таких заходів виявляється замало; країна стає на тернистий шлях життя постійним боржником і над нею, як дамоклів меч, висить загроза дефолту).

2.3. Валютний курс і зовнішня торгівля

На міжнародну торгівлю істотно впливають валютні курси, які є своєрідним місточком між вартісними показниками національного і міжнародного ринку. Вплив валютного курсу відображається у цінових співвідношеннях експорту й імпорту, а це, у свою чергу, викликає зміни у внутрішньоекономічній ситуації та коригує діяльність фірм, що працюють на експорт та/або конкурують з імпортом.

Суб'єкти господарської діяльності, використовуючи валютний курс, мають можливість порівняти свої виробничі затрати з цінами світового ринку. Валютний курс впливає на прибуток підприємств і конкурентоспроможність їх продукції на міжнародному ринку.

З огляду на численні чинники валютні курси не можуть бути абсолютно незмінними протягом тривалого часу, проте їх різкі коливання не можна вважати позитивним явищем. Валютні курси є індикатором нестабільності міжнародних економічних відносин загалом і валютно-кредитних та фінансових зокрема. Історія знає чимало прикладів, коли від різких змін валютних курсів багатіли одні держави і біднішали інші.

Знецінення національної валюти вигідне експортерам і невигідне імпортерам. У разі такої ситуації експортери мають можливість знизити ціни в іноземній валюті на свою продукцію.

Експортери одержують премії, обмінюючи одержану іноземну валюту (яка стала дорожчою) на національну валюту (яка стала дешевшою). Свою продукцію експортери реалізують за цінами, що нижчі за середньосвітові. Отже, експортери збагачуються у той час, коли їх країна біднішає.

Зниження курсу національної валюти підвищує вартість імпорту, оскільки іноземні постачальники змушені збільшувати ціни на свою продукцію, щоб компенсувати втрату надходжень від зниження валютного курсу країн своїх зарубіжних контрагентів. У результаті у країнах, де національна валюта знецінюється, зростають ціни, скорочується імпорт і споживання іноземних товарів, і це загалом негативно позначається на внутрішній економічній кон'юктурі. Зниження валютного курсу посилює тягар зовнішніх боргів, зафіксованих у іноземній валюті, стає не вигідною репатріація прибутків, одержаних іноземними інвесторами у валюті країни, в якій вони інвестували. Такі прибутки реінвестують або ж використовують для придбання товарів за внутрішніми цінами країни інвестування з метою їх подальшого експорту.

Якщо валютний курс у країні підвищується, то це негативно позначається на її експортних галузях. Зміни в обмінних валютних курсах неминуче призводять і до змін у цінах імпортованих та експортованих такими країнами товарів.

Отже, на конкурентоспроможність товарів на міжнародних ринках впливають не лише чинники виробництва, а й обмінні курси. Існує чимало прикладів того, як стійке зростання обмінного курсу національної валюти спричинило втрату конкурентоспроможності продукції відповідної країни попри те, що її технологічний рівень, а також особливості менеджменту не викликали жодних сумнівів і занепокоєнь.

Високий валютний курс сприяє розширенню імпорту до такої країни та зростанню надходжень іноземних інвестицій. Збільшується репатріація прибутків від іноземних інвестицій. Реальна сума зовнішнього боргу, зафіксована в іноземній валюті, скорочується.

Отже, як бачимо, обмінний валютний курс є своєрідною палицею на два кінці. Зрозуміло, що уряди окремих країн можуть піддатися спокусі використати обмінний курс для вирішення певних проблем. Існує багатий арсенал заходів завищення і заниження валютного курсу. Завищення курсу національної валюти означає його офіційне встановлення на рівні, що перевищує паритетний. Занижений курс, навпаки, встановлюється на рівні, що менший за паритетний.

У зв'язку з валютним курсом слід згадати і про інфляцію. Якщо темпи інфляції перевищують темпи зниження валютного курсу, то

(за інших однакових умов) зростає імпорт товарів з метою їх продажу за високими цінами. Якщо ж зовнішнє знецінення валюти інтенсивніше за внутрішнє, то створюються умови для так званого валютного демпінгу.

В окремих країнах може використовуватись кілька валютних курсів для різних учасників зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад, у сфері комерційних операцій застосовується офіційний валютний курс, а щодо міжнародного руху капіталу — ринковий. Практика свідчить, що валютний курс за комерційними операціями, як правило, занижений. Уряди вдаються до таких маніпуляцій, щоб поживавити економіку та підвищити конкурентоспроможність експорту. У такій країні зростає виробництво, однак скорочується споживання, підвищуються внутрішні ціни, що негативно позначається на добробуті населення.

Штучне підтримання постійного валютного курсу, рівень якого значно розбігається з паритетним, може призвести до серйозних негативних наслідків, що підтвердив приклад Аргентини на зламі тисячоліть.

Зміни валютних курсів викликають перерозподіл між країнами тієї частини сукупного суспільного продукту, що реалізується у сфері міжнародної торгівлі.

Прихильники механізму плаваючих валютних курсів вважають, що вільне коливання валютних курсів адекватно реагує на попит і пропозицію іноземних валют, автоматично коригує дефіцит і активи платіжних балансів. Плаваючі валютні курси значно впливають на ціноутворення, інфляцію, міжнародний рух капіталу (передусім короткотермінового). Надходження спекулятивного іноземного капіталу (“гарячих грошей” — *hot money*) до країни, що підвищила курс своєї національної валюти, використовується урядами для прискорення економічного розвитку та покриття дефіциту державного бюджету.

Відплив капіталів з країни скорочує інвестування і спричиняє інші негативні наслідки, зокрема зростання безробіття. Валютний курс є ареною жорсткої боротьби не лише між національними експортерами та імпортерами (з огляду на протилежність їх інтересів), а й між державами. Проблеми валютного курсу завжди актуальні з наукової і практичної точок зору, оскільки міжнародна торгівля неможлива без використання валюти.

2.4. Сучасний стан міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є взаємною економічною залежністю виробників товарів і послуг та споживачів з різних країн. Вона відображає міжнародний поділ праці.

Науково-технічна революція, спеціалізація і кооперація виробництва та інші чинники посилюють взаємодію національних економік. Міжнародна торгівля активізується, темпи її зростання перевищують темпи зростання виробництва товарів і послуг.

Аналіз зовнішньоторговельного обороту свідчить, що на кожні 10 % зростання світового виробництва припадає 16 % збільшення обсягу світової торгівлі. Виробництво і торгівлю слід розуміти як чинники, що взаємно стимулюють один одного. Виробництво створює можливості для розширення торгівлі, а остання прискорює розвиток виробництва товарів і послуг. Можна сказати ще й так: “Усе, що гарно для виробництва, гарно і для міжнародної торгівлі, і навпаки”.

Найосновнішими чинниками міжнародної торгівлі вважаються такі:

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

Найдинамічнішим сектором світової торгівлі є торгівля продукцією обробної промисловості, передусім наукомісткими товарами. На зламі тисячоліть світовий експорт наукомісткої продукції оцінювався у понад 500 млн дол. Частка високотехнологічної продукції (*high technology goods*) в експорті промислової продукції економічно розвинених країн світу наближалася до 40 %.

Протягом 1980–2001 рр. експорт машин та обладнання з індустріально розвинених країн зріс утричі.

Найвищими темпами збільшувався експорт продукції електротехнічної й електронної галузей промисловості, на частку яких припадало понад чверть загального експорту машинотехнічних товарів. Торгівля машинами й обладнанням належить до сфер міжнародної торгівлі, що швидко розвиваються. Має місце тенденція до зростання споживання сировини та енергоресурсів, але темпи збільшення торгівлі сировиною помітно відстають від загальних темпів зростання міжнародної торгівлі. Таке відставання пояснюють наявністю заміників сировини, її економічнішим використанням і поглибленням переробки. У світовій торгівлі спостерігається відносно зменшення попиту на продовольство. Очевидно, це зумовлено розширенням виробництва продовольчої продукції в індустріально розвинених країнах.

Протягом минулого століття у структурі світової торгівлі відбулися значні зміни. У першій половині ХХ ст. дві третини світового товарообороту припадало на продовольство, сировину та паливо. Частка зазначеної продукції наприкінці століття зменшилася приблизно до 25 % загального товарообороту. Частка продукції обробної промисловості у міжнародній торгівлі протягом зазначеного періоду зросла з 1/3 до 3/4. За станом на середину 90-х років понад третина всієї світової торгівлі припадала на торгівлю машинами й обладнанням. Торгівля цією групою товарів відбувається переважно між промислово розвиненими країнами.

Зростання торгівлі машинотехнічною продукцією зумовило значне розширення міжнародної торгівлі послугами науково-технічного, виробничого, фінансово-кредитного та комерційного характеру. Активізація торгівлі машинами й обладнанням сприяла появі цілої низки нових послуг. Серед них, зокрема, слід зазначити інжиніринг, лізинг, факторинг, консалтинг, інформаційно-обчислювальне обслуговування. З використанням інформаційних технологій і телекомунікацій багато

видів послуг вийшли за межі національних кордонів і стали складовою загальносвітового ринку. Від середини 90-х років потужним чинником розширення світової торгівлі послугами став Інтернет. Існують також інші мережні системи передавання інформації. За станом на 1997 р. глобальний обсяг експорту послуг досягнув 410 млрд дол. і наблизився до чверті вартості світового товарного експорту. Лідером серед послуг є група бізнесових (ділових) послуг. Наприкінці ХХ ст. їх частка у послугах економічно розвинених країн перевищила 40 %. Зовнішньоторговельний оборот послугами переважно концентрується у групі промислово розвинених країн. Основними експортерами послуг є США, Франція, Нідерланди, Великобританія, Німеччина, Японія, Італія. Найшвидшими темпами зростають обсяги фінансових і комп'ютерних послуг. Користуються попитом також бухгалтерські, аудиторські, рекламні, правничі, консалтингові, управлінські та інші види послуг. У 1997 р. частка економічно розвинених країн у світовому експорті ділових послуг наближалася майже до 90 %. Нові інформаційні технології значно розширили можливості надання послуг у таких сферах, як освіта, охорона здоров'я, наука, культура, мистецтво. Детальніша інформація про міжнародну торгівлю послугами наведена у розд. 6.

Важливою статтею світової торгівлі є міжнародний туризм. Його частка у загальній вартості послуг перевищує 1/3. Міжнародному туризму присвячено розд. 8.

Загальна картина сучасного стану міжнародної торгівлі була б неповною без згадки про іноземні інвестиції. Часто прямі зарубіжні інвестиції розглядають як альтернативну форму зовнішньоторговельних операцій. До прямого зарубіжного інвестування особливо часто вдаються транснаціональні корпорації низки галузей.

Частка промислово розвинених країн у вартості світового експорту протягом останніх десятиліть становить 70–75 %. Такого самого рівня досягає їх частка у вартості світового імпорту. Близько 1/5 світової торгівлі припадає на групу країн, що розвиваються. Найбільшими експортерами світу є Німеччина, Японія, США, Франція, Великобританія, Італія. Серед країн, що розвиваються, помітними у світі експортерами є Тайвань, Сінгапур, Південна Корея, Китай, Саудівська Аравія, Бразилія, Мексика.

Країни, що розвиваються, є переважно експортерами сировини та напівфабрикатів (*raw and semiprocessed primary goods*), до яких належать сільськогосподарські товари — какао (*cocoa*), чай (*tea*), кава

(*coffee*), пальмова олія (*palm oil*), спеції (*spices*), банани (*bananas*), морепродукти (*seafood*), цукор (*sugar*), джут (*jute*), бавовник (*cotton*), а також мінеральна сировина — олово (*tin*), залізна руда (*iron ore*), боксити (*bauxite*), алюміній (*aluminium*), фосфорити (*phosphate*), алмази (*diamonds*), нафта (*oil*), мідь (*copper*), уран (*uranium*). У групі слабо-розвинених країн світу загалом частка цих товарів досягає 70 %, для окремих країн вона ще вища.

Погіршення умов торгівлі характерне для країн, що розвиваються. Ціни на експортовані ними товари знижуються, а на імпортовані — зростають.

У господарствах країн, що розвиваються, відсутня структурна еластичність. Вони не здатні оперативно змінити склад свого експорту у відповідь на погіршення умов торгівлі. Такі країни приречені експортувати свої традиційні товари, попри зниження цін на них.

Технічний прогрес у розвинених країнах світу дає змогу їм використовувати менше сировини для виробництва кінцевої продукції, виготовляти товари з менш цінної сировини та створювати вироби, які є заміниками продукції, виготовленої у країнах, що розвиваються. Науково-технічна революція стала чинником погіршення умов торгівлі.

2.5. Міжнародна товарна торгівля України

У соціалістичному минулому Україна підтримувала зовнішньоекономічні зв'язки з 123 країнами світу. З огляду на командно-адміністративну економіку та монополію держави на зовнішньоекономічну діяльність основні рішення щодо розвитку міжнародної торгівлі України приймалися у Москві. 1400 підприємств України, що брали участь у зовнішньоекономічній діяльності, керувалися вказівками, що спускалися їм згори.

Стисло зупинимося на нинішньому стані міжнародної торгівлі України. Після здобуття Україною незалежності її інтеграція у світову економіку виявилася, як і слід було очікувати, болісною. Економіка України включилася у міжнародну торговельну гонку з позицій аутсайдера. На відміну від постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи Україна, як і раніше, залишається експортером наддусім сировини та напівфабрикатів. В експорті України переважає

металопродукція. Друге місце посідає мінеральна та хімічна продукція. Продукти машинобудування на початку третього тисячоліття становили близько 12 %.

Світова фінансова криза 1997–1999 рр. загострила ситуацію, помітно зменшився попит на основні товари українського експорту, передусім на металургійну продукцію.

До 1999 р. зовнішньоторговельний оборот України постійно зменшувався. Водночас погіршувалася структура як експорту, так і імпорту. Експорт продукції низки галузей став збитковим. Найважливіші галузі промисловості занадто енергоємні, тому більша частка валютних надходжень спрямовується не на технічне переоснащення виробничих потужностей, а на оплату імпортованих енергоносіїв.

Обсяги експорту в розрахунку на душу населення в Україні на зламі тисячоліть були втричі меншими, ніж у Польщі, та вдесятеро — ніж в Угорщині. Можливості екстенсивного розширення експорту в Україні вже вичерпано, отже, існує гостра потреба в якісних змінах, що передбачає такі заходи:

- підвищення ефективності експортних операцій;
- відновлення позицій на традиційних ринках і завоювання нових;
- удосконалення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- збільшення частки кінцевої продукції в загальному обсязі експорту.

За роки незалежності істотно змінилася географічна спрямованість українського експорту. Порівняно з 1992 р. частка країн СНД в експорті наприкінці ХХ ст. зменшилася майже вдвічі. Основні імпортери українських товарів серед країн далекого зарубіжжя — це Китай, Туреччина, Німеччина та Італія.

Оскільки частка постачань енергоносіїв з Росії в Україну досягла майже 50 %, то зберігається економічна залежність України від північного сусіда. Скорочення експорту до країн СНД (передусім у Росію) не було компенсоване завоюванням нових ринків.

Серед основних негативних чинників, що впливають на стан зовнішньої торгівлі України, слід зазначити такі:

- низька конкурентоспроможність товарів і послуг (ціни на окремі види української продукції на 30–70 % перевищують ціни аналогічної продукції на міжнародних ринках);
- неефективне управління підприємствами;

- відсутність за кордоном збутової інфраструктури;
- нерозвиненість основних засад ринкової економіки;
- недосконалість методів державного регулювання економіки загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема;
- слабка інфраструктура підтримки експорту;
- загострення міжнародної економічної конкуренції;
- протекціонізм з боку іноземних держав.

Характерною ознакою торгівлі України є висока питома вага бартерних угод. Щоправда, останніми роками з'явилася тенденція до зменшення їх кількості. Найбільші обсяги постачань на бартерній основі припадають на Росію, Білорусь, США, Німеччину і Туркменістан. В експорті за бартерними угодами переважають чорні метали і вироби з них, руди, концентрати, цукор, кондитерські вироби, транспортні засоби, механічне машинне устаткування, органічні хімічні речовини. Бартер у сфері імпорту поширюється на паливно-мінеральні ресурси (у тому числі нафту), електричні й механічні машини, устаткування, каучук, гумові вироби тощо. Слід також звернути увагу на те, що Україна належить до групи 10 найбільших у світі країн — експортерів зброї.

Позитивним результатом у сфері міжнародної торгівлі України можна вважати набуття досвіду регулювання зовнішньоекономічної діяльності (у тому числі законодавчого). Прийнято, зокрема, Єдиний митний тариф, Антидемпінговий кодекс, Митний кодекс України. Національна нормативно-правова база приводиться у відповідність з міжнародним правом. Лібералізується режим регулювання зовнішньоекономічної діяльності, поступово знижуються тарифи, спрощуються процедури митного контролю.

У 2000 р. з'явилася позитивна динаміка показників зовнішньої торгівлі України, що тривала і в наступному році, — зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг збільшився на 9,7 % і становив близько 37 млрд дол. Обсяги експорту товарів і послуг зросли на 10,2 % і становили близько 20 млрд дол., обсяги імпорту відповідно на 9 % і становили близько 17 млрд дол. Сальдо торговельного балансу виявилось позитивним.

Поліпшилася товарна структура українського експорту, частка продукції металообробної та машинобудівної галузей промисловості у загальній структурі експорту товарів у 2001 р. досягла 14,2 %, а продукції АПК — 10,8 %. Металургійний комплекс продовжує забезпечувати третину загального обсягу експорту товарів.

У 2001 р. обсяг експорту товарів до Росії становив 22,9 % загального обсягу експорту, а імпорту — 37,4 %.

Потенційні переваги України для розвитку міжнародної торгівлі такі:

- запаси мінерально-сировинних ресурсів (Україна володіє 5 % світових запасів мінеральної сировини);
- сприятливі кліматичні умови і родючі землі;
- наявність інфраструктури для надання послуг (зокрема, з міжнародного транзиту нафти та газу);
- великий потенціал високотехнічних галузей промисловості.

На думку фахівців, слід вжити таких заходів для поліпшення зовнішньої торгівлі України:

- підвищити рівень і якість продукції чорної металургії та важкого машинобудування;
- розвивати конкурентоспроможні виробництва аграрно-промислового комплексу;
- розвивати експорт ракетної й авіаційної техніки;
- розвивати і модернізувати транспортну інфраструктуру;
- залучати іноземний капітал для прискорення модернізації;
- створювати нові галузі та виробництва (рідкісноземельні метали, комп'ютери, мікроелектроніка тощо);
- розвинути міжнародний туризм до світового рівня;
- створити маркетингові та сервісні мережі на міжнародних ринках;
- збільшити закупівлі за кордоном новітніх технологій для створення нових конкурентоспроможних національних виробництв;
- активно впроваджувати міжнародні стандарти і процедури сертифікації;
- використовувати політичні та дипломатичні важелі впливу для забезпечення участі України у великих міжнародних коопераційних проектах;
- належним чином забезпечити інформатизацію зовнішньоекономічної діяльності;
- удосконалити фінансові механізми регулювання експорту.

Насамкінець слід нагадати читачеві, що в Україні публікуються два статистичні довідники “Україна в цифрах” і “Статистичний щорічник”, в яких вміщено таблиці з даними щодо зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі і міжнародної торгівлі України.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА І МІЖНАРОДНА ПОЛІТИКА

3.1. Вільна торгівля

Нині на планеті налічується близько двохсот незалежних держав. Вони відіграють неоднакову за значенням роль у світовій економіці загалом і міжнародній торгівлі зокрема. Українське прислів'я каже, що своя сорочка до тіла ближча. Отже, у сфері міжнародної торгівлі держави світу намагаються домогтися вигідних саме їм позицій, умов тощо. Кожна держава активно або пасивно здійснює свою політику у міжнародній торгівлі, тобто дотримується певної лінії поведінки. У міжнародній торгівлі вирізняють:

- зовнішньоторговельну політику;
- міжнародну торговельну політику.

Поняття “зовнішньоторговельна політика” охоплює цілеспрямовані дії окремо взятих держав у торговельних відносинах з іншими країнами та їх групами. Друге поняття означає колективні дії держав стосовно міжнародної торгівлі.

Два основні напрями зовнішньоторговельної політики такі:

- політика вільної торгівлі;
- протекціонізм.

Насамперед слід розглянути, як англійські економісти розуміють вільну міжнародну торгівлю. В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 538) у статті “*Free trade*” зазначається: “Економічна політика, що виступає за вільний потік товарів між країнами для заохочення взаємного економічного розвитку та міжнародної гармонії за допомогою комерційної взаємозалежності (*commercial interdependence*) націй, що торгують. Політика вільної торгівлі забороняє як тарифи на імпорт, так і субсидії на експорт, запроваджені для захисту промис-

ловості певної країни. Найчіткіше і вперше доктрина була сформульована Адамом Смітом у його “Багатстві націй” (*Wealth of Nations*, 1776). На конференції у Женеві у 1947 р. було розроблено перший розклад для вільної світової торгівлі — Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Понад десятиріччя після Другої світової війни Британія була рішучим прихильником (*strong supporter*) кроків з відновлення вільної торгівлі. У 1958 р. вона була країною-засновницею Європейської асоціації вільної торгівлі (*European Free Trade Association, EFTA*), але несприятливі торговельні обставини, що загострилися впродовж 1960-х років, змусили її вступити до Європейського Економічного Співтовариства (нині Європейський Союз). У Східній Європі подібне товариство — РЕВ — було засноване у 1949 р.; після 1987 р. РЕВ (*COMECON*) прагнула до співробітництва з країнами ЄЕС. Надзвичайно успішне зростання японської економіки після війни змусило багато країн вдаватися до тарифів, спрямованих проти Японії. На початку 1990-х років світова економічна політика виявилася непослідовною — хтось підтримував політику вільної торгівлі, дехто — протекціоністські заходи. У 1993 р. наприкінці Уругвайського раунду країни — члени ГАТТ погодилися на подальше зниження тарифів та експортних субсидій і на створення Світової організації торгівлі (СОТ). Вона домагатиметься виконання правил ГАТТ, особливо сільськогосподарських заходів, погоджених на Уругвайському раунді, що знизить експортні субсидії та імпорتنі мита (*export subsidies and import duties*) на 20–36 відсотків”.

Отже, політика вільної торгівлі означає усунення держави від прямого втручання у зовнішню торгівлю. Вважається, що не держава, а ринок має бути основним регулятором міжнародної торгівлі. Зрозуміло, що держава не може повністю усунути від зовнішньої торгівлі. Навіть найрішучіші прихильники концепції вільної торгівлі допускають укладення державами міжнародних торговельних договорів, що надають максимально можливу свободу дій суб’єктам господарювання.

У разі здійснення політики вільної торгівлі країни стають взаємопов’язаними, зменшується небезпека їх ворожого ставлення одна до одної. Така політика є бажаною і позитивною, але ще ніхто і ніколи у цьому світі не бачив її в чистому вигляді. Така політика є своєрідним маяком для тих, хто пливе бурхливим морем протекціонізму.

У зарубіжній економічній літературі зустрічається думка, що саме Великобританія свого часу створила у світі несправедливий поділ праці (*unfair division of labour*). На початку XIX ст. у представників британських правлячих кіл склалася точка зору: “Все, що добре для Британії, добре і для решти світу”. У першій половині XIX ст. Британія, безперечно, була найрозвиненішою промисловою державою світу. Її підприємці мали стартові переваги над промисловцями з інших країн. У 1849 р. Великобританія відкрила свої ринки перед іншими країнами світу і доклала зусиль, щоб інші країни світу слідували її прикладу. Великобританія спеціалізувалася на випуску товарів обробної промисловості (*manufactured goods*), таких як транспортні засоби (*vehicles*), двигуни (*engines*), інструменти (*machine tools*), папір (*paper*), текстиль (*textile yarn and fabrics*). Ці товари експортувалися в обмін на товари першого сектору економіки, а саме перські килими (*Persian carpets*), хутра (*furs*), вина (*wines*), шовк (*silk*), деревину (*timber*), зерно (*grain*), фрукти (*fruits*), м'ясо (*meat*). Найбільший зиск від такого поділу праці отримала саме Великобританія.

Щоб покінчити із засиллям Великобританії, деякі країни вдалися до втручання у сферу вільної торгівлі. Протягом 70-х років XIX ст. США і Німеччина запровадили політику протекціонізму, їх приклад наслідувала Франція та інші держави.

Залежні країни продовжували відігравати традиційну роль у міжнародному поділі праці як з огляду на своє колоніальне становище, так і з огляду на те, що відповідна роль влаштовувала їх правлячі кола.

Міжнародний поділ праці зазнав незначних змін до Другої світової війни. Вони поглибилися після її закінчення. Деякі незалежні держави стали на шлях індустріалізації, окремі країни спромоглися розпочати експортноспрямовану індустріалізацію. У більшості країн, що розвиваються, промисловий розвиток відбувався у напрямі, адаптованому до потреб колишніх метрополій. Нині обробна промисловість у країнах “третього світу” розвивається завдяки діяльності транснаціональних корпорацій. Проте це не можна розглядати як відмову від нав'язаного в історичному минулому міжнародного поділу праці.

3.2. Протекціонізм

Розглянемо, як визначають протекціонізм у зарубіжній економічній літературі, зокрема в “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 1104): “Використання урядом будь-якого засобу, спрямованого на обмеження міжнародної торгівлі або на подання штучної допомоги (*artificial assistance*) національним виробникам (*domestic producers*) за рахунок їх іноземних конкурентів (*foreign competitors*). Переважно охоплює спроби скоротити імпорт за допомогою торгівлі, квот та інших бар’єрів. До нетарифних бар’єрів також належать, зокрема, правила щодо охорони здоров’я і безпеки, упередженість (*bias*) у державних закупівлях та угоди про добровільні експортні обмеження. Експортні податки також обмежують торгівлю, тоді як експортні й виробничі субсидії (*export and producer subsidies*) надають національним фірмам переваги у затратах виробництва. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) є міжнародною угодою, спрямованою на зниження у світовому масштабі торговельних обмежень”.

“*The Penguin Dictionary of Human Geography*” (1997 р., с. 235) у статті “*Industry protection policies*” (“Політика захисту промисловості”) визначає протекціонізм так: “Заходи, вжиті національними урядами для захисту своєї промисловості (*home-based industry*) від іноземної конкуренції. Такі заходи можуть захищати усталені галузі промисловості (*established industry*) у формі тарифів (*tariffs*) або квот (*quotas*) на імпортовані продукти або намагатися просувати нові галузі промисловості (*seek to promote new industry*)”. У цитованому словникові (с. 234) є стаття про “*Infant industry*” (“Молода промисловість”), яку визначають так: “Промисловість, що є новою для конкретної країни і має невеликий шанс на успіх, якщо не захищатиметься від конкуренції. Такі галузі промисловості, часто у слаборозвинених країнах (*undeveloped countries*), зазнають труднощів у конкуренції з імпортом схожих товарів (*similar goods*) з-за кордону протягом перших років, оскільки останні використовують переваги масштабу виробництва (*to enjoy the benefits of economies of scale*). Як наслідок, угоди звичайно запроваджують тарифи і квоти на імпорт, що конкурує (*competitive imports*), з метою охорони молоді промисловості”.

Наприкінці ХХ ст. у США на офіційному рівні відбулася дискусія про промислову політику (*industrial policy*), тобто про допустимість в

умовах ринкової економіки цілеспрямованих державних заходів з підвищення конкурентоспроможності тих або інших галузей економіки (*targeting*).

Здебільшого учасники дискусії дотримувалися думки про згубність промислової (структурної) політики і розглядали її як одну з форм недобросовісної конкуренції (*unfair business practices*). Більшість американських фахівців вважають, що “ринок знає краще”, ніж держава, куди мають спрямовуватися ресурси та які галузі і як саме мають розвиватися.

Учасники дискусії також зазначили, що заходи промислової політики широко застосовуються в усьому світі. На їхню думку, важко знайти країну, яка б не використовувала той або інший інструмент промислової політики.

Серед фахівців немало і тих, хто зазначав, що порівняльні переваги країни не є чимось незмінним, вони можуть створюватися завдяки відповідній національній політиці. Не завжди вільний ринок приносить перемогу тим, хто покладається на ринкову конкуренцію, — хтось стає переможцем (*winner*), але дехто і переможеним (*losers*). Система вільної торгівлі зовсім не гарантує, що інтереси всіх її країн-учасниць будуть враховані та забезпечені якнайкраще і найефективніше. Цій системі бракує внутрішньої справедливості. Прихильники такої точки зору вважають, що кожна країна має самостійно відстоювати свої інтереси і використовувати ті методи й інструменти економічного розвитку, що на відповідний момент є найрозумнішими та найдоцільнішими.

Якщо вільну торгівлю можна розглядати як світле майбутнє людства, то протекціонізм поки залишається реальністю сьогодення.

Протекціонізм як економічна політика включає цілий арсенал заходів з метою обмежень у міжнародній торгівлі, до яких належать запровадження митних тарифів і нетарифні заходи регулювання міжнародної торгівлі.

Тарифи — це своєрідні податки на імпортовані товари. Існують два основні види тарифів:

- *фіскальні* — застосовуються державами для збільшення надходжень грошових ресурсів до казни;
- *протекціоністські* — використовуються державами для захисту продукції національної економіки від іноземної конкуренції.

Мита є трьох видів:

- *адвалорні* — розраховуються у відсотках від декларованої митним органом вартості товару;
- *специфічні* — стягуються у вигляді певної суми з обсягу, кількості тощо імпортованого товару;
- *змішані* — є поєднанням зазначених двох видів мит.

За розміром ставок вирізняють такі тарифи:

- *преференційні*, інакше кажучи, пільгові;
- *конвенційні*, які за своєю природою також є пільговими і поширюються на товари з країн, що мають режим нації найбільшого сприяння (*most favored nation treatment*);
- *звичайні* — застосовуються тоді, коли не діють преференційні й конвенційні тарифи.

Слід пояснити, що режим нації найбільшого сприяння передбачає лише однаковий статус торговельних партнерів, що його мають, а не якісь особливі пільги. Втім, пільги все ж таки є, але якщо дивитися на це з точки зору країн, яким зазначений режим не надається, тобто країн-аутсайдерів.

Нетарифні заходи регулювання міжнародної торгівлі передбачають опосередковане й адміністративне обмеження імпорту з метою захисту певних галузей національної економіки. До них належать, зокрема, такі заходи:

- ліцензування і контингентування імпорту;
- антидемпінгові та компенсаційні мита;
- імпортні депозити;
- “добровільні” обмеження імпорту;
- мінімальні імпортні ціни.

Ліцензія у сфері міжнародної торгівлі означає державний дозвіл на провадження певної діяльності. Ліцензування виникло ще з часів меркантилізму і застосовувалося тоді для регулювання торговельного балансу.

Існують два основні *види зовнішньоторговельних ліцензій*:

- *відкрита генеральна ліцензія*, або “автоматична”, має місце у вигляді публікації у пресі дозволу компетентного державного органу на безперешкодний ввіз або вивіз товарів протягом певного терміну;
- *індивідуальні ліцензії*, що видаються на експорт-імпорт товарів, на які поширюється ліцензування, але які не охоплені генеральними ліцензіями.

Квота — це певний обсяг дозволеного на ввіз іноземного товару.

Є такі види квот:

- *індивідуальні* — обмежують ввіз-вивіз до однієї конкретної країни або з неї;
- *групові* — поширюються на кілька країн;
- *глобальні* — обмежують експорт та імпорт взагалі без зазначення конкретних країн або їх груп.

Ембарго є заборонаю на торгівлю з певною державою і запроваджується окремими державами, їх угрупованнями або міжурядовими міжнародними організаціями.

“Добровільні” обмеження означають зобов’язання, які беруть на себе уряди країн стосовно того, що фірми їх країн експортуватимуть до певної країни обсяг товарів, який не перевищує домовленого. Це означає, що бар’єр захисту країни-імпортера встановлюється не на її кордоні, а на кордоні країни-експортера.

Антидемпінгове мито запроваджується у тому разі, якщо ціна на експортований з певної країни товар нижча, ніж ціна на такі самі товари на її внутрішньому ринку.

Адміністративні заходи включають технічні норми і стандарти, митні формальності, санітарні та ветеринарні норми, вимоги до маркування й упаковки товарів тощо. Зазначені аспекти міжнародної торгівлі детальніше розглянуто у розд. 4.

Про зовнішньоекономічну політику можна говорити довго і цікаво. Але оскільки у видавництві МАУП у 2002 р. вийшов навчальний посібник В. О. Храмова та Ю. А. Бовтрук “Зовнішньоекономічна політика”, то зацікавленого читача адресуємо до нього та інших видань з міжнародних економічних відносин.

Протекціонізм з глобальної арени не зник. Ось, наприклад, на початку березня 2004 р. повідомлялося, що Європейський Союз запроваджує економічні санкції проти США. Санкції полягатимуть у збільшенні на 5 % митного збору на американські товари з правом щороку збільшувати їх ще на один відсоток. Зазначені штрафи можуть сягати 4 млрд дол. на рік.

Рішення ЄС підтримала Світова організація торгівлі, яка вважає незаконними податкові пільги на товари, експортовані зі США. Санкції діятимуть доти, доки ці пільги не буде скасовано.

ПРАВОВА БАЗА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

4.1. Міжнародне публічне право і міжнародне приватне право, їх значення для міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля, як і будь-який інший вид людської діяльності, не може здійснюватися у правовому вакуумі. На сучасному етапі вона відбувається у межах досить чітко визначеного правового поля.

Протягом періоду після Другої світової війни правова база міжнародної торгівлі була створена значною мірою завдяки тривалим переговорам у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. Відбулося вісім раундів переговорів ГАТТ, наведемо місто, країну і рік їх проведення:

- Женева (Швейцарія), 1947 р.;
- Аннесі (Франція), 1949 р.;
- Торкі (Великобританія), 1950 р.;
- Женева (Швейцарія), 1956 р.;
- Женева (Швейцарія), 1960–1961 рр.;
- Женева (Швейцарія), 1964–1967 рр.;
- Токіо (Японія) (реально відбувався в Женеві), 1973–1979 рр.;
- Пунта-дель-Есте (Уругвай) — Женева (Швейцарія) — Маракеш (Марокко), 1986–1994 рр.

У літературі можна зустріти і дещо іншу інформацію. Зокрема, у словнику “Международная торговля. Терминологический словарь” (1997 р., с. 140–141) третій раунд ГАТТ називають Токійським, строк його проведення — 1950–1951 рр.; початком четвертого раунду вка-

зують 1955 р.; п'ятий раунд (1960–1962 рр.) іменують Діллонським (на честь державного секретаря США); шостий — раундом Кеннеді (на честь президента США) тощо.

Міжнародну торгівлю можна розглядати як у контексті міжнародного публічного права, так і у рамках міжнародного приватного права. З огляду на це варто нагадати, що суб'єктами міжнародного публічного права є держави, міждержавні організації, нації, що борються за своє визволення, та державоподібні утворення. Вони можуть вступати у дво- або багатосторонні відносини з різних аспектів міжнародної торгівлі. Відносини міжнародного публічного права — це відносини політичні, відносини суверенів.

Основними суб'єктами міжнародного приватного права є фізичні та юридичні особи різної державної належності. Це право регулює цивільно-правові відносини, ускладнені іноземним елементом. Щоправда, трапляються випадки, коли і держава вступає у цивільно-правові відносини з фізичними та/або юридичними особами інших держав.

Міжнародне економічне право є підгалуззю міжнародного публічного права. Оскільки міжнародна торгівля є поняттям вужчим, ніж міжнародні економічні відносини, то й міжнародне торговельне право, з точки зору міжнародного публічного права, охоплює вужче коло правовідносин, ніж міжнародне економічне право.

Отже, якщо уявити собі стандартний підручник з міжнародного публічного права (нині віддають перевагу його скороченій назві — “міжнародне право”), то міжнародне економічне право буде у ньому розділом, а міжнародне торговельне право — параграфом у цьому розділі.

Часто суб'єкти міжнародного економічного права укладають між собою угоди із зовнішньоекономічних (зокрема, зовнішньоторговельних) аспектів, щоб обумовленим в угодах механізмом могли користуватися фізичні та юридичні особи, на які поширюється юрисдикція відповідних держав.

До таких міжнародно-правових актів, зокрема, належать:

- Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів, укладена у Нью-Йорку 14 червня 1974 р.;
- Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, укладена у Відні у 1980 р.;
- Конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, укладена у Гаазі у 1985 р.

Існують численні акти у сфері міжнародних перевезень, розрахунків, арбітражного вирішення спорів тощо.

У підручниках з міжнародного приватного права вміщено розділ, який може мати одну з назв — “Зовнішньоекономічна діяльність”, “Договір зовнішньоекономічної діяльності” тощо. Отже, міжнародне торговельне (комерційне) право можна вважати і підгалуззю міжнародного приватного права. Тобто, щоб визначити, в яких випадках міжнародне торговельне право слід асоціювати з міжнародним публічним правом, а в яких — з міжнародним приватним правом, необхідно встановити, які саме суб’єкти беруть участь у відповідних правовідносинах.

Вітчизняні студенти, зокрема економічних спеціальностей, вивчають правове забезпечення міжнародної торгівлі у межах дисципліни “Господарське право”. Навколо проблеми відокремлення господарського (комерційного) права від цивільного права серед фахівців усе ще триває дискусія, але слід констатувати, що зазначене відокремлення стало реальним фактом.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 337) так пояснюється комерційне право: “Комерційне право в системах загального права (*common law systems*) є законодавством про бізнес, що включає торговельне право (*mercantile law*), корпораційне право (*company law*), конкурентне право (*competition law*), неплатоспроможність (*insolvency*), інтелектуальну власність (*intellectual property*) і патенти (*patents*). Комерційне право не є окремою галуззю права (*separate branch of law*) у системах загального права, але у системах цивільного права (*civil law systems*) воно часто є відмінною галуззю права (*distinct body of law*), кодифікованою у комерційному кодексі, який містить дефініції та застосовується до спеціальних угод (*specified transactions*)”.

Зокрема, створений у 2002 р. для студентів МАУП автором цих рядків навчальний курс дисципліни “Міжнародне торговельне право” охоплює такі теми:

- поняття міжнародного торговельного права та його джерела;
- суб’єкти міжнародного торговельного права;
- об’єкти міжнародного торговельного обороту;
- загальна характеристика міжнародних торговельних угод;
- міжнародна купівля та продаж товарів;
- міжнародне торговельне посередництво і представництво;
- міжнародні розрахунки;

- банківська гарантія у міжнародній торгівлі;
- міжнародний факторинг;
- міжнародний фінансовий лізинг;
- підряд у міжнародному торговельному обороті;
- міжнародне перевезення товарів і міжнародна експедиція;
- міжнародне передавання технологій;
- міжнародна франшиза;
- міжнародні інвестиції;
- міжнародний комерційний арбітраж.

Отже, наведений вище перелік тем дасть читачеві належне уявлення про коло правовідносин, які охоплює міжнародне торговельне право у контексті міжнародного приватного права.

Без правового регулювання міжнародна торгівля не існувала б як така. Міжнародне торговельне право у його публічно-правовому аспекті постійно вдосконалюється, а сфера його застосування розширюється.

В Україні вже є навчально-методична література з міжнародного економічного права і міжнародного приватного права. На жаль, поки що відсутній підручник або посібник з міжнародного торговельного права, але певну інформацію можна знайти у підручниках з міжнародного приватного права (зокрема, з тем “Міжнародні перевезення пасажирів і вантажів”, “Міжнародні розрахунки”, “Цивільно-процесуальні права іноземців”, “Міжнародний комерційний арбітраж” тощо).

Далі зупинимося на матеріалі, що залишався невідомим або мало відомим вітчизняному читачеві. Мова піде про міжнародні угоди, укладені у рамках Світової організації торгівлі. За наведеною вище класифікацією ці угоди належать до міжнародного економічного права, яке є підгалуззю міжнародного публічного права.

4.2. Договори у рамках Світової організації торгівлі

Основні міжнародно-правові акти у рамках Світової організації торгівлі такі:

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (*General Agreement on Tariffs & Trade — GATT*). Стосується торгівлі товарами.

2. Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) (*General Agreement on Trade in Services — GATS*). Стосується торгівлі послугами.

3. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (*Agreement of Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights — TRIPS*). Це ланка, що пов'язує інтелектуальну власність з торгівлею.

Саме на цих трьох “опорах” зведена “будівля” Світової організації торгівлі.

Результати Уругвайського раунду переговорів ГАТТ зафіксовано у таких документах:

А. Маракеська угода про заснування Світової організації торгівлі (*Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*).

Б. Багатосторонні угоди (*Multilateral Agreements*):

1. У сфері торгівлі товарами (*trade in goods*) — Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р.

Пов'язані угоди (Associated Agreements):

- Угода про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р. (Угода про митну оцінку) (*Agreement on Implementation of Article VII of GATT 1994, Customs Valuation*);
- Угода про довідвантажувальну інспекцію (ПСІ) (*Agreement on Preshipment Inspection — PSI*);
- Угода про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) (*Agreement on Technical Barriers to Trade — TBT*);
- Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів (СПС) (*Agreement on the Application of Sanitary & Phytosanitary Measures — SPS*);
- Угода про процедури імпортного ліцензування (ІЛП) (*Agreement on Import Licensing Procedures — ILP*);
- Угода про охоронні заходи (АС) (*Agreement on Safeguards — AC*);
- Угода про субсидії та врівноважувальні заходи (СКМ) (*Agreement on Subsidies & Countervailing Measures — SCM*);
- Угода про застосування ст. VI ГАТТ 1994 р. (Антидемпінгова — АДП) (*Agreement on Implementation of article VI of GATT 1994, Anti-dumping — ADP*);
- Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРІМС) (*Agreement on Trade-Related Investment Measures — TRIMs*);
- Угода про текстиль і одяг (АТК) (*Agreement on Textiles & Clothing — ATC*);

- Угода про сільське господарство (АА) (*Agreement on Agriculture — AA*);
- Угода про правила походження (АРО) (*Agreement on Rules of Origin — ARO*).

Домовленості і рішення:

- Домовленість про положення ГАТТ 1994 р. про платіжні баланси (*Understanding of Balance-of-Payments Provisions of GATT 1994*);
- Рішення про випадки, за яким митні адміністрації мають підстави сумніватися у правдивості чи точності задекларованої вартості (Рішення про перенесення тягаря доведення) (*Decision Regarding Cases Where Customs Administrations Have Reasons & Doubt the Truth or Accuracy Of the Declared Value (Decision on Shifting the Burden of Proof)*);
- Домовленість про тлумачення ст. XVII ГАТТ 1994 р. (Державні торговельні підприємства) (*Understanding on the Interpretation of Article XVII GATT 1994 (State trading enterprises)*);
- Домовленість про правила і процедури, що застосовуються для врегулювання спорів (*Understanding on Rules & Procedures Governing the Settlement of Disputes*);
- Домовленість про тлумачення п. 1(6) ст. II ГАТТ 1994 р. (Прив'язуваність тарифних поступок) (*Understanding on the Interpretation of the Article II: 1(6) of GATT 1994 (Binding of tariff concessions)*);
- Рішення про торгівлю і довкілля (*Decision on Trade & Environment*).
 2. Торгівля послугами.
Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС).
 3. Права інтелектуальної власності (*Intellectual Property Rights — TRIPs*).

В. Кількасторонні торговельні угоди (*Plurilateral trade agreements*):

- Угода про торгівлю цивільними літаками (*Agreement on Trade in Civil Aircraft*);
- Угода про державні замовлення (*Agreement on Government Procurement*);
- Міжнародна молочна угода (*International Dairy Agreement*);
- Міжнародна угода з м'яса (*International Bovine Meat Agreement*).

Основною метою Генеральної угоди з тарифів і торгівлі є створення у світі ліберальної і відкритої торговельної системи, яка дає

змогу підприємствам країн-членів здійснювати торговельну діяльність на засадах добросовісної конкуренції.

Існують такі *основні правила, визначені ГАТТ*:

- захист національної промисловості лише за допомогою тарифів, країнам-членам забороняється запроваджувати кількісні обмеження. Є дуже обмежена кількість винятків з цього правила;
- прив'язування тарифів. Кожна країна має свій графік зниження тарифів, знижені тарифи забороняється підвищувати;
- режим нації найбільшого сприяння, який означає, що тарифи застосовуються на недискримінаційній основі до всіх країн. Винятки з цього правила стосуються країн-членів регіональних економічних угруповань і країн, що розвиваються. Для таких країн можуть застосовуватися преференційні тарифи, і це не вважається порушенням правила;
- принцип національного режиму (*national treatment*), що забороняє дискримінацію імпортованих товарів щодо еквівалентних товарів, виготовлених національними економіками.

4.2.1. Угода про митну оцінку

Угода про митну оцінку була укладена у 1980 р. після Токійського раунду переговорів ГАТТ і замінила громіздкі процедури і правила визначення митної вартості товарів.

Основна мета цієї угоди полягає в захисті інтересів чесних торговців. Вона встановлює, що митні органи за основу для нарахування мита беруть ціну, сплачену імпортером певного товару за конкретною угодою. Це стосується угод, укладених як пов'язаними сторонами (*related-party transactions*), так і не пов'язаними сторонами (*arms-length transactions*).

Міжнародна торгівля знає кілька способів нарахування мита:

- адвалорний (*ad valorem*);
- специфічний (*specific*);
- комбінований або змішаний (*combined or mixed*).

У разі використання адвалорного способу мито визначається як частка ціни імпортованого продукту (наприклад 10 % вартості партії товару), у разі застосування специфічного способу — як сума грошей у розрахунку на 1 л або 1 кг товару. Третій спосіб є комбінацією перших двох.

Більшість країн світу віддають перевагу першому способу, оскільки він зручніший для митних органів, ним простіше керуватися у процесі міжнародних переговорів і для порівняння рівнів митних тарифів.

Не секрет, що митні органи різних країн світу часто підозріло ставляться до заявленої ціни імпортованих товарів і вважають, що її занижено з метою ошукати державу і зменшити її митні надходження. Отже, вартість товару для нарахування мита визначається за справді сплаченою ціною або такою, що підлягає сплаті (*price actually paid or possible*), коли товар продається в країну свого імпорту. Така ціна включає також витрати покупців на упаковку, контейнери, допоміжні товари і матеріали (*assists*), роялті, ліцензійні платежі, комісійні та брокерські (за винятком купівельних комісійних), майбутні надходження від продажу або використання продавцем імпортованих товарів, транспортні, страхові та пов'язані з ними витрати, якщо країна імпорту використовує для оцінки ціни на умовах *CIF*.

З митної ціни вираховують:

- вартість фрахту після імпорту товару на митну територію країни імпорту;
- вартість будівництва, монтажу, утримання, технічної допомоги, що мають місце після імпорту;
- податки та обов'язкові платежі країни імпорту.

Згідно з угодою тягар доказів (*burden of proof*) правильності заявленої ціни покладається на імпортерів. Якщо митні органи сумніваються у правдивості або достовірності (*truth or accuracy*) заявленої ціни (*declared value*), то імпортери повинні мати право дати пояснення, подати документи тощо, аби довести, що декларована ціна є правильною. Якщо і після цього митні органи сумніваються, то імпортер має право вимагати, щоб вони письмово пояснили йому причини сумнівів. Угодою передбачена можливість подання імпортерами апеляції внутрішнім адміністративним органам митниці.

Якщо митні органи відхиляють задекларовану імпортером контрактну ціну, то угодою чітко визначено п'ять стандартів, яких слід дотримуватися для визначення вартості на свій розсуд. Ці стандарти мають застосовуватися у такій послідовності:

- за вартість береться уже визначена контрактна вартість ідентичних товарів (*identical goods*);

- за вартість береться уже визначена контрактна вартість схожих товарів;
- дедуктивна вартість (*deductive value*) визначається на основі цін внутрішнього ринку на товари, ідентичні або схожі з імпортованими (при цьому вираховуються прибутки, мита, податки, транспортні, страхові та інші витрати у країні імпорту);
- розрахункова вартість (*computed value*) визначається додаванням до ціни виробництва оцінюваних товарів прибутку і загальних витрат, рівновеликих з тими, які застосовуються у країні експорту до таких самих товарів, що імпортуються до країни імпорту;
- відступальний метод (*fall-back method*) використовується у тому разі, коли неможливо застосувати чотири попередні стандарти, і дає змогу гнучко використовувати будь-який з них. Згідно з цим методом забороняється використовувати ціну товарів, експортованих до третіх країн, мінімальні мита, довільну або фіктивну вартість.

У разі застосування чотирьох перших стандартів спираються на інформацію, одержану у країні імпорту. Згідно з угодою для визначення розрахункової митної вартості імпортованих товарів можна дослідити вартість виробництва оцінюваних товарів за межами країни імпорту. Цей стандарт використовується лише тоді, коли продавець і покупець є спорідненими підприємствами і продуцент готовий надати митним органам країни імпорту необхідну інформацію.

Угодою передбачається, що її країни-члени гармонізують своє законодавство відповідно до її правил, і це дасть змогу імпортерам завчасно оцінювати розмір сплачуваного мита.

4.2.2. Угода про довідвантажувальну інспекцію

У другій половині XIX ст. імпортери почали використовувати послуги незалежних інспекційних фірм для сертифікації кількісних і якісних характеристик товарів, які покупці хотіли імпортувати. В таких послугах зацікавлені приватні фірми, підприємства державної власності, урядові відомства. З середини 60-х років XX ст. уряди багатьох країн, що розвиваються, використовують послуги інспекційних фірм для цінової перевірки імпортованих товарів, щоб унеможливити заниження або завищення вартості (*under-or over-invoicing*) імпортованих товарів.

Отже, довідвантажувальна інспекція забезпечує:

- відповідність товару умовам контракту;
- достовірність ціни товару;
- тарифну класифікацію товарів.

Нині у світі існує п'ять компаній, що здійснюють свою діяльність на глобальному і регіональному рівнях. Вони належать до Міжнародної федерації інспекційних агентств (*International Federation of Inspection Agencies — IFIA*).

Існує два види договорів про примусову довідвантажувальну інспекцію (*mandatory preshipment inspection*):

- валютні (*foreign exchange contracts*);
- митні (*customs contracts*).

Перший вид договорів спрямований на запобігання відпливу капіталу (*to prevent the flight of capital*) за допомогою завищення вартості контракту. Другий вид має на меті унеможливити скорочення митних надходжень у результаті заниження (*undervaluation*) вартості контракту або неправильної митної класифікації (*deliberate misclassification*).

Довідвантажувальні інспекції, як правило, здійснюють у зв'язку з імпортом. Інколи вони застосовуються і щодо експорту, коли уряди вважають, що заниження його вартості є прикриттям для вивозу капіталу.

Експортери з високорозвинених країн вважають таку інспекцію нетарифним бар'єром.

Мета Угоди про довідвантажувальну інспекцію полягає у формуванні набору принципів і правил для виконання таких інспекцій. Згідно з угодою експортна ціна досліджуваних товарів порівнюється з цінами ідентичних або схожих товарів, запропонованих для експорту з тієї самої країни до країни імпорту або на інші ринки. До уваги беруть економічні та інші чинники, які впливають на різницю в ціні експортованих товарів.

Митні органи країн, які використовують такі інспекції, не зобов'язані автоматично брати визначені інспекціями ціни за основу для нарахування мита, а мають приймати рішення окремо у кожному випадку.

Оскільки експортери не завжди можуть бути задоволені підрахунками інспекції, то угодою передбачено, що в інспекційних компаніях визначаються апеляційні особи, яким невдоволені можуть пода-

вати скарги. Такі особи повинні бути у кожному місті або порту, де розміщено адміністративний офіс довідвантажувальної інспекції. Вони мають оперативно приймати рішення за скаргами.

Створено Незалежний наглядовий орган (*Independent Review Entity* — *IRE*), до якого зі скаргами можуть звертатися експортери та інспекції. Скарги розглядає “трійка”, яка складається з представників Міжнародної торговельної палати (*International Chamber of Commerce*), Міжнародної федерації інспекційних агентств і Незалежного наглядового органу. Спори у зв’язку з діяльністю інспекційних компаній можна також врегулювати у рамках Світової організації торгівлі.

4.2.3. Угода про технічні бар’єри в торгівлі

Кодекс стандартів (*Standards Code*) було укладено у 1985 р. після Токійського раунду переговорів ГАТТ з метою недопущення перетворення стандартів на бар’єр для міжнародної торгівлі, а також організації виробництва промислових товарів відповідно до міжнародно визнаних нормативів.

Міжнародну торгівлю не можна уявити без добровільних і примусових стандартів. Угода про технічні бар’єри в торгівлі спрямована на те, щоб усунути непотрібні перешкоди у міжнародній торгівлі. Для досягнення цього потрібно, щоб стандарти були міжнародно узгодженими. Міжнародні організації вживають заходів для гармонізації стандартів на планетарному рівні (*on a world-wide basis*).

В угоді поняття “технічні правила” (*technical regulations*) вживається щодо стандартів, дотримання яких обов’язкове, а власне термін “стандарт” вживається до добровільних стандартів (*voluntary standards*).

Поняття поширюються на характеристики продуктів, технологію і способи їх виготовлення (що впливають на характеристики продукту), термінологію та символи, упаковку і позначення ярликами.

Згідно з угодою за країнами визнається право на запровадження обов’язкових стандартів для забезпечення якості імпортованих товарів, захисту здоров’я та безпеки людини, збереження рослинного і тваринного світу та довкілля.

Технічні правила повинні відповідати таким умовам:

- застосовувати режим нації найбільшого сприяння до імпорту з усіх джерел;

- застосовувати до імпортованих товарів принцип національного режиму;
- формуватися і використовуватися способом, який не створює непотрібних перешкод для торгівлі;
- базуватися на науковій інформації.

В угоді зазначено, що країни-учасниці використовуватимуть міжнародні стандарти як основу для національних стандартів. Міжнародні стандарти не застосовуються лише тоді, коли, на думку компетентних органів, вони несправедливі або недоречні з огляду на кліматичні, географічні та технічні чинники.

Якщо країни запроваджують національні стандарти, які не базуються на міжнародних, вони повинні опублікувати про це повідомлення (*to publish a notice*) і повідомити секретаріат Світової організації торгівлі (*to notify the WTO secretariat*). Це дасть змогу країнам експорту прокоментувати проекти стандартів (*draft standards*) і сприятиме врахуванню їх точок зору про товари, які вони експортують.

Угодою визначено, що виробник або експортер у певних випадках має одержувати сертифікат відповідності (*certificate of positive assurance*) у компетентній інституції або лабораторії країни-виробника. Ставлення до іноземних заявників не повинне бути гіршим, ніж до вітчизняних.

Угода про технічні бар'єри в торгівлі заохочує країни-учасниці взаємно визнавати сертифікати відповідності, результати інспекцій і тестів, виконаних компетентними сертифікаційними органами.

Згідно з угодою не лише центральні органи влади країн, а й органи місцевої влади повинні дотримуватися передбаченого нею порядку.

Добровільні стандарти можуть зашкодити міжнародній торгівлі, якщо вони значно відрізняються у різних країнах. Угода містить “Кодекс гарної практики” (*Code of Good Practice*), який визначає порядок підготовки, прийняття і застосування стандартів. Такі принципи і правила нагадують технічні правила стосовно обов'язкових стандартів. Інформація про стандарти, які опрацьовуються та прийняті, має публікуватися щонайменше один раз на півроку. Після прийняття стандарту компетентні національні органи повинні надіслати Інформаційному центру Міжнародної організації стандартів / Міжнародної електротехнічної комісії (*ISO/IEC Information Centre*) інформацію про публікацію, а також повідомити, як і де можна одержати цю інформацію.

Кодексом передбачено, що владні структури, до відома яких належать питання стандартизації, надають щонайменше 60 днів для надіслання коментарів від зацікавлених осіб із зарубіжних країн.

Кількість обов'язкових технічних стандартів у країнах світу невпинно зростає. Споживачі вимагають, щоб товари відповідали стандартам якості та безпеки і не були шкідливими для здоров'я.

4.2.4. Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів

Угодою визначено принципи і правила, які країни-члени мають застосовувати для регулювання імпорту сільськогосподарських продуктів. Згідно з угодою країни-члени повинні:

- розробляти свої стандарти у цій сфері на основі міжнародних стандартів, настанов (*guide-lines*) і рекомендацій;
- брати активну участь у діяльності міжнародних організацій, що опікуються цією сферою (*Codex Alimentarius Commission, International Office Epizootics, International Plant Protection Convention*), з метою гармонізації санітарних і фітосанітарних правил на глобальному рівні;
- надавати можливість зацікавленим особам зарубіжних країн коментувати проекти стандартів, якщо вони не базуються на міжнародних стандартах;
- сприймати такі заходи з боку країн експорту як еквівалентні, якщо вони забезпечують такий самий рівень санітарного і фітосанітарного захисту.

Угода дає змогу використовувати стандарти на дискримінаційній основі з огляду на те, що не завжди доцільно застосовувати один і той самий стандарт до товарів рослинного та тваринного походження, що надходять з різних країн.

Цією угодою, порівняно з Угодою про технічні бар'єри в торгівлі, країнам-членам надається можливість більш гнучко реагувати на міжнародні стандарти. Країни-члени можуть застосовувати жорсткіші національні стандарти порівняно з міжнародними, якщо це науково обґрунтовано.

Для оцінки ризику для рослинного і тваринного світу та здоров'я людини у результаті імпорту сільськогосподарської продукції мають враховуватися економічні чинники. Визначаючи належний рівень

захисту, необхідно намагатися досягти найменших негативних наслідків для міжнародної торгівлі.

Відповідно до угоди країни можуть вживати заходів на тимчасовій основі як запобіжний крок у тому разі, коли наукова обґрунтованість стандартів недостатня. Стандарти у галузі охорони здоров'я та санітарії повинні формуватися і застосовуватися так, щоб не створювати необґрунтованих бар'єрів у торгівлі (*unreasonable barriers to trade*).

Зазначеною угодою, як і Угодою про технічні бар'єри в торгівлі, передбачається, що країни-члени створять “довідкові точки” (*enquiry points*), де можна буде отримати інформацію про прийняті та очікувані обов'язкові і добровільні стандарти; процедури оцінки відповідності; санітарні та фітосанітарні правила.

Також у цих установах можна буде отримати інформацію про контрольно-інспекційні процедури, карантин, схвалення харчових добавок, процедури оцінки ризику тощо.

4.2.5. Угода про процедури імпортного ліцензування

Угода була укладена у 1988 р. після Токійського раунду переговорів ГАТТ з метою запобігти перетворенню ліцензування імпорту на бар'єр для міжнародної торгівлі.

Згідно з ГАТТ формальності та процедури щодо експорту та імпорту повинні бути мінімальними, оскільки багато країн світу дотримуються політики ліцензування (переважно часткового) імпорту. Ліцензування слугує важелем для управління кількісними обмеженнями (*quantitative restrictions*) — квотами. Імпортні ліцензії можуть використовуватися для моніторингу статистики міжнародної торгівлі та цін відповідних товарів.

Угодою про процедури імпортного ліцензування регламентовано правила запровадження національних процедур з видачі імпортних ліцензій. Ліцензії поділяються на автоматичні та неавтоматичні. Перші з них видаються відповідними державами безвідмовно. Ліцензії другого типу держави імпорту видають на свій розсуд.

Згідно з угодою ліцензійні процедури повинні відповідати таким вимогам:

- не бути обтяжливішими, ніж це необхідно для досягнення мети їх запровадження;

- бути прозорими і передбачуваними;
- захищати інтереси імпортерів та іноземних постачальників від зловживань і непотрібних зволікань.

Відповідно до угоди країни повинні забезпечувати публікацію інформації про імпортні процедури, щоб усі зацікавлені особи та уряди могли одержати відповіді на такі питання:

- які особи, фірми та установи можуть звертатися за одержанням ліцензій;
- які органи управління видають ліцензії;
- які продукти підлягають ліцензуванню.

Угодою визначено, що процедури та форми заявок на одержання ліцензій мають бути якомога простішими. Не можна відмовляти у видачі ліцензії, якщо заявка містить незначні помилки, які не спотворюють її основний зміст. Покарання за такі помилки, якщо вони не є результатом шахрайства (*fraud*) або великої недбалості (*gross negligence*), не повинно бути суворішим, ніж це потрібно для виконання функцій застереження. Імпорт ліцензованих товарів не можна заборонити через незначні відхилення у вартості, кількості або вазі порівняно з інформацією, зазначеною у ліцензії, якщо це відповідає практиці торгівлі та зумовлено втратами у кількості та вазі під час навантаження і транспортування.

Автоматичні ліцензії мають видаватися негайно, у будь-якому разі не пізніше 10 днів після звернення за їх одержанням.

Неавтоматичні ліцензії використовуються для обмеження імпорту. Згідно з угодою уряди повинні публікувати інформацію про загальний обсяг квоти (*overall amount of the quota*), її кількість, вартість і часові межі. Якщо квота розподіляється між країнами-постачальниками, то їх потрібно про це завчасно повідомити. Неавтоматичні ліцензії видаються за принципом “хто рано встає, у того є”, тому угодою встановлено, що така видача має відбутися не пізніше як протягом 30 днів після одержання заявки (*receipt of publication*). Якщо ж заявки розглядаються одночасно, то видача ліцензій має відбутися упродовж 60 днів після дати закінчення прийняття таких заявок.

Передусім ліцензії видаються тим імпортерам, які вже найкраще зарекомендували себе у діяльності з одержаними ліцензіями. Відповідно до угоди ліцензіати, які в минулому не скористалися одержаними ліцензіями з поважних причин, не можуть бути за це суворо по-

карані відмовою у видачі нових ліцензій або зменшенням наданої квоти.

В угоді приділено увагу новим імпортерам, особливо з країн, що розвиваються, яких не слід забувати при розподілі імпортних ліцензій.

4.2.6. Угода про субсидії та врівноважувальні заходи. Субсидування експорту

Згідно з угодою експортовані товари можна звільнити від митних зборів та інших непрямих податків, а також звільнити від зазначених зборів і податків складові частини товарів, використані у процесі виготовлення продукції на експорт. Непрямими податками можуть бути, зокрема, податки на продажі, акциз, оборот, додану вартість, франшизу, трансфер, обладнання тощо, а також гербовий збір.

Принцип національного режиму, який є одним з визначальних для ГАТТ, передбачає право держав накладати на імпортовані товари, окрім мита, ще й усі непрямі податки, що застосовуються для продукції національної економіки. Отже, якби експортовані товари не звільняли від непрямих податків у країнах експорту, то це означало б, що вони підлягають оподаткуванню двічі — у країні експорту та країні імпорту. Якщо ж експортовані товари звільняти від прямих податків (на доходи або прибутки), то це означає, що такі товари по суті субсидуються. Субсидування експорту заборонено. Країни можуть відшкодувати своїм експортерам лише непрямі податки, якими оподатковуються експортні товари. Підприємства тих країн, в яких не передбачається відшкодування непрямих податків, можуть опинитися у не вигідному становищі на іноземних ринках. Слід зазначити, що відшкодування не повинне перевищувати розмір мита на імпортовані складові частини товару, який виготовлено для експорту, та непрямі податки на експортовані товари. Завищення відшкодування буде не чимось іншим, як прихованим субсидуванням експорту.

Країни нечасто вдаються до оподаткування експорту. Відповідно до ГАТТ це дозволяється, але заборонено запроваджувати експортні обмеження, якщо такі обмеження не дозволені.

Дозволяються обмеження, спрямовані на запровадження стандартів або правил щодо класифікації, сортування чи маркетингу то-

варів міжнародної торгівлі або потрібні для подолання критичного дефіциту.

Згідно з ГАТТ забороняється запроваджувати експортні обмеження щодо сировини з метою стимулювання розвитку національної обробної промисловості та уникнення конкуренції між експортерами сировини.

Слід мати на увазі, що мито на експорт має застосовуватися за режимом нації найбільшого сприяння, тобто його не можна застосовувати до експорту до одних країн і водночас не застосовувати до такого самого експорту до інших.

Субсидування виробництва промислових товарів. Угодою про субсидії і врівноважені заходи визначається право держав на надання підприємцям субсидій, що можуть значно вплинути на торгівлю. Експортні субсидії однозначно заборонені. Якщо раніше застосування експортних субсидій заборонялося лише розвиненим країнам, то нині — і країнам, що розвиваються. Незаборонені субсидії вважаються дозволеними.

Субсидії можуть надаватися у вигляді грантів, позик, гарантій сплати позик, відмови держави від стягнення доходів, що оподатковуються, урядового надання товарів і послуг, придбання товарів тощо.

За аналогією із світлофором заборонені субсидії називаються субсидіями “червоного світла” (*red light subsidies*), до них належать експортні субсидії та субсидії, що надаються у зв’язку з використанням вітчизняних, а не імпортованих товарів.

Дозволені субсидії поділяються:

- на оскаржувані (*actionable*);
- неоскаржувані (*non actionable*).

Оскаржувані субсидії називаються субсидіями “жовтогогарячого світла” (*amber light subsidies*), а неоскаржувані — субсидіями “зеленого світла” (*green light subsidies*).

До субсидій застосовується поняття “специфічність” (*specificity*). Специфічними є субсидії, що надаються підприємству або групі підприємств, сектору промисловості або групі галузей промисловості, певному регіону.

Можливість оскарження субсидій необхідна для уникнення серйозної упередженості (*serious prejudice*) до інтересів інших країн. Упередженість може виявлятися у тому, що субсидовані товари будуть конкурентоспроможними як на національному, так і на інших ринках.

Іншою підставою для оскарження є матеріальна шкода (*material injury*). Зрозуміло, що субсидовані імпортовані товари можуть завдати матеріальної шкоди інтересам несубсидованих національних товаровиробників, субсидування може звести нанівець переваги системи ГАТТ. Отже, такі субсидії належать до розряду тих, які потрібно оскаржувати.

Усі дозволені субсидії, що не є специфічними, вважаються оскаржуваними. Правда, з цього правила є винятки (наприклад, субсидії на певну науково-дослідну діяльність, часткове фінансування адаптації виробничих потужностей і нових стандартів охорони навколишнього середовища, допомога у розвитку відсталих районів). Субсидування урядом малих і середніх підприємств, як правило, вважається неоскаржуваним.

Якщо певна країна вважає, що товари з іншої країни одержали заборонені субсидії, або ж на ній несприятливо позначилося надання дозволених субсидій, вона може звернутися до органу врегулювання спорів СОТ. Якщо ж негативні наслідки набули форми матеріальної шкоди, то країна, замість звернення до процедур врегулювання спорів, може накласти врівноважене мито на імпортовані субсидовані товари. Для цього потрібне звернення (*petition*) національної промисловості, якій завдано шкоди субсидованим імпортом. Врівноважені мита не можуть накладатися на товари, для виробництва яких були використані субсидії, що не вважаються оскаржуваними.

4.2.7. Угода про охоронні заходи

Угода про охоронні заходи мала на меті узгодити дискримінаційні заходи “сірої зони” (*gray area measures*) з принципами і правилами ГАТТ. Такі заходи називаються заходами “сірої зони”, бо вони не були ні законними (тоді б вони були білими), ні незаконними (тоді б вони були чорними), а займали проміжне, не зовсім визначене становище.

Заходи “сірої зони” були відомі як “добровільні обмеження експорту” (*voluntary export restraints*) і “впорядковані маркетингові домовленості” (*orderly marketing arrangements*). Вони означали, що на вимогу країн-імпортерів країни-експортери “добровільно” обмежували свій експорт до обумовлених лімітів (*agreed limits*). Такими заходами придушувалась конкуренція між національними та імпор-

тованими товарами. Охоронні заходи вживалися не на загальній, а на вибірковій основі. Передбачалося, що заходи мають припинитися до 1 січня 1999 р.

У тому разі, якщо імпорт певного продукту набув загрозливих для національної промисловості масштабів, країні дозволяється вживати охоронних заходів упродовж тимчасового періоду для обмеження імпорту.

Перед вжиттям таких заходів потрібно здійснити розслідування. Як правило, воно виконується за зверненням виробників. Охоронні заходи не вживаються, якщо проблеми національної промисловості спричинені факторами, що не стосуються імпортованих товарів. Заходи мають сприяти структурному пристосуванню (*structural adjustment*) галузей промисловості і конкуренції на міжнародних ринках. Пристосування, зокрема, передбачає впровадження передової техніки і технології, а також раціоналізацію виробництва.

Охоронні заходи здійснюються за допомогою підвищення тарифів або запровадження кількісних обмежень. Вибір заходу залежить від компетентного органу, що здійснює розслідування. Загальна квота може розподілятися між країнами-постачальницями. Квоти країн визначаються виходячи з їх часток в імпорті за попередній період, при цьому мають враховуватися інтереси “новачків”.

В окремих випадках дозволяється запроваджувати кількісні обмеження щодо однієї країни або групи країн. Такий дискримінаційний підхід можливий лише після консультацій з Комітетом з охоронних заходів та за його згодою.

Країна, що вживає охоронні заходи, має надати країнам, інтересам яких завдано шкоди, належну торговельну компенсацію. Коли між країною-імпортером і країною-експортером не досягнуто домовленості про компенсацію, то остання може вжити заходів у відповідь (*retaliatory action*). Але правом на відповідь не можна скористатися протягом перших трьох років дії заходу, вжитого відповідно до умов угоди та з огляду на абсолютне зростання імпорту.

Країна, що розвивається, звільняється від охоронних заходів, якщо імпорт її відповідного продукту до країни, що вживає такі заходи, не перевищує 3 %. Якщо ж колективна частка країн, що розвиваються, перевищує в імпорті 9 %, то такі країни пільгами не користуються.

Максимальна тривалість початкового періоду вжиття охоронних заходів становить 4 роки, його можуть подовжити до 8 років, а для країн, що розвиваються, — до 10 років.

Правилами ГАТТ країнам, що розвиваються, надається певна гнучкість у вжитті охоронних заходів щодо обмеження імпорту протягом тимчасового періоду. Це сприяє розвитку їх нових галузей промисловості (*new or infant industries*). Але застосування зазначених правил дозволяється за чітко визначених умов. Звичайно, заходи можуть вживатись за санкцією Світової організації торгівлі. Вжиттю охоронних заходів має передувати повідомлення (*notification*) про це. Згідно з ГАТТ передбачається, що заходи мають бути тимчасовими, при цьому потрібно визначити кроки з їх поступового скасування (*gradual withdrawal*) під час періоду дії.

4.2.8. Угода про антидемпінгову практику

Угода вперше була укладена у 1988 р. після завершення Токійського раунду переговорів ГАТТ і визначила умови запровадження антидемпінгового мита країнами, до яких спрямовувався потік демпінгованих товарів.

Ця угода містить жорсткі критерії щодо демпінгу. Демпінгованим вважається такий продукт, експортна ціна якого перевищує ціну подібних товарів у країні експорту, або його продажна ціна нижча, ніж вартість його виробництва (*cost of production*).

З огляду на чинники, що зумовлюють недобросовісну конкуренцію, в угоді вирізняють дві її форми:

- субсидування експорту;
- демпінг товарів на зарубіжних ринках.

Згідно з угодою країни-члени можуть запроваджувати антидемпінгове мито на демпінговані товари. Для накладення такого мита потрібно, щоб демпінговані товари спричинили матеріальну шкоду на зарубіжному ринку (чи існує можливість такої шкоди?).

Недоречно говорити про будь-яку з форм демпінгу, якщо у країні експорту не все гаразд з економічною кон'юнктурою і товари продаються за цінами, нижчими за затрати виробництва, або обсяги їх продажу незначні. У такому разі для порівняння слід використовувати експортні ціни до третіх країн або покладатися на розрахункові ціни, які б могли скластися при виробництві і реалізації товару в країні імпорту.

Між демпінгованим імпортом і шкодою для національної промисловості відповідної країни має бути причинно-наслідковий зв'язок.

Країну демпінгу потрібно досліджувати на наявність політики демпінгу стосовно кожної з країн, що імпортують її товари. Лише в окремих випадках можна аналізувати кілька країн-імпортерів разом.

Для антидемпінгових розслідувань, як правило, потрібне звернення національної промисловості.

Власті країн, які вважають, що до них застосовується політика демпінгу, мають публічно оголосити про початок антидемпінгового розслідування і повідомити про це уряди країн-експортерів. Після початку розслідування експортери та імпортери товарів, яких підозрюють у демпінгу, мають право дати пояснення. Експортери повинні надавати властям найточнішу інформацію. Окремі дії у процесі розслідування можуть відбуватися у конкретних місцях (*on-the-spot investigations*). Відмова у наданні можливості для здійснення такого дослідження дає право компетентним органам використовувати в розслідуванні інформацію, яку вони вважають найдоречнішою (*best available information*).

Порівняти експортну ціну (*export price*) і ціну внутрішнього ринку (*home consumption price*) досить складно. Занижені внутрішні ціни не беруться до уваги за таких умов:

- відповідні продажі мають місце протягом періоду, що перевищує один рік;
- середня продажна ціна на внутрішньому ринку нижча, ніж зважені середні затрати виробництва одиниці продукції (*the weighed average unit cost*);
- обсяг продажів за цінами, нижчими за затрати виробництва, перевищує 20 % загального обсягу;
- затрати не компенсуються протягом розумного часу.

Середні ціни визначаються як середньозважені ціни внутрішнього ринку і середньозважені ціни всіх експортних угод або як середньоарифметичні внутрішні й експортні ціни всіх угод. Якщо експортна ціна значно коливається, то середньозважену ціну внутрішнього ринку можна зіставити з ціною конкретної експортної угоди. Для валютних розрахунків слід брати до уваги валютний курс за станом на дату продажу (*date of sale*) або курс, зазначений у форвардному контракті.

Якщо ціна внутрішнього ринку не прийнятна для порівняння з експортною ціною, то дозволяється використовувати розрахункову ціну, яка обчислюється виходячи із затрат промисловості, що пос-

тавляє товари на експорт. Для розрахунку використовується інформація реального усталеного бухгалтерського обліку виробника (експортера), враховуються накладні витрати та прибутки, які звичайно мають місце у підприємницькій діяльності зі схожими товарами. Якщо ціну товару зазначеними способами встановити не вдається, то дозволяється розраховувати її, спираючись на реальну інформацію аналогічних експортерів (виробників), їх середньозважені витрати та прибутки, а також використати будь-який резонний спосіб розрахунків за умови, що обсяг торгівлі цим товаром не перевищує обсягу торгівлі схожим товаром відповідних експортерів (виробників).

Звинуваченнями у демпінгу можна знехтувати і не розпочинати розслідування за таких умов:

- демпінг не перевищує 2 % експортної ціни;
- частка імпорту з конкретної країни не перевищує 3 % імпорту всіх подібних товарів (але це не застосовується у тому разі, якщо країни з частками імпорту, меншими 3 %, становлять разом 7 % загального імпорту відповідного продукту);
- шкода є мізерною.

Розпочате антидемпінгове розслідування припиняється, якщо у ціні товару, який постачається з економічно розвиненої країни, субсидії становлять лише 1 % і обсяг субсидованого імпорту невеликий. Для товарів походженням з країн, що розвиваються, допускається рівень субсидій обсягом до 2 %, а субсидований імпорт не повинен перевищувати 4 % загального імпорту. Зазначене правило не застосовується, якщо частка кожної країни, що розвивається, не перевищує 4 % імпорту, але загальна частка таких країн більша 9 %.

Угодою про антидемпінгову практику та Угодою про субсидії і врівноважені заходи передбачена можливість накладення мит країнами, яким завдано шкоди, на рівні, що нижчий за рівні демпінгу і субсидії. Це відомо як “правило меншого мита” (*lesser duty rule*).

Згідно із зазначеними угодами владні органи, які здійснюють розслідування, мають право вживати тимчасових заходів (*provisional measures*) — вимагати від порушників внесення грошових сум (*cash deposits*) або облігацій (*bonds*). Якщо накладена згодом санкція перевищує внесені грошові суми або вартість облігацій, то винуватців звільняють від доплати. Якщо ж санкція виявиться нижчою, то винуватці мають право вимагати відшкодування переплаченого.

Експортери мають право запропонувати підвищення експортних цін для того, щоб уникнути антидемпінгових і врівноважених заходів. Це може відбуватися лише після того, як власті у результаті розслідування дійдуть висновку про наявність завданої шкоди національній промисловості. Змусити експортерів підвищити експортні ціни не можна, це справа добровільна.

Максимальна тривалість терміну для здійснення розслідування у контексті обох угод становить 18 місяців. Перед оголошенням остаточного рішення компетентні органи, що виконують розслідування, мають повідомити зацікавленим сторонам усі факти, на яких ґрунтується рішення.

Врівноважувальні та антидемпінгові мита мають встановлюватися окремо для кожного експортера (виробника). Якщо їх кількість велика, то дозволяється визначати мито, спираючись на статистично достовірні приклади, у такому разі з експортерами (виробниками) необхідно порадитися.

Вжиття заходів потрібно постійно контролювати, якщо відпадає потреба у таких заходах, їх дія має припинитися.

Угодою про антидемпінгову практику та Угодою про субсидії і врівноважені заходи визначено, що такі заходи автоматично втрачають чинність через п'ять років після початку застосування. Для продовження їх чинності потрібно, щоб дослідженням було встановлено, що відсутність заходів призведе до поновлення або виникнення нових підстав для демпінгу і матеріальної шкоди.

4.2.9. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи

Перед тим, як розглянути Угоду про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, слід ознайомитися з основними інвестиційними заходами у сфері міжнародної торгівлі:

- вимога про місцевий вміст (*local content requirement*): у процесі виготовлення певної продукції обов'язково має використовуватись певна частка (обсяг) складових місцевого походження;
- вимога балансування торгівлі (*trade-balancing requirement*): імпорт і експорт мають бути у певному співвідношенні;
- вимога валютного балансування (*foreign exchange balancing requirement*): валютні затрати від імпорту і валютні надходження від експорту та з інших джерел мають перебувати у певній пропорції;

- валютні обмеження (*exchange restrictions*): обмеження на доступ до іноземної валюти;
- вимога внутрішнього продажу (*domestic sales requirement*): обов'язок продавати певну частку своєї продукції на національному ринку відповідної держави;
- виробнича вимога (*manufacturing requirement*): певні товари мають виготовлятися національною економікою;
- вимога експортної квоти (*export performance requirement*): певна частина виготовленої продукції обов'язково має експортуватися;
- вимога постачання продукту (*product mandatory requirement*): виробник має постачати певні продукти, випущені конкретними виробничими потужностями, на вказані йому ринки;
- обмеження щодо виробництва (*manufacturing limitations*): заборона іноземним компаніям виробляти певні товари у країні — імпорті капіталу;
- вимога передавання технології (*technology transfer requirement*): певні види технологій мають передаватися на комерційних засадах, а конкретні напрями науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт повинні виконуватись національною наукою;
- вимога ліцензування (*licensing requirement*): зарубіжний інвестор зобов'язується ліцензувати місцевим фірмам технології, які він використовує у своїй країні;
- обмеження на переказування прибутків (*remittance restrictions*): обмеження права інвестора на переказування до своєї країни прибутків, одержаних від закордонних інвестицій;
- вимога про частку місцевих інвесторів (*local equity requirement*): певна частка активів компанії має належати місцевим інвесторам.

Зазначені заходи можуть негативно впливати на міжнародну торгівлю. Згідно з Угодою про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи забороняється вживати перші п'ять заходів з наведеного переліку.

Заборонні заходи створюють сприятливіші умови для внутрішніх товарів порівняно з імпортованими, тобто порушують принципи національного режиму. Ці заходи також передбачають застосування кількісних обмежень, які згідно з ГАТТ вважаються неприйнятними.

Інші інвестиційні заходи не заборонено зазначеною угодою. Залучаючи іноземні інвестиції, країни можуть висувати вимогу, щоб певна частка виготовленої продукції експортувалася або щоб певну частку активів компаній контролювали місцеві інвестори. Від інвестора

можна вимагати надання ним ліцензій на використання новітньої технології або здійснення певних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у країні, де він інвестує свій капітал.

Угодою передбачене пофазове скасування (*to phase out*) зазначених заходів. Розвиненим країнам на це було відведено 2 роки, починаючи з 1 січня 1995 р., країнам, що розвиваються, — 5 років, країнам перехідної економіки (*transitional economies*) — 7 років.

4.2.10. Угода про текстиль і одяг

Угода про текстиль і одяг має на меті поширення режиму ГАТТ на сферу, в якій раніше широко застосовувалися двосторонні та багатосторонні обмеження. За станом на 1 січня 1995 р. існувало дев'ять десятків угод між країнами-експортерами і країнами-імпортерами у межах так званої багатотканинної домовленості (*Multi-Fibre Arrangement — MFA*). Наприкінці 1994 р. *MFA* було скасовано. На той час її учасниками були 39 держав, серед них — 8 держав-імпортерів і 31 держава-експортер. Цією угодою заохочувалось укладення двосторонніх угод щодо обмеження експорту текстилю і одягу. За станом на кінець 1994 р. також існувало три десятки угод і односторонніх заходів поза рамками *MFA*.

Угодою про текстиль і одяг встановлено, що до 1 січня 2005 р. обмеження на імпорт текстилю мають бути пофазово скасовані. У виняткових випадках у майбутньому застосування обмежень можливе лише на підставі Угоди про охоронні заходи. У такому разі обмеження мають поширюватися на всі джерела імпорту, а не на окремі країни, що мало місце при застосуванні механізму *MFA*.

В Угоді про текстиль і одяг виокремлено чотири фази поширення правил ГАТТ на текстиль і одяг.

Протягом зазначеного 10-річного періоду могли застосовуватися перехідні охоронні заходи щодо товарів, не охоплених ГАТТ, якщо обсяги імпорту завдавали серйозної шкоди національній промисловості та між імпортом і матеріальною шкодою існував причинно-наслідковий зв'язок.

Такі обмеження могли накладатися лише після проведення консультацій і досягнення угоди з країнами-експортерами про обсяги імпорту. У разі відсутності такої угоди застосування обмежень можливе на основі рішення Органу з моніторингу текстилю (*Textiles Monitoring Body — TMB*). Для країн-імпортерів рішення *TMB* обов'язкові.

4.2.11. Угода про сільське господарство

Угода про сільське господарство містить програму поступових реформ міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією і стосується прикордонних заходів з контролю над імпортом і субсидування сільськогосподарського виробництва.

Зазначеною угодою скасовуються нетарифні заходи (кількісні обмеження, дискримінаційне ліцензування і змінні мита). Нетарифні обмеження зараховані до так званих тарифних еквівалентів, останні додані до фіксованих тарифів. Це призвело до того, що розвинені країни світу підвищили тарифи на продукцію сільського господарства помірного поясу, до якої раніше застосовувалися нетарифні обмеження. У майбутньому заборонено підвищувати тарифи.

Зобов'язання з тарифікації кількісних обмежень не застосовується до обмежень, використовуваних країнами, що розвиваються, у разі їх негативних платіжних балансів. Країни, що розвиваються, також узяли на себе зобов'язання не підвищувати тарифи на сільськогосподарську продукцію. Економічно розвинені країни та країни перехідної економіки зобов'язалися впродовж 6 років знизити тарифи на 37 %, а країни, що розвиваються, — на 24 % протягом 10 років. При цьому тарифи на конкретний товар мають знизитися щонайменше на 15 % у групі розвинених країн і на 10 % — у групі країн, що розвиваються.

Економічно розвинені країни скасували всі тарифні і нетарифні обмеження щодо імпорту тропічних продуктів. Країни, що розвиваються, також знизили тарифи на ці продукти. Рівень тарифів на сільськогосподарську продукцію помірного поясу становить 60–100 %, в окремих випадках він досягнув 300–350 %.

В угоді вперше сформульовано правила субсидування сільськогосподарського виробництва. Такі правила відрізняються від правил субсидування промислового виробництва, оскільки у сфері сільського господарства відсутні заборонені субсидії (субсидії “червоного світла”), а використовуються дозволені субсидії — “жовтогогарячого світла” і “зеленого світла”.

Субсидіями “зеленого світла” вважаються такі, що не призводять до перекручення торгівлі або до цінової підтримки виробників. Субсидії “жовтогогарячого світла” спрямовуються на підтримку національного виробника. Було розраховано рівень такої підтримки і пе-

редбачено його зниження економічно розвиненими країнами на 20 % упродовж 6 років, а країнами, що розвиваються, — на $13\frac{1}{3}$ % упродовж 10 років.

За певних умов не враховуються і прямі виплати виробникам у рамках програм обмеження виробництва. Якщо субсидії на конкретний продукт не перевищують 5 %, то вони не враховуються, також не враховуються і непродуктові внутрішні субсидії такого самого обсягу. Зазначене стосується економічно розвинених країн. Для країн, що розвиваються, “знехтуваний” рівень становить 10 %.

Угодою встановлено вартість і обсяг субсидованого експорту сільськогосподарських продуктів. Економічно розвинені країни зобов’язувалися впродовж 6 років знизити свої експортні субсидії на 36 %, імпорتنі — на 21 %. Ці самі показники для країн, що розвиваються, становили відповідно 24 та 14 % протягом 10 років. Згідно з угодою, якщо певний продукт не мав експортних субсидій, то такі субсидії не повинні надаватися йому у майбутньому.

4.2.12. Генеральна угода з торгівлі послугами

З 1947 р. міжнародна торгівля товарами регулювалася положеннями ГАТТ, тоді як багатостороннє міжнародно-правове регулювання торгівлі послугами було відсутнє до VIII (Уругвайського) раунду переговорів ГАТТ. У рамках раунду було укладено Генеральну угоду з торгівлі послугами, мета якої співзвучна з метою ГАТТ. Положення ГАТТ застосовуються у ГАТС з урахуванням специфічних особливостей послуг.

В основному тексті ГАТС зафіксовано концепції, принципи та правила, що загалом стосуються торгівлі послугами. У додатках до угоди сформульовані принципи і правила, що стосуються певних видів послуг.

Генеральна угода з торгівлі послугами поширюється на послуги, що надаються на комерційних засадах як компаніями приватного сектору економіки, так і фірмами, що перебувають у власності урядів або контролюються ними. ГАТС не поширюється на послуги стосовно регулювання руху повітряних суден і пов’язаних з цим прав. Послуги, які надаються урядовим агентствам, виведено з-під дії угоди, до них застосовуються положення Угоди про державні задоволення.

Загальні зобов'язання ГАТС стосуються:

- застосування до міжнародної торгівлі послугами режиму нації найбільшого сприяння;
- прозорості регулювання (*transparency of regulations*);
- взаємного визначення кваліфікаційних вимог до надавачів послуг;
- правил щодо врегулювання монополій, виключних надавачів послуг (*exclusive service suppliers*) та іншої підприємницької діяльності, що обмежує конкуренцію;
- заходів лібералізації торгівлі, зокрема таких, які передбачають зростання ролі країн, що розвиваються.

Угодою був встановлений 10-річний перехідний період для усунення всіх винятків із застосування режиму нації найбільшого сприяння, що мали місце серед шести десятків країн. Наприклад, країни Північної Європи надавали пільги північноєвропейським фірмам, що співпрацювали у сфері технологій для захисту довкілля. Країни Європейського Союзу були пов'язані преференційними угодами з низкою інших країн світу.

Зазначеною угодою передбачається заснування у кожній країні-учасниці щонайменше однієї “довідкової точки”, де інші країни зможуть одержати потрібну їм інформацію про законодавство щодо міжнародної торгівлі послугами. Інформація у таких точках надається у разі звернення за нею через відповідні національні уряди. Очевидно, такий порядок спрямований на зменшення потоку запитів до іноземних держав, оскільки багато запитувачів можуть відшукати інформацію в національних урядах.

Постачальникам послуг з країн, що розвиваються, інформація надається безпосередньо у так званих контактних точках (*contact points*).

Право на надання послуг виникає на підставі сертифікатів, ліцензій та інших документів. ГАТС заохочує країни-учасниці укладати двосторонні та багатосторонні угоди щодо взаємного визнання (*mutual recognition*) кваліфікацій, необхідних для отримання документів, що підтверджують право на надання послуг. Такі системи взаємного визнання слід тримати відкритими для приєднання до них (*accession*) інших країн-учасниць, якщо вони доведуть, що їх національні стандарти і вимоги відповідають міжнародним.

Угодою передбачено заходи, що запобігають зловживанню монопольним становищем ексклюзивними надавачами послуг. Якщо у

певній країні склалася ситуація, за якої конкуренція у наданні послуг обмежується, то інші країни мають право проконсультуватися з нею з метою усунення відповідних обмежень.

Захист національного надавача послуг відбувається не за допомогою заходів, що вживаються на кордоні, а в результаті законодавчого регулювання зарубіжних прямих інвестицій.

Згідно з Генеральною угодою з торгівлі послугами зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації доступу до ринків послуг має виконуватись за допомогою внесення змін до національного законодавства, спрямованих на широке застосування принципу національного режиму до іноземних надавачів послуг і сервісних продуктів (*service products*). Мають усунути такі обмеження:

- щодо індивідуальних і загальних інвестицій іноземців у сфері послуг;
- заснування іноземцями закладів, що надають послуги;
- кількості видів послуг та їх загального обсягу;
- кількості конкурентів у конкретному секторі послуг;
- організаційних форм підприємницької діяльності;
- загальної чисельності надавачів послуг на ринку.

Принцип національного режиму повинен надаватися країнами у результаті переговорів з іншими країнами-партнерами, при цьому мають визначатися сектори, підсектори, умови (*conditions*) і кваліфікаційні вимоги (*qualifications*) для застосування зазначеного принципу.

Відповідно до угоди насамперед слід лібералізувати доступ до ринків послуг надавачам з країн, що розвиваються. Цим країнам дозволяється жорсткіше застосовувати протекціонізм національної індустрії послуг, зокрема, допускати іноземних конкурентів у меншу кількість секторів, лібералізувати менше типів угод, а також вимагати від іноземних інвесторів утворювати спільні підприємства з національними надавачами послуг і надавати національним компаніям доступ до інформації іноземних компаній та їх каналів збуту.

Згідно з вимогами ГАТС національне законодавство щодо міжнародної торгівлі послугами повинно використовуватися об'єктивно, право на виконання послуг має надаватися іноземцям без бюрократичних зволікань, також не можна застосовувати обмеження щодо міжнародних трансферів і платежів (*international transfers and payments*), якщо країна не має серйозних проблем з платіжним балансом.

Угодою передбачено, що країни-члени проводитимуть подальші переговори з питань субсидування послуг і життя охоронних заходів до міжнародної торгівлі послугами.

У ГАТС містяться положення, що регулюють винятки із загальних правил цієї угоди (у зв'язку з економічною інтеграцією, платіжним балансом, інтеграцією ринку праці, етикою, охороною здоров'я людини, охороною навколишнього середовища, безпекою держав).

Обмеження у наданні доступу до ринку або у дотриманні принципу національного режиму поділяються на горизонтальні, тобто такі, що стосуються всього комплексу послуг (*entire range of services*), і специфічні, які охоплюють відповідний сектор або вид послуг.

Практично всі обмеження так званих горизонтальних зобов'язань (*horizontal commitments*) стосуються послуг, для надання яких необхідна комерційна присутність у країні-імпортері, а також пересування фізичних осіб. Економічно розвинені країни мають небагато горизонтальних обмежень щодо комерційної присутності (*commercial presence*) іноземних постачальників послуг. Горизонтальні зобов'язання у зв'язку з рухом фізичних осіб стосуються переважно внутрішніх пересувань у компаніях “ключового персоналу” (*essential personnel*) — менеджерів і технічних працівників, а також нетривалих візитів ділових відвідувачів (*business visitors*).

Країни, що розвиваються, виступають за те, щоб незалежні професіонали могли працювати за кордоном без утворення ними компанії або іншої форми комерційної присутності. Не всі економічно розвинені країни погоджуються з такою точкою зору.

Країни, що розвиваються, передбачають у своїх горизонтальних зобов'язаннях такі обмеження щодо комерційної присутності:

- присутність дозволяється лише у формі спільного підприємства (*joint venture*);
- іноземному постачальнику не дозволяється мати контрольний пакет акцій (*majority share*) спільного підприємства;
- певна кількість членів правління повинна бути громадянами даної країни;
- іноземний постачальник має використовувати передову технологію та управлінський досвід (*advanced technology and managerial experience*);
- іноземний постачальник повинен навчати місцевих працівників (*local employees*);

- іноземний постачальник має співпрацювати з місцевими субпідрядниками (*local subcontractors*);
- іноземний постачальник має чітко і швидко звітувати (*to furnish accurate and prompt reports*) про свою діяльність.

Поряд з горизонтальними зобов'язаннями існують ще й секторні (*sectoral commitments*). Економічно розвинені країни зарезервували за собою право на встановлення обмежень у всіх секторах. Країни, що розвиваються, виявили більшу гнучкість і охопили обмежену кількість секторів (*limited number of sectors*).

Зобов'язання і обмеження щодо комерційної присутності стосуються таких секторів:

- будівельні та пов'язані з ними інжинірингові послуги;
- соціальні, з охорони здоров'я та пов'язані з ними послуги;
- управлінсько-консультаційні послуги;
- фінансові послуги.

Отже, взяті країнами зобов'язання слід розглядати як перший крок у напрямі лібералізації міжнародної торгівлі послугами. Розвиток ефективної індустрії послуг є пріоритетним для багатьох країн. Третинний сектор відставав у своєму розвитку від вторинного сектору економіки країн, що розвиваються. Ці країни надалі можуть скористатися вигодами від співпраці з іноземними постачальниками послуг. Брак інформації про комерційні й технічні аспекти послуг, яку бажають одержувати країни, що розвиваються, певною мірою усуватиметься завдяки створенню розвиненими країнами “контактних точок”. Інформацією про національне законодавство у сфері послуг і практику його застосування можуть скористатися всі країни-учасниці. Фізичні особи мають нині більші можливості для надання послуг, не створюючи для цього форми комерційної присутності у країні-імпортері. Слід все ж таки враховувати, що шанси фахівців щодо надання послуг за кордоном зростають, якщо вони у себе на батьківщині діють у складі юридичної особи (*juridical personality*).

Лібералізаційні заходи сприяють зростанню торгівлі послугами між країнами, що розвиваються. Спільні підприємства, утворені юридичними та/або фізичними особами цих країн, можуть успішно конкурувати з фірмами економічно розвинених країн, особливо у наданні послуг країнам, що розвиваються.

Генеральна угода з торгівлі послугами має такі додатки:

- **Додаток про рух фізичних осіб, які надають послуги відповідно до угоди** (*Annex on Movement of Natural Persons Supplying Services Under the Agreement*). Передбачає, що послуги надаються відповідно до специфічних зобов'язань (*specific commitments*), узятих країнами-імпортерами;
- **Додаток про фінансові послуги** (*Annex on Financial Services*). Стосується страхових і перестраховальних, банківських та інших фінансових послуг, зокрема, дає змогу країнам вживати заходів, спрямованих на захист інтересів інвесторів, депозитаріїв, власників полісів;
- **Додаток про телекомунікації** (*Annex on Telecommunications*). Передбачає, що до всіх іноземних постачальників послуг застосовуються режим нації найбільшого сприяння і принцип національного режиму, що включає доступ до мережі громадських телекомунікацій і послуг. Згідно з угодою не вимагається застосування зазначених принципів до кабельного або іншого поширення радіо- і телепрограм (*cable or broadcast distribution of radio and television programming*). Країнам, що розвиваються, дозволяється запроваджувати розумні умови (*reasonable conditions*) для зміцнення національної телекомунікаційної інфраструктури і посилення участі у міжнародній торгівлі телекомунікаційними послугами;
- **Додаток про переговори про базові телекомунікації** (*Annex on Negotiations on Basic Telecommunications*). Стосується переговорів про лібералізацію міжнародних комунікаційних послуг, що надаються на великі відстані;
- **Додаток про переговори про морські транспортні послуги** (*Annex on Negotiations on Maritime Transport Services*). Поширюється на морські перевезення, допоміжні служби, доступ до портових потужностей і їх використання. Правила ГАТС щодо цього сектору не застосовувалися до набрання чинності додатку за результатами переговорів.

4.2.13. Угода про державні замовлення

Угода вперше була укладена у 1988 р. після Токійського раунду переговорів ГАТТ і стосувалася лише товарів. Угода, укладена під час Уругвайського раунду, стосується як товарів, так і послуг. Угодою про державні замовлення було визначено стандартну практику

здійснення міжнародних торгів для фірм, що бажають взяти участь у виконанні державних замовлень.

Урядові відомства і контрольовані урядом агентства є на нинішньому етапі великими покупцями товарів і послуг. Нерідко такі закупівлі досягають 10–15 % валового національного продукту. Міжнародна торгівля товарами і послугами, які закуповують уряди, постійно зростає.

Уряди країн світу здавна дотримувалися політики цінових преференцій. Товари закуповувалися в іноземних виробників лише тоді, коли ціни товарів національних виробників на 10–15 % перевищували ціни імпортованих товарів, при цьому віддавалася перевага товарам з дружніх країн. Таке становище порушувало режим нації найбільшого сприяння і принцип національного режиму.

Правила ГАТТ не поширювалися на закупівлю урядами тих товарів, що купувалися для власного використання і не призначалися для перепродажу.

Основна мета угоди полягає у тому, щоб призвичаїти уряди керуватися комерційними міркуваннями (*commercial considerations*) при закупівлі товарів і послуг для власного використання. При цьому заборонено дискримінацію внутрішніх або зовнішніх постачальників. Ця багатостороння угода не зобов'язує інші країни, які вступили до СОТ, приєднатися до неї, тому наприкінці ХХ ст. серед її учасниць було лише дві країни, що розвиваються, — Гонконг і Південна Корея.

Кожна країна, що приєдналася до Угоди про державні замовлення, веде перелік агентств, уповноважених здійснювати міжнародні закупівлі. Такі переліки вважаються складовою угоди. Країни-учасниці можуть також зазначити товари і послуги, на які поширюється дія угоди. При цьому на закупівлі оборонними відомствами товарів військового призначення положення угоди не поширюються.

Зроблено лише перші кроки у сфері міжнародного регулювання державних закупівель послуг. Під дію угоди підпадають такі найпоширеніші види послуг:

- будівельні;
- консультаційний менеджмент (*management consultancy*) і пов'язані з ним послуги;
- послуги з дослідження ринку (*market research services*);
- комп'ютерні;
- бухгалтерські й аудиторські (*accounting and auditing services*);

- рекламні (*advertising services*);
- послуги з прибирання будинків (*building cleaning services*);
- поліграфічні (*publishing and printing services*).

Положення Угоди про державні замовлення відповідають режиму нації найбільшого сприяння і принципу національного режиму.

Відомства, що здійснюють закупівлі, мають робити це за допомогою тендерів і забезпечувати рівноправну участь у них іноземних постачальників. Угодою передбачено прозорість укладення контрактів (*greatest public scrutiny of decisions to award contracts*).

Якщо той, кому відмовлено в закупівлі, хоче одержати обґрунтування цієї відмови, то угода зобов'язує аргументувати її. Згідно з угодою державна влада повинна створити на національному рівні органи для розгляду заяв, скарг і запитів (*challenges, complaints, requests*) національних і закордонних постачальників, незадоволених рішеннями відповідних відомств.

Кожна розвинена країна зобов'язана створити інформаційний центр (*information centre*), який надаватиме інформацію:

- про норми права у сфері урядових закупівель і практику їх застосування;
- адреси закладів, на які поширюється дія угоди;
- сутність і обсяг товарів і послуг, що закуповуються, а також майбутні тендери (*future tenders*).

Запити про таку інформацію формально мають право надсилати учасники угоди. Фактично ж на одержання інформації можуть розраховувати всі країни, що розвиваються, які є членами Світової організації торгівлі, але ще не приєдналися до угоди. Цією угодою передбачено створення Міжнародного інформаційного центру, який би подавав допомогу зацікавленим постачальникам з країн, що розвиваються. Такі постачальники зможуть конкурувати з постачальниками з інших країн на цій важливій ділянці міжнародного ринку. Принагідно слід зазначити, що країни-учасниці Угоди про державні замовлення не забороняють постачальникам з інших країн брати участь у тендерах (винятком є США).

4.2.14. Державна торгівля

Державну торгівлю (*state trading*) слід відрізнити від державних замовлень. Якщо урядові закупівлі використовуються для задоволення власних потреб урядових установ у товарах і послугах, то дер-

жавна торгівля розглядається як вид підприємницької діяльності. При цьому імпортовані товари і послуги продаються на внутрішньому ринку, а продукти національної економіки купуються для їх перепродажу на внутрішньому ринку та експорту на зовнішні.

Підприємства, що здійснюють державну торгівлю, є урядовими й неурядовими установами, які мають виключні (ексклюзивні) права і, використовуючи їх, впливають на закупівлі, продажі і спрямування експорту й імпорту. Стаття XVII ГАТТ 1994 р. щодо імпорту й експорту товарів стосується діяльності державних торговельних підприємств і містить “домовленість про тлумачення” (*understanding on interpretation*).

Згідно з положеннями ГАТТ державні підприємства повинні здійснювати підприємницьку діяльність, керуючись комерційними міркуваннями і дотримуючись загальних принципів недискримінаційного режиму (*non-discriminatory treatment*). У процесі закупівлі товарів мають враховуватися ціна, якість, умови транспортування та інші аспекти купівлі-продажу. Торговельним підприємствам з інших країн має надаватися можливість позмагатися за участь у цих закупівлях і продажах.

Державна торгівля повинна бути прозорою. Раду у справах торгівлі товарами (*Council for Trade in Goods*) необхідно інформувати:

- про державні підприємства, що беруть участь у міжнародній торгівлі;
- імпортовані й експортовані продукти;
- інші об'єкти, що висвітлюють специфіку діяльності державних торговельних підприємств.

Зазначена рада утворює робочу групу (*working party*), яка розглядає надану раді інформацію та готує відповідний довідник (*Compendium of State trading enterprises*). Завдяки діяльності робочої групи країни-учасниці ГАТТ можуть здійснювати нагляд (*surveillance*) за діяльністю таких підприємств. Також вони можуть надсилати скарги (*counter-notifications*) на ті державні торговельні підприємства, діяльність яких суперечить принципам і правилам ГАТТ.

4.2.15. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності

Цією угодою встановлено мінімальні стандарти з охорони прав інтелектуальної власності та процедури і заходи для їх дотримання

(*procedures and remedies for their enforcement*). Угодою також визначено міжнародний механізм консультацій і нагляду за дотриманням країнами-членами зазначених стандартів.

Під час роботи над угодою враховано міжнародні конвенції у сфері охорони прав інтелектуальної власності. Угода стосується таких об'єктів інтелектуальної власності:

- патентів;
- авторського права і суміжних з ним прав (*copyright and related rights*);
- товарних знаків (*trademarks*);
- промислових зразків (*industrial designs*);
- топографій інтегральних мікросхем (*lay-out designs of integrated circuits*);
- комерційної інформації (*undisclosed information*);
- зазначень географічного походження товарів (*geographical indications*);
- антиконкурентних дій у рамках контрактних ліцензій (*anti-competition practices in contractual licenses*).

Неуповноважене використання об'єктів інтелектуальної власності є порушенням прав відповідних власників, а товари, виготовлені у такий спосіб, вважаються "піратськими", або контрафактними.

Економічно розвинені країни світу запропонували встановити контроль над торгівлею зазначеними товарами ще під час Токійського раунду переговорів ГАТТ, а також розробити мінімальні стандарти з охорони прав інтелектуальної власності у країнах-членах.

Основні положення угоди поділяються на п'ять груп:

- головні принципи і зобов'язання;
- мінімальні стандарти охорони;
- обмежувальні ділові практики (*restrictive business practices*);
- примусове дотримання прав інтелектуальної власності (*enforcement of intellectual property rights*);
- перехідні положення застосування угоди на національному рівні.

Зазначеною угодою передбачено застосування режиму нації найбільшого сприяння і дотримання принципу національного режиму.

Згідно з угодою виокремлюють такі критерії патентоспроможності винаходів:

- новизна (*novelty*);
- винахідницький крок (*inventive step*);
- промислове застосування (*industrial application*).

Патенти мають видаватися в усіх галузях технології. Об'єктами винаходів є способи (*processes*) і продукти (*products*). Угодою визначено винятки з цього правила і об'єктами винаходів не можуть бути:

- діагностичні, терапевтичні та хірургічні методи лікування людей і тварин;
- рослини і тварини (крім мікроорганізмів);
- біологічні процеси продукування рослин і тварин.

Охорона сортів рослин має відбуватися за процедурою, визначеною Конвенцією про охорону нових сортів рослин (*Convention on the Protection of New Varieties of Plants*). Критерії охороноспроможності сорту такі:

- відмінність (*distinctiveness*);
- достатня однорідність (*sufficient homogeneity*);
- стабільність (*stability*);
- новизна.

В угоді досить чітко сформульовано виключні права патенто-власників. Продукт, виготовлений із застосуванням запатентованого винаходу, можна виготовляти, продавати або імпортувати лише з дозволу відповідного патенто-власника.

Не можна використовувати запатентований спосіб без згоди патенто-власника і продавати або імпортувати продукт, безпосередньо одержаний згідно з цим способом.

Угодою передбачено чіткі умови примусового ліцензування — виняткові обставини (*exceptional situations*), об'єктивність (*objective basis*), невиняткове використання (*non-exclusive use*), достатня винагорода (*adequate remuneration*).

Подаючи заявку на одержання патенту, заявник має проінформувати про винахід так повно, щоб цей винахід міг відтворити фахівець відповідної галузі (*the invention to be carried out by a person skilled in the art*).

Твори, на які поширюється авторське право, мають бути оригінальними (*original creation of the author*).

Угодою визначено майнові й особисті немайнові права авторів (*moral rights*). Суміжними вважаються права:

- виконавців;
- виробників аудіо- і відеозаписів;
- організацій теле- і радіомовлення.

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності доповнює Бернську конвенцію про охорону літературних і художніх творів (1886 р.) і Женевську конвенцію про авторське право (1952 р.) щодо таких об'єктів:

- комп'ютерних програм і баз даних;
- прав оренди на комп'ютерні програми, звукозаписи і фільми (*rental rights to computer programmes, sound recordings and films*);
- прав виконавців (*performers*) і продюсерів фонограм (*producers of phonograms*);
- прав організацій мовлення (*broadcasting organizations*).

Знаками для товарів і послуг є позначення або їх комбінації (*signs or combinations of signs*), за якими товари або послуги (*goods or services*) певного підприємства (*undertaking*) можна відрізнити від таких самих товарів і послуг інших підприємств. Власники зареєстрованих знаків мають право заборонити третім особам використовувати ідентичні або схожі знаки для тих товарів і послуг, для яких зареєстровані відповідні знаки, якщо таке використання може ввести в оману (*to cause confusion*).

Згідно з положеннями угоди країни мають припинити практику, за якої використання іноземного товарного знаку дозволяється лише у комбінації з національним. Забороняється також запроваджувати щодо знаків спеціальні вимоги (*special requirements*), які заважають відрізнити знаки один від одного. Умови видачі ліцензій і відступлення знаків належать до компетенції держав, але угодою не дозволяється пов'язувати видачу ліцензій або відступлення знаків з відчуженням того бізнесу, де використовується знак.

Зазначеною угодою визначено певні критерії щодо скасування реєстрації знаків (наприклад, безперервне їх невикористання впродовж щонайменше трьох років).

Промисловим зразком вважаються декоративні ознаки (*ornamental features*) виробів, наприклад, форми (*shapes*), лінії (*lines*), мотиви (*motifs*), кольори (*colors*).

Згідно з Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності критеріями охороспроможності промислових зразків є новизна й оригінальність (*originality*). Власник промислового зразка, якому надана охорона, має виключне право на його використання, а також право заборонити третім особам виготовляти, продавати або імпортувати вироби, що втілюють відповідні промислові зразки.

Зазначення географічного походження товарів означає, що якість, репутація та інші характеристики пов'язані з географічним походженням товарів. Відповідно до угоди держави зобов'язані не реєструвати товарні знаки, що містять обманну вказівку про географічне походження товарів (*misleading indication of the geographical origin of goods*).

Угодою передбачено, що секретами виробництва (*trade secrets*), іншими словами, ноу-хау (*know-how*) має надаватися правова охорона.

В угоді секрети виробництва визначено як об'єкт власності і зазначено, що власники повинні мати можливість запобігти розкриттю (*to disclose*), одержанню (*to acquire*) або використанню (*to use*) їх третіми особами всупереч чесній комерційній практиці (*contrary to honest commercial practices*).

Згідно з угодою топографії інтегральних мікросхем повинні охоронятися відповідно до Вашингтонського договору про інтелектуальну власність щодо інтегральних мікросхем (*Washington Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits, 1989*).

В угоді зафіксовано, що імпорт або продаж виробів, у яких використані топографії інтегральних мікросхем, без дозволу на це власника права (*right holder*) є незаконним, при цьому передбачено випадки так званого невинного порушення.

Угодою визначено мінімально допустимі терміни охорони прав у сфері інтелектуальної власності. Наприклад, запатентований винахід охороняється впродовж 20 років від дати подання відповідної заявки, промисловий зразок — щонайменше 10 років; товарний знак — 7 років від дати першої реєстрації (*initial registration*) або дати її чергового поновлення.

Угодою ТРІПС передбачена можливість боротьби із зловживаннями з боку власників прав інтелектуальної власності. Це може мати місце тоді, коли власник необґрунтовано обмежує торгівлю або негативно впливає на передавання технології.

В угоді зазначається, що норми законодавства у сфері інтелектуальної власності мають не лише проголошуватися, а й виконуватися, з порушеннями слід боротися, спираючись на норми цивільного, адміністративного і кримінального права.

Угодою передбачено перехідні періоди для різних груп країн, протягом яких національне законодавство має бути узгодженим з її

положеннями. Наприклад, найменш розвиненим країнам на це відведено 11 років (до 1 січня 2006 р.).

Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності можна розглядати як інструмент глобальної гармонізації стандартів у сфері охорони прав інтелектуальної власності, що потребує значних змін передусім із законодавчого регулювання інтелектуальної власності у країнах, що розвиваються. Окремі з цих країн повинні впровадити охорону фармацевтичних і хімічних товарів. У багатьох країнах на момент укладення угоди була відсутня правова охорона комп'ютерного забезпечення, сортів рослин тощо. Інші групи країн теж мають виконати певну роботу у цьому напрямі.

У минулому зворотний інжиніринг (*reverse engineering*) використовувався як важливе джерело технологій для країн, що розвиваються. Угодою передбачено передавання технології насамперед на комерційних засадах, що може сприяти створенню спільних підприємств і розвитку інших форм міжнародного передавання технологій.

СВІТОВІ РИНКИ СИРОВИННИХ, ПРОДОВОЛЬЧИХ І ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ

5.1. Основні поняття

Перш ніж розглянути основні поняття щодо світових ринків сировини, продовольчих і промислових товарів, ознайомимся з англійським терміном “*commodity*”, еквівалент якого відсутній в українській мові. В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 337) пояснюється: “*Commodity* є товаром (*good*) або будь якою сировиною (*raw*) чи напівфабрикатом (*semi-processed material*), що, як правило, надходить до сфери міжнародної торгівлі.

Commodities (зазначений термін наведено у множині. — *Авт.*) поділяються на сільськогосподарські продукти (*agricultural products*) і мінерали. Сільгосппродукти, у свою чергу, поділяються на продукти харчування (*foods*), які включають урожай з дерев (*tree crops*), зокрема каву, чай, какао, врожай рослинництва (*arable crops*), зокрема пшеницю (*wheat*), рис (*rice*), сою (*soybeans*), і непродовольчі товари, такі як деревину (*timber*), природний каучук (*natural rubber*) або джут. До мінералів належить органічне паливо (*fossil fuels*) — нафта, газ (*gas*) і вугілля (*coal*), а також метали — мідь, алюміній, цинк (*zinc*)”.

Оскільки є *commodity*, то повинен існувати і відповідний міжнародний ринок. У зазначеній енциклопедії (с. 337) є стаття “*Commodity market*” такого змісту:

“*Commodity market* є ринком сировини або напівфабрикатів. Для багатьох *commodities* існує єдина світова ціна (*single world price*) або ціна з невеликим відхиленням (*narrow range of price*) для конкретного

виду продукту (*particular grade of product*), наприклад, нафти, і для багатьох з них існує єдиний домінуючий ринок (*single dominant market*), на якому укладається більшість угод (*most deals take place*). Наприклад, деякі з металів купують і продають на Лондонській біржі металів (*London Metal Exchange*). Товарні стабілізаційні угоди (*commodity stabilization agreements*) інколи укладаються між/або країнами-виробниками і країнами-споживачами зі спробою стабілізувати ціну. Для порівняння, подекуди мають місце амбіційні спроби контролювати довготерміновий рівень цін (*long-term level of prices*), прикладом чого може слугувати нафтовий картель ОПЕК. Для того щоб стабілізаційна угода функціонувала, потрібен центральний фонд. Він використовується для підтримання ринку за допомогою закупівлі товарів (*commodities*), у такий спосіб знижуючи пропозицію (*thus reducing*) для створення буферного запасу (*buffer stock*), коли ціна є нижчою за бажаний рівень (*the price is below desired level*). Такі запаси потім можуть бути запропоновані для торгівлі, коли ціна перевищить (*is above*) бажаний рівень. Флуктуація світових цін на біржові товари може викликати труднощі як для працівників, так і для економік країн, що розвиваються (*developing countries*), які залежать від іноземної валюти, одержаної від експорту продуктів вузького первинного сектору промисловості (*limited range of primary industry*)”.

Далі процитуємо нотатку “Міжнародні товарні угоди” з “Економічного словника-довідника” (1995 р., с. 209): “Міжнародні товарні угоди — угоди, спрямовані на досягнення стабільності цін, гарантії постачання та утворення стійких запасів окремих видів товарів. Передбачають необхідність безумовного дотримання країнами, які виробляють і споживають ці товари. В таких умовах диктується утворення резервних запасів товару, встановлення контролю над їх експортом та імпортом, досягнення довгострокових угод про закупівлю, ціни на продукцію. Для здійснення контролю за реалізацією угод, забезпечення регулюючих функцій тощо створюються спеціальні комітети та комісії. Всі ці заходи запобігають коливанню цін, перенасиченості ринку або товарному дефіциту. Міжнародні товарні угоди укладаються, як правило, на кілька років. Їх можна поділити на три види: стабілізаційні, покликані врівноважити попит та пропозицію товару на світовому ринку. Вони обмежують коливання світових цін на товар обумовленими межами, при виході за які учасники угоди або закуповують залишки товарів для підвищення цін,

або продають його із так званих буферних запасів для їх зниження. З тією ж метою можуть скорочувати експорт товару, встановлювати експортні квоти країнам-учасникам. Такими є міжнародні угоди щодо торгівлі натуральним каучуком, кавою, какао, бокситом, ураном, нікелем; адміністративні угоди, які призначені для обмірковування проблем міжнародної торгівлі даним товаром, збору та публікації відповідних інформаційних матеріалів (угода про цукор, пшеницю тощо); угоди щодо заходів розвитку укладаються для розвитку експортного потенціалу країн-учасниць і стимулювання попиту на товар (угоди щодо тропічної деревини, джуту і джутових виробів, рослинної олії та ін.)”.

Для глибшого розуміння поняття “*commodity*” ознайомимося ще з двома англомовними джерелами.

В “*Oxford Dictionary of Geography*” (1997 р., с. 88) поняття *commodities* надзвичайно лаконічно тлумачать так: “*Very loosely, goods and services*”, що у перекладі означає: “Дуже широко — товари і послуги”.

“*The Penguin Dictionary of Human Geography*” (1997 р., с. 79) містить значно ширшу нотатку про *commodities*, у якій зазначається:

“1) В економічній науці (*economics*) — це товар (*goods*) або послуга, що задовольняє (*to satisfy*) конкретну (*particular*) і відмінну (*distinct*) потребу, яку відчуває споживач.

2) В економічній географії (*economic geography*) — це річ (*item*), що надсилається від первинного до вторинного сектору (*from the primary to the secondary sector*). Отже, *commodities* відрізняються від продуктів (*products*), які є речами (*items*), що рухаються від вторинного до третинного (*tertiary*) сектору, та від товарів (*goods*), які рухаються від третинного сектору до споживачів”.

Нагадаємо читачеві основні ознаки зазначених секторів:

Первинний сектор — галузі промисловості, що спеціалізуються на обробці або перетворенні сировинних матеріалів (*basic processing or the conversion of raw materials*).

Вторинний сектор — галузі промисловості, що надають користності матеріалам, виготовленим первинним сектором (*to form utility to the materials produced by the primary sector*).

Третинний сектор — економічна діяльність, пов’язана з обміном і споживанням товарів і послуг (*exchange and consumption of goods and service*).

Отже, з огляду на викладене є всі підстави вважати, що термін “*commodity*” висвітлено досить повно і вітчизняний читач матиме належне уявлення про зміст поняття в англomовній літературі.

У “*The Penguin Dictionary of Human Geography*” (1997 р., с. 196) зазначено, що товаром (*good*) є все, що задовольняє потребу (*anything which satisfies a want*).

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 587) у нотатці “*Goods*” вміщено інформацію, що товаром є “фізичні *commodities*, які прямо або опосередковано задовольняють людські потреби. Споживчими товарами (*consumer goods*) або товарами кінцевого попиту (*final-demand goods*) є ті, що використовуються з метою споживання. Вони можуть бути поділені на товари нетривалого використання (*non-durable goods*), зокрема їжа, та тривалого використання (*durable goods*), наприклад, холодильники. Товарами виробничого призначення (*producer goods*) є товари, що використовуються для виробництва інших товарів і послуг. Вони включають проміжні (*intermediate*) товари, тобто сировину і напівготові вироби (*semi-finished items*), та нерухомі капітальні товари (будинки й обладнання). Послуги звичайно відрізняються від товарів з огляду на їх невідчутну сутність (*intangible nature*). Публічними товарами (*public goods*) є такі, що не вичерпуються (*are not depleted*) при споживанні окремою особою, наприклад, вуличне освітлення або національна оборона”.

Далі наведемо стисло характеристику основних товарів, що перебувають в обігу у сфері міжнародної торгівлі.

5.2. Промислові товари

У світі відсутній єдиний ринок товарів промислового виробництва, існує величезна кількість ринків конкретних промислових товарів. Світовий ринок промислових товарів слід розуміти як сукупність операцій зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів господарювання різних країн щодо реалізації виготовлених промислових товарів.

Промислові товари можуть бути цілком змонтованими і готовими для використання, а також перебувати у розібраному вигляді, наприклад, машини і обладнання часто постачаються у вигляді комплектів. Далі стисло розглянемо найважливіші групи промислових товарів сучасного світового ринку.

Продукцією мікроелектроніки є напівпровідники, інтегральні схеми та їх складові, електронні компоненти та їх елементи. Японія, чотири “тигри” Південно-Східної Азії — Південна Корея, Тайвань, Гонконг (нині Сянган — складова КНР) і Сінгапур, а також країни Тихоокеанського регіону належать до основних світових виробників продукції мікроелектронної промисловості.

США вже не є світовим лідером у галузі мікроелектроніки, але продовжують відігравати велику роль у міжнародній торгівлі цією продукцією, залишаючись “мікроелектронним гігантом”.

Значні обсяги мікроелектронної продукції виробляють також Канада і країни Західної Європи. Широкого поширення набула внутрішньоевропейська торгівля продукцією мікроелектроніки.

Сталеливарна продукція. На початку 90-х років ХХ ст. у США імпорт сталі перевищував її експорт. Західна Європа залишалася найбільшим виробником сталі у світі і лідирувала у торгівлі продукцією сталеливарної промисловості. У 1992 р. у межах внутрішньорегіональної торгівлі було реалізовано продукції сталеливарної промисловості на суму понад 40 млрд дол.

Найвагоміший потік сталеливарної продукції до країн, що розвиваються, спрямовувався з Японії та країн Західної Європи. Країни, що розвиваються, не мають значних власних потужностей для виробництва сталі. Частка Африки у світовому обсязі виробництва сталі становить лише 1 %.

Протягом періоду після Другої світової війни США і країни Західної Європи продавали продукцію сталеливарної промисловості за завищеними цінами, що зумовило появу виробників-конкурентів у Бразилії, Південній Кореї, Тайвані та Японії. Якщо раніше конкуренція на ринку сталеливарної продукції відбувалася у межах країн, то нині вона стала передусім міжнародною.

Текстиль і одяг. Протягом 50-х років ХХ ст. США і Західна Європа ще були найбільшими у світі виробниками продукції легкої промисловості. Невдовзі ця трудомістка галузь почала мігрувати до країн, що розвиваються. Країни Південної та Центральної Америки, Африки, Середнього Сходу, Південної та Східної Азії перетворилися на виробників світового масштабу. Далекий Схід, Індія та Китай є основними текстильними центрами. Країни, що розвиваються, забезпечили у 1992 р. експорт текстилю й одягу на суму понад 78 млрд дол. Гонконг перетворився на світового лідера з експорту одягу.

ФРН та Італія лідирують в експорті текстилю. За станом на 1990 р. на Західну Європу припадало 47 % вартості світового потоку продукції галузі, на країни Східної Азії — 43 %. Ці два регіони визначають світовий ринок продукції галузі, інші регіони мають незначну частку світової торгівлі продукцією текстильної і швейної промисловості.

Обсяг **продукції автомобілебудування** країн Європейського Союзу, що реалізовувався на їх внутрішніх ринках, був найбільшим у світі потоком автомобілів у сфері міжнародної торгівлі у 1990 р. і становив 72 млрд дол. Країнам Європейської зони вільної торгівлі також було реалізовано продукції автомобілебудівної промисловості на суму 8,5 млрд дол. Найбільшим європейським експортером була ФРН, друге місце посідала Франція. Експорт автомобілів і запчастин з країн ЄС на ринок США становив у 1992 р. близько 4 млрд дол.

СРСР і країни Східної Європи свого часу не відігравали помітної ролі на світовому ринку автомобілів.

У 1997 р. Японія експортувала до США автомобілебудівної продукції на 21 млрд дол. Японські автомобілебудівники протягом 70–80-х років захопили провідні позиції на світовому ринку автомобілів. На початку 90-х років продукція японської автомобілебудівної промисловості становила понад чверть ринку автомобілів США.

У 1990 р. американські компанії “Дженерал моторз” і “Форд” були найбільшими у світі виробниками автомобілів. У табл. 1 перелічені найбільші світові виробники легкових автомобілів у 1990 р. Наведені дані свідчать про значне поширення транснаціональних корпорацій в автомобілебудівній промисловості світу — велика частка продукції припадає на зарубіжні філіали компаній. Автомобілі, що виготовляються на японських заводах у США, одержали назву “японських трансплантатів”. “Трансплантати” є не лише японськими, а й американськими, німецькими, французькими тощо.

5.3. Продовольство

Світовий ринок продовольства визначає продукція спільного господарства економічно розвинених країн, яке є великотоварним.

У дрібному товарному секторі сільського господарства зайнята переважна більшість населення країн, що розвиваються (а це принаймні 100 млн чол. у Латинській Америці, 280 млн чол. в Африці і 700 млн чол. в Азії).

Таблиця 1

Найбільші виробники легкових автомобілів у 1990 р.

Компанія	Кількість автомобілів, млн шт.	Частка у світовому виробництві, %	Частка іноземної продукції, %
<i>General Motors</i> (США)	5,5	15,6	41,8
<i>Ford</i> (США)	4,1	11,5	58,7
<i>Toyota</i> (Японія)	3,3	9,4	8,3
<i>Volkswagen</i> (Німеччина)	2,7	7,7	30,5
<i>Peugeot — Citroen</i> (Франція)	2,3	6,5	15,4
<i>Nissan</i> (Японія)	2,3	6,5	13,8
<i>Fiat</i> (Італія)	2,1	6,0	7,1
<i>Renault</i> (Франція)	1,8	5,0	17,6
<i>Honda</i> (Японія)	1,6	4,5	28,0
<i>Mazda</i> (Японія)	1,2	3,3	18,3
<i>Chrysler</i> (США)	1,1	3,0	13,0
ВАЗ (СРСР)	0,7	2,0	—
<i>Mitsubishi</i> (Японія)	0,7	2,0	—
<i>Daimler-Benz</i> (ФРН)	0,5	1,5	—
<i>BMW</i> (ФРН)	0,5	1,4	—
<i>Rover</i> (Великобританія)	0,5	1,3	—
<i>Volvo</i> (Швеція)	0,4	1,2	33,8

У країнах, що розвиваються, і досі вручну обробляється 25 % орної землі, ще половина обробляється за допомогою тягової сили тварин. Низький рівень механізації та хімізації негативно позначається на врожайності. Якщо у світі середня врожайність зернових становить 25 ц/га, то в Африці вона вдвічі менша.

Частка продовольства у світовій торгівлі знизилася з 30 % у 1965 р. до 15 % у 1992 р. Це пояснюється досягненнями “зеленої революції” у країнах, що розвиваються, а також погіршенням для них умов торгівлі. Наприклад, стрімке зростання цін на нафту у 1973 р. значно зменшило пропозицію на світовий ринок енергоємної сільськогосподарської продукції країнами “третього світу”.

В Індії, Єгипті, Аргентині та деяких інших країнах експорт сільгосппродукції переважає над її імпортом. Імпорт продовольства переважає над експортом у Японії, Східній Європі, колишньому Радянському Союзу.

США щороку експортують продовольства на суму, що перевищує 29 млрд дол., і є світовим лідером у цій галузі. Нині 27 % населення США проживає у сільській місцевості, але лише 1,9 % задіяно у сільському господарстві. Один фермер виробляє продукцію для 129 осіб (94 — у США і 35 — за кордоном). Слід мати на увазі, що США забезпечують 43 % світового виробництва сої, 21 % — бавовни, 34 % — кукурудзи, 12 % — пшениці.

Міжнародна торгівля продовольчими товарами включає торгівлю продукцією землеробства, тваринництва, рибальства, морського промислу, лісового господарства, а також напівфабрикатами і готовими товарами. Основною продовольчою продукцією є зернові і продукти їх переробки, олійне насіння, рослинна олія, жири, овочі, фрукти, м'ясо, м'ясопродукти, молочні продукти, кава, какао, чай, риба, морепродукти.

Нині існує тенденція до зростання міжнародної торгівлі сировиною, придатною до вживання. Набула поширення біржова торгівля продовольчими товарами (пшеницею, кукурудзою, кавою, цукром тощо). У позабіржовій торгівлі орієнтуються на біржові ціни. Існують і продовольчі аукціони, які визначають світові ціни, зокрема, на рибу, чай, овочі, фрукти. Ціни на окремі продовольчі товари формуються на основі імпортних або експортних цін провідних виробників або споживачів відповідної продукції. Використовуються також ціни паризького оптового ринку та імпортні ціни ФРН.

Ціни багатьох продовольчих товарів нестабільні не лише впродовж року, а й місяця. Нерідко річні коливання досягають 100 %, а місячні — 10–13 %. Чинниками, що впливають на ціни, є погода, сезонність попиту і пропозиції, спекуляції, сортність, географічне розташування центрів торгівлі, конкуренція внаслідок виробництва штучних і природних замінників, тарифне і нетарифне регулювання, субсидії.

Зернові є наймасовішим продовольчим товаром на світовому ринку. Зерно — основний продовольчий ресурс і важлива сировина.

Під зернові культури зайнято майже половину посівних площ світу. Найпоширеніші зернові культури — пшениця, кукурудза, рис за-

безпечують три чверті світового виробництва зерна. Продуцентами *пшениці* світового масштабу є США, КНР, Індія, Канада, Франція, Австралія, Казахстан, Росія, Україна, Аргентина, Туреччина.

Наприкінці ХХ ст. світові експортні ресурси пшениці становили 96–97 млн т. Найбільші її експортери — США, Канада, Австралія, Аргентина, а найголовніші імпортери — Китай, Бразилія, Японія, Єгипет.

Кукурудза. Північна і Південна Америка є основними районами вирощування кукурудзи. Її батьківщиною вважається Мексика. Найбільшим виробником кукурудзи є США, значні за обсягом урожаї збирають також у Китаї, Бразилії, Мексиці, Південно-Африканській Республіці.

Рис є продовольчою культурою для понад половини людства. Цей злак вирощують у регіонах, багатих на вологу і тепло. Понад 90 % світових посівів рису припадає на країни Азії (на Індію та Китай — 60 %). Наприкінці ХХ ст. щороку світовий збір рису досягав 530 млн т. Третина зібраного врожаю припадала на Китай, близько чверті — на Індію. Помітними виробниками рису є також Індонезія, Бангладеш, В'єтнам, Таїланд, М'янма, Японія, Філіппіни, Бразилія.

Наприкінці ХХ ст. обсяг щорічної торгівлі рисом у світі досягнув 20 млн т, а ціни (залежно від сортності) перебували у діапазоні 200–400 дол. за тонну на умовах *CIF*.

Найбільші експортери рису — Таїланд, США, В'єтнам, М'янма, Пакистан. В імпорті лідирують Індонезія (посідає перше місце), Бангладеш, Північна Корея, Іран, Саудівська Аравія, Бразилія.

Ячмінь поширений в Україні, Росії, Китаї, Чехії, США, Канаді. Близько 50 % світових посівів *вівса* припадає на США і Канаду. Його вирощують також Росія, Польща, Франція, Великобританія. *Жито* поширене у Росії, Польщі, Франції, Білорусі, ФРН.

Ринок США значно впливає на світові ціни на зернові культури, оскільки США є найбільшим їх постачальником на світовий ринок.

На світовому ринку реалізуються також *хлібопродукти* (хліб, макарони, сухарі тощо) і *продукція борошномельної промисловості* (мука, битий рис, крохмаль, солод). Формування ринку хлібопродуктів припадає на останню чверть ХХ ст. ФРН є великим експортером продукції борошномельної промисловості. Імпортером світового значення цієї продукції вважається Японія.

Олійні і харчосмакові товари. Масовими біржовими товарами є олійне насіння (соя, рапс, льон, соняшник, арахіс), копра, рослинна олія (соєва, бавовникова, соняшникова, арахісова, пальмова, кокосова, кукурудзяна, касторова) та відходи виробництва рослинної олії (шроти).

Північна Америка нині продукує понад 40 % світового врожаю *бобів сої*. Боби містять до 50 % білка та до 25 % олії. Боби після виділення з них олії використовують для виробництва продуктів харчування, а також годівлі худоби.

Батьківщиною сої є Південно-Східна Азія. Соя традиційно посідає значне місце у продовольчому раціоні жителів Китаю, Кореї, Японії та Малайзії. Перший комерційний урожай у США було зібрано у 1924 р. Відтоді США перетворилися на найбільшого світового продуцента сої.

Соєвої олії у світі щороку виробляється понад 20 млн т, понад чверть її експортується. Країни світу щороку продукують понад 4 млн т *бавовникової олії*, частка міжнародної торгівлі нею становить 7 %. У світі щороку виробляють понад 1,8 млн т *кукурудзяної олії*, і третина її надходить у міжнародну торгівлю. Приблизно така сама частка припадає і на міжнародну торгівлю *соняшниковою олією*. Щорічний обсяг її виготовлення перевищує 9 млн т. Ще більше у світі виробляється *рапсової* (11 млн т) і *пальнової* (понад 16 млн т) олії. Остання надходить переважно на світовий ринок.

Копра — це висушений м'якуш багатих на олію (60–65 %) плодів кокосової пальми, з якого екстрагують кокосову олію, що використовується для виготовлення мила, продовольчих жирів і маргарину. Основні продуценти копри — Філіппіни та Індонезія, значні її обсяги виробляють також Індія, Шрі-Ланка і Мексика.

Найпоширенішими **харчосмаковими товарами** у міжнародній торгівлі є чай, кава і спеції. Вплив лондонського оптового ринку на формування світових цін на цю продукцію визначальний.

Кава. Ефіопія вважається батьківщиною кави. Найпоширенішим видом кавового дерева є “Рубика” (*Rubiaceae*), який налічує понад 7 тис. сортів. Більшість кави, що вирощується в Африці, належить до виду “Робуста” (*Robusta*), батьківщиною якого є вологі ліси цього континенту. “Робуста” використовується для змішування з видом “Арабіка” (*Arabika*), а також для виготовлення розчинної кави. На ринок надходять і сорти кави, батьківщиною яких є Ліберія. Ці сорти мають невисоку харчову цінність і гіркі на смак.

Основний продуцент кави — Бразилія, а споживач — США. Серед продуцентів слід також назвати Колумбію, Кот-д'Івуар, Індонезію та В'єтнам, а серед споживачів — країни ЄС. Бразилія щороку спроможна вирощувати 1–1,5 млн т кави, Колумбія — приблизно 0,8 млн т, Індонезія — 0,35 млн т. Обсяг щорічного світового експорту кави становить 2,2–2,7 млн т. Статистика свідчить, що в окремі роки Колумбія експортує більший обсяг кави, ніж Бразилія, хоча вирощує її менше.

Основні продуценти *чорного перцю* — США, Індія, Бразилія, Індонезія, Малайзія, В'єтнам. Частка США в імпорті цього продукту досягає 90 %. Основні експортери *білого перцю* — Індія та Бразилія, а імпортери — США і ФРН.

Цукор. Основна сировина для його виготовлення — цукрова тростина і цукровий буряк.

У XVI–XVII ст. іспанські колонізатори завезли цукрову тростину з Південно-Східної Азії у регіон Карибського моря. Нині основними регіонами її вирощування є Бразилія, Куба, Маврикій, острови Карибського моря, Гаваї та Австралія.

Цукровий буряк вважається альтернативою цукровій тростині у регіонах помірного клімату. Його вирощування в Європі почалося наприкінці XVIII — на початку XIX ст. Нині основну масу цукрового буряку вирощують в економічно розвинених країнах (Центральній і Східній Європі, Великобританії, США).

Замінники цукру тіснять на світових ринках натуральну сировину, але цукор ще займає досить міцні позиції.

Цукор виробляють понад сто країн світу і наприкінці XX ст. обсяги його світового виробництва становили близько 125 млн т. До 30 % виготовленої продукції надходить на світовий ринок. Цукор не є дефіцитом, його пропозиція перевищує попит, тому ціни на цукор нестабільні. Близько 75 % світової торгівлі цукром відбувається на вільному ринку. Ціни Нью-Йоркської, Лондонської, Паризької бірж вважаються представницькими.

Продукція тваринництва. Світове поголів'я *великої рогатої худоби* становить 1,3 млрд голів, у тому числі 225,3 млн корів. Близько 35 % світового поголів'я зосереджене в Азії (передусім у Китаї та Індії), приблизно 17 % — у Південній Америці, 15 % — у Північній Америці (з них майже 2/3 у США), 14 % — в Африці, 15 % — в Європі, близько 2 % — в Австралії. Майже все поголів'я буйволів (97 %) зосереджене в Азії.

Поголів'я *свиней* у світі становить понад 850 млн голів, майже половина його зосереджена в Азії. Китай посідає перше місце у світі за кількістю свиней. За обсягом свинарства вирізняються також США, Бразилія, ФРН, Данія, Франція, Великобританія, Нідерланди, Угорщина.

Світове поголів'я *овець* становить 1,2 млрд голів. Понад третина їх припадає на Азію, понад 18 % — на Австралію та Нову Зеландію, близько 16 % — на Африку, понад 16 % — на Європу, близько 9 % — на Америку. У сферу світової торгівлі щороку надходить понад 5 млн овець.

Основну кількість м'яса, молока та іншої тваринницької продукції виробляють розвинені країни світу. У світі щороку виробляється понад 160 млн т м'яса. Середньорічне споживання м'яса на душу населення у світі не досягає 35 кг, тоді як в економічно розвинених країнах становить 120–130 кг.

Основними постачальниками худоби на світовий ринок є США, країни Європейського Союзу, Австралія, Аргентина, Бразилія, Уругвай, Нова Зеландія, Данія.

Імпортерами *конини* є Італія, Франція, країни Бенілюксу, Австрія.

У країнах Близького і Середнього Сходу існує попит на живих овець з огляду на релігійні чинники.

Найбільшими експортерами телятини є Австралія, Бразилія, Аргентина, Нова Зеландія та Уругвай, свинини — Данія, США, Канада, країни Бенілюксу, баранини — Австралія і Нова Зеландія, птиці — США та країни ЄС.

Продукція птахівництва широко представлена на світовому ринку. Світове поголів'я птиці становить понад 120 млрд голів. На Азію припадає 40 % світового поголів'я (близько половини азійського поголів'я зосереджено у Китаї), на Європу — близько 17 %, на Америку — понад 20 %, на Африку — 9 %.

Світове виробництво м'яса птиці становить щороку близько 45 млн т, яєць — понад 500 млрд штук. 80 % продукції птахівництва припадає на курей, 15–17 % — на індиків.

У сфері міжнародної торгівлі м'ясо реалізується у свіжому, охолодженому та замороженому вигляді. Частка двох останніх видів м'яса має тенденцію до зростання.

Ціни м'яса на міжнародному ринку зазнають значних коливань.

Продовольча й сільськогосподарська організація ООН (ФАО) на початку березня 2004 р. оприлюднила прогноз, за яким світове

виробництво м'яса може скоротитися на третину. Такий невтішний висновок пов'язаний з епізоотіями “коров'ячого сказу” та “пташиного грипу”. Постраждають насамперед країни Східної Азії, а також США та Канада. Вони є значними експортерами м'ясопродуктів. Загальна сума збитків для світового ринку м'ясопродуктів оцінюється в 10 млрд дол.

У сферу світової торгівлі щороку надходить близько 11 млн т молокопродуктів (передусім сирів, сухого молока, вершкового масла). Основні постачальники цієї продукції — Нова Зеландія та країни ЄС.

5.4. Сільськогосподарська сировина

У деяких країнах лісове господарство належить до сільського господарства. За станом на 1993 р. обсяг світового виробництва різних **лісових товарів** був таким:

- круглих лісоматеріалів — 3484,4 млн м³;
- фанери — 48,3 млн м³;
- деревостружкових плит — 51,6 млн м³;
- деревоволокнистих плит — 19 млн м³;
- паперу і картону — 253,3 млн м³;
- пиломатеріалів — 432,4 млн м³.

Найбільшими у світі виробниками різних видів товарів з деревини є такі країни:

- круглих лісоматеріалів — США, Китай, Індія, Бразилія, Індонезія, Канада, Росія;
- фанери — США, Індонезія, Японія, Китай, Канада, Росія;
- деревостружкових плит — ФРН, США, Канада, Росія Франція;
- деревоволокнистих плит — США, Китай, Росія, Японія;
- паперу і картону — США, Японія, Китай, Канада, ФРН, Фінляндія, Франція;
- пиломатеріалів — США, Канада, Росія, Японія, Китай.

Понад половина світового обсягу лісозаготівель припадає на дров'яну деревину, що широко застосовується як паливо у країнах Південної півкулі.

Країни Північної півкулі намагаються ширше використовувати широколисту деревину й економити хвойну. Країни, в яких добре розвинена лісопереробна промисловість, забезпечують максимально можливе використання заготовленої деревини за допомогою утилізації її відходів.

Відходи деревини перетворилися на важливу статтю міжнародної торгівлі. Зокрема, протягом 1983–1993 рр. обсяг експорту щепи та деревинної стружки зріс удвічі — з 13,8 до 27,6 млн м³.

Бавовник забезпечує (за вагою) майже 50 % світового виробництва волокон. Найбільшими виробниками бавовнику є США, Китай, Індія. На ці країни припадає близько 50 % міжнародної торгівлі текстильними волокнами. Найбільші експортери бавовнику — США, Узбекистан, Австралія, Пакистан, Туркменістан, імпортери — Росія, Японія, Південна Корея, Індонезія, країни ЄС.

Нью-Йоркська біржа і посередницький ринок Асоціації з бавовнику у Ліверпулі вважаються основними центрами світової торгівлі бавовною. Ціни на бавовник досить нестабільні.

Вирощують бавовник коротко-, середньо- і довговолоконистих сортів. Коротковолокнистим вважається бавовник, що має довжину волокон від 1 до 4 см. Середньо- та довговолоконисті сорти потребують більших затрат для свого вирощування, тому дорожчі. Лише у США бавовник збирають виключно за допомогою техніки, в інших країнах застосовують ручну працю. На світовому ринку реалізуються також відходи бавовнику.

Основні виробники **джуту** — Індія, Бангладеш, Шрі-Ланка, окремі регіони Африки. Використовується переважно для виготовлення тканинної тари, вважається заміником конопель (*hemp*).

Частка **вовни** у споживанні всіх текстильних волокон становить близько 5 %. Основні продуценти — Австралія, Нова Зеландія, Аргентина, Уругвай, ПАР, країни СНД. Найпоширеніша форма торгівлі вовною — аукціон.

Натуральний **каучук** одержують з латексу (соку) кількох видів каучуконосних рослин, передусім з бразильської гевеї, батьківщиною якої є ліси басейну Амазонки. Каучуконосні дерева вирощують на плантаціях. Пропозиція і попит, а також ціни на цю продукцію у світі порівняно стабільні. Натуральний каучук все ще не можна замінити на синтетичний при виготовленні низки виробів. Виробництво натурального каучуку зосереджено у Південно-Східній Азії.

До 1989 р. світовим виробником-лідером була Малайзія, згодом перше місце посів Таїланд, друге — Індонезія. Нині ці три країни забезпечують близько 80 % світового виробництва натурального каучуку. Загалом на Південно-Східну Азію припадає 90 % світового збору каучуку. Основні споживачі каучуку — промислово розвинені країни.

5.5. Руди і метали

Цей ринок складається з таких видів:

- ринок чорних металів;
- ринок кольорових металів.

Світові ціни на сировину для одержання кольорових металів практично відсутні, що зумовлено різноманітністю вихідної сировини. Ціни на руди і концентрати залежать від цін відповідного рафінованого металу. Розглянемо докладніше ринок кольорових металів.

Мідні руди є у багатьох місцях планети, але її основні поклади та видобування зосереджені у порівняно невеликому колі країн (США, Канада, Австралія, Чилі, Замбія, Перу, Заїр).

Основні експортери мідних концентратів — США, Чилі, Папуа-Нова Гвінея, Португалія, Філіппіни, великі імпортери — Японія, ФРН, Іспанія, Південна Корея. Торгівля чорновим металом обмежена. Чилі та Перу є його найбільшими постачальниками, основні споживачі — США, країни ЄС, Південна Корея.

Ціни мідних концентратів розраховуються на основі котирування Лондонської біржі металів на мідь сорту А (вміст міді 99,99 %).

Основними виробниками і споживачами рафінованої міді є промислово розвинені країни. Приблизно половину міді у світі споживає електротехнічна промисловість, 25–30 % — машинобудування, 15 % — будівництво. 40–50 % виготовленої рафінованої міді надходить на світовий ринок. Основні центри торгівлі міддю — Лондонська біржа металів і ринок США.

Алюміній. Австралія, Латинська Америка (Ямайка, Гайана, Бразилія, Венесуела, Суринам і Гвінея) — основні райони видобування бокситів. США, Канада, Австралія та зазначені латиноамериканські країни — провідні видобувачі глинозему. Найбільшими у світі продуцентами первинного алюмінію є США, Канада та Австралія, основні його споживачі — США, країни ЄС, Японія.

Експортерами алюмінію світового значення є Норвегія, Канада, Австралія, Бразилія. Найбільші імпортери — Японія, США, ФРН, Франція, Італія, Південна Корея і Тайвань. Ціни алюмінію, що складаються на Лондонській біржі металів, вважаються показовими.

Свинець. Геологічні запаси свинцевих руд у світі становлять 70 млн т. Основні родовища зосереджені в Австралії, США, Канаді, Китаї та деяких державах СНД. Австралія, Канада, Перу та Мексика — найбільші видобувачі руд і виробники концентратів.

Рафінований свинець виготовляють у деяких країнах ЄС, в Японії, США, Австралії, Канаді та Мексиці. Останні три країни — основні експортери рафінованого свинцю, США та країни ЄС — основні його імпортери.

Близько 60 % загального обсягу споживання свинцю припадає на виробництво кислотних акумуляторів. Показовими цінами вважаються ті, що складаються на Лондонській біржі металів.

Цинк. Геологічні запаси цинкових руд у світі нині оцінюються в 150 млн т. Світові експортери цинкових руд і концентратів — Канада, Швеція, Перу, Мексика, імпортери — ФРН, Франція, Бельгія, Японія.

Ціни цинкових концентратів у пресі не повідомляють, але публікують дані про вартість їх переробки, що дає змогу опосередковано дізнатися про ціни концентратів.

Провідні продуценти і споживачі цинку — країни ЄС, Канада, Японія, США, Південна Корея, Мексика, Бразилія. Показовими цінами вважаються котирування Лондонської біржі металів.

Олово. Основні видобувачі олов'яних руд — Бразилія, Болівія, Індонезія, Малайзія, Таїланд. Провідними постачальниками олов'яних концентратів на світовий ринок є Австралія, Перу, Болівія, Канада. Головні країни-продуценти олова — Малайзія, Індонезія, Бразилія, Болівія, Таїланд, основні споживачі — країни ЄС, США, Японія.

Показовими цінами вважаються котирування Лондонської біржі металів і ринку Малайзії. У світі експортується 90 % обсягу виробленого олова.

Нікель. Геологічні запаси нікелевих руд у світі становлять 50 млн т. Найбільші видобувачі нікелевої руди — Канада, Австралія та острів Нова Каледонія в Океанії. Первинну нікелеву продукцію (рафінований нікель, феронікель, оксид нікелю) переважно випускають компанії Канади, Японії, Норвегії. Основні споживачі нікелю — Японія, США, ФРН, Бразилія, Південна Корея, Тайвань.

Ціни на нікель зазнають ринкових коливань. Показовими є ціни Лондонської біржі металів. У 1996 р. середньорічна ціна 1 т нікелю становила 7700 дол.

Кадмій. Цей метал є передусім побічним продуктом виробництва цинку, свинцю і міді. Його також виготовляють з лому. Наприкінці

XX ст. у світі щороку вироблялося 18–20 тис. т кадмію. Метал використовується переважно для виробництва нікель-кадмієвих акумуляторних батарей. Основним споживачем кадмію була Японія.

Золото. За останні 6 тисяч років у світі було видобуто 125 тис. т золота. Нині найбільший золотовидобувач — Південно-Африканська Республіка. Вона має чотири десятки золотовидобувних шахт і рудників, на яких працюють півмільйона чоловік. Частка ПАР у загальносвітовому обсязі золота, видобутого у 1970 р., становила 79 % (або 1 тис. т). Нині цей показник значно менший (трохи більше 20 %).

У колишньому СРСР найбільше золота було видобуто у 1988 р. — 304 т.

Демонетизація золота, що відбулася у 70-х роках XX ст., істотно змінила його світовий ринок. Це означає, що виробництво, реалізація і споживання золота нині концентруються у приватних руках. Офіційна ціна золота була скасована. Угоди щодо цього металу нині використовують лише ринкові ціни.

Основні джерела золота нині такі:

- новий видобуток;
- золотий лом;
- державні резерви;
- нагромадження приватних осіб (фізичних і юридичних).

У січні 1980 р. ціна однієї унції золота досягла максимуму — 850 дол., а у лютому 1985 р. знизилася до мінімальної позначки — 284 дол. Цінам на золото властиві коливання.

Провідні золотовидобувачі — США, Канада, Австралія. Основні споживачі золота:

- виготовлювачі ювелірних виробів, монет, медалей, товарів промислово-побутового призначення;
- приватні особи, які нагромаджують золото як скарб (тезавратори);
- державні органи (для поповнення офіційних ресурсів).

Наприкінці XX ст. склалася така структура використання золота:

- 33,8 тис. т — золоті резерви країн — членів МВФ і міжнародних організацій;
- 25,4 тис. т — нагромадження приватних осіб;
- 34 тис. т — промислово-побутове використання.

Попит на золото з боку промислових споживачів найбільший. Лівову частку цього металу використовує ювелірна промисловість (за станом на 1991 р. — понад 2100 т). У 1991 р. промислово-побутове використання золота у світі становило лише 267 т.

Біржова торгівля золотом стосується не фізичного металу, а юридичних зобов'язань щодо його постачання. Однак вона істотно впливає на кон'юнктуру торгівлі золотом як фізичним металом. На кон'юнктуру також більше впливає попит, ніж пропозиція.

Іридій. До середини 90-х років понад 90 % іридію використовувалося в електрохімічній промисловості, передусім для покриття електродів, а також як каталізатор.

Ціни на іридій зазнають значних коливань, про що свідчать такі дані. Протягом 1991–1992 рр. ціна унції іридію становила приблизно 300 дол., у 1995–1996 рр. — 60 дол., у 1997 р. — 120–130 дол.

Діаманти

Щорічно у світі видобувається понад 30 тонн технічних і ювелірних діамантів.

65% світового обсягу діамантів мають за своє походження Африку. Найбільшими африканськими видобувниками діамантів є Ботсвана і Південно-Африканська Республіка. До ряду інших видобувників належать: Лесото, Намібія, Ангола, Зімбабве, Танзанія, Конго (Бразавіль), Габон, Центральна — Африканська Республіка, Того, Гана, Кот-де-Івуар, Ліберія, Сьєра-Леоне, Гвінея.

5.6. Паливо

Основні товари ринку палива — нафта, нафтопродукти, природний газ і вугілля. На початку 90-х років ХХ ст. частка економічно розвинених країн у світовому експорті палива становила близько 71 %, країн, що розвиваються, — 22 %.

Нафта. За станом на середину 90-х років видобувні запаси нафти у світі становили 137 млрд т. Дві третини світових розвіданих запасів нафти зосереджені у регіоні Перської затоки. За умови збереження тодішніх темпів видобування нафти має вистачити лише на чотири десятки років. Понад три четверти запасів нафти зосереджено у країнах — членах ОПЕК. Частка цих країн у світовій торгівлі нафтою наприкінці ХХ ст. становила близько 65 %. Очікувалося її зниження.

Частка США у світовому видобуванні нафти наприкінці ХХ ст. становила 12 %, а в її споживанні — 25 %. Японія є найбільшим серед індустріально розвинених країн імпортером нафти.

Щороку у світі видобувають понад 3 млрд т нафти. Сира нафта є найважливішим товаром міжнародної торгівлі.

Міжнародне енергетичне агенство, яке об'єднує 26 країн — споживачів нафти, прогнозувало що в 2012 році світ споживатиме щоденно 95,8 млн барелів нафти. Показник 2007 р. — 81,6 млн барелів. 2010 р. світовий видобуток нафти досягне піку.

Природний газ. Світові запаси природного газу у середині 90-х років становили 148 трлн м³. За тодішніх темпів видобування газу могло б вистачити на сімдесят років. У перерахунку на умовне паливо обсяг видобування природного газу у ті роки становив 60 % світового видобутку нафти.

Основні родовища газу розміщено у країнах СНД і на Близькому Сході (разом — близько 70 %). Щороку у світі видобувається понад 2 трлн м³ газу.

Західна Європа отримує газ передусім з родовищ Північного моря, Нідерландів, Росії та Алжиру. 75 % вартості світової торгівлі скрапленим газом припадає на Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Основний імпортер газу у регіоні — Японія, великими імпортерами є також Південна Корея і Тайвань.

Зростає у світі попит на продукти переробки природного газу. Провідний постачальник конденсату — Алжир (16 млн т щороку).

Вугілля. Запасів вугілля у світі значно більше, ніж сумарних запасів нафти і газу. За станом на середину 90-х років видобувні запаси вугілля становили 1600 млрд т. Цього обсягу мало б вистачити на 440 років. 96 % запасів вугілля припадає на 10 країн: Росію, США, Південну Корею, Австралію, ФРН, Південно-Африканську Республіку, Великобританію, Польщу, Індію. 65 % видобутого вугілля використовується для виробництва електроенергії, значні його обсяги застосовуються також в металургійній промисловості.

У середині 90-х років у світі щороку видобувалося 3,5 млрд т вугілля. Найбільшим його продуцентом був Китай (1,2 млрд т), експортером — Австралія (130 млн т).

Світові ціни на вугілля досить різноманітні, що зумовлено сортистю продукції та іншими чинниками. Енергетичне вугілля дешевше, ніж коксівне. Наприкінці ХХ ст. ціна однієї тонни енергетичного вугілля у світі встановилася на рівні 32–40 дол. (на умовах *FOB*), а коксівного — 35–53 дол.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ

6.1. Роль послуг у світовій торгівлі

У середині 90-х років XX ст. послуги становили 20 % усього обсягу міжнародної торгівлі.

Секретаріат Світової організації торгівлі поділяє послуги на 12 секторів:

- бізнесові, включаючи професійні і комп'ютерні (*business, including professional and computer services*);
- комунікаційні (*communication services*);
- будівельні та інжинірингові (*contruction and engineering services*);
- дистриб'юторські (*distribution services*);
- освітні (*educational services*);
- природоохоронні (*environmental services*);
- фінансові (страхові та банківські) (*financial (insurance and banking servicis)*);
- медичні (*health*);
- туристичні (*tourism and travel services*);
- рекреаційні, культурні та спортивні (*recreational, cultural and sporting services*);
- транспортні (*transport services*);
- інші.

Зазначені 12 секторів поділяються на 155 підсекторів.

У країнах — членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР, англ. — *OECD*) та публікаціях Конференції ООН з торгівлі і розвитку дотримуються такої класифікації послуг:

- фінансові;
- інформаційні (комунікаційні);
- професійні (виробничі);

- туристичні;
- соціальні.

Міжнародний валютний фонд застосовує таку класифікацію послуг:

- морські перевезення;
- інші види транспортування;
- подорожі;
- інші приватні послуги;
- інші офіційні послуги.

Послуги, на відміну від товарів, є невідчутними (*intangible*) і невидимими (*invisible*), тоді як товари можна накопичувати. Британський журнал *The Economist* якось зазначив, що послугою є те, що під час купівлі-продажу не може впасти і вдарити по нозі.

Міжнародна торгівля товарами передбачає їх фізичне переміщення через державні кордони. Таке переміщення послуг трапляється рідко. Час і місце споживання послуги повинні збігатися. Потрібна близькість між надавачем послуг і споживачем, що досягається завдяки комерційній присутності надавача послуг у країні, яка його приймає, тобто створення у ній філії або дочірнього підприємства. Близькості можна досягти, переміщуючи фізичних осіб — фахівців до інших країн з метою надання послуг. Для одержання певних послуг зацікавленим особам потрібно приїхати до країни, де надаються відповідні послуги (наприклад, туристичні, рекреаційні, лікувальні, освітні тощо).

Отже, міжнародна торгівля послугами може відбуватися у формі:

- перетинання кордонів сервісними продуктами;
- руху споживачів до країни імпорту;
- встановлення комерційної присутності у країні, де надаватиметься послуга;
- тимчасового переїзду фахівців до країни з метою надання послуг.

Враховуючи невидиму природу послуг, а також те, що у разі надання послуг це не передбачає переміщення через державні кордони, до послуг не можуть вживатися прикордонні протекціоністські заходи, що вживаються до товарів. Сферу послуг за участю іноземців можна регулювати законодавством про зарубіжні інвестиції або про участь іноземців у підприємницькій діяльності. Стосовно іноземних надавачів послуг можуть застосовуватися або не застосовуватися режим нації найбільшого сприяння або принцип національного режиму.

Загальний обсяг ринку послуг у 1997 р. становив 1310 трлн дол., або п'яту частину всього світового експорту. Наприкінці другого тисячоліття на США, Великобританію, ФРН і Францію припадало 44 % вартості світового експорту послуг. На вісім економічно найрозвиненіших країн світу припадало до 70 % світового експорту послуг і понад 50 % їх імпорту.

Південна Корея експортує інжинірингові, консалтингові та будівельні послуги, Сінгапур — фінансові та банківські. Багато малих острівних країн спеціалізуються на туристичному і готельному бізнесі, який часто є практично єдиним джерелом надходження іноземної валюти.

Протягом двох-трьох останніх десятиліть Нова Зеландія й Австралія значно збільшили обсяги торгівлі послугами. З 1985 р. по 1997 р. обсяг міжнародної торгівлі послугами Нової Зеландії зріс майже на 80 %, а Австралії — на 70 %. Це відбулося передусім завдяки розширенню туризму.

Нині Франція відома у світі як експортер фінансових і фрахтових послуг, Швеція — послуг технічного, управлінського і консультативного характеру. Великобританія та США втратили монополію у галузі фінансових і фрахтових послуг, роль Японії та ФРН, навпаки, зростає. Японія має найбільший у світі торговельний флот. Міжнародне судноплавство Норвегії забезпечує їй половину вартості експорту послуг цієї країни.

На туристичні та транспортні послуги припадає 25 % вартості всієї міжнародної торгівлі послугами. Окремі країни, що розвиваються, належать до двадцяти п'яти найбільших експортерів послуг, але загалом частка країн цієї групи незначна.

Торгівля послугами постійно зростає. Їх експорт розширюється навіть в окремих економічно слаборозвинених країнах. Пошуки зарубіжних ринків потребують виконання маркетингових досліджень і науково-дослідних робіт, здійснення рекламних кампаній, післяпродажного сервісного обслуговування тощо.

Технічний процес у сфері комунікаційних технологій позитивно позначився на світовій торгівлі послугами. Наявність факсимільного зв'язку, електронної пошти та інших видів комунікацій дає змогу підприємцям і представникам так званих вільних професій працювати швидше, ефективніше, ширше. Наприклад, архітектори за допомогою мережі Інтернет можуть надавати свої послуги на відстані ти-

сяч кілометрів від своїх офісів. Завдяки зазначеній мережі надання банківських і фінансових послуг набуло глобального масштабу, а світова фінансова система “вже ніколи не спить”.

На думку фахівців, світовий обсяг торгівлі послугами у недалекому майбутньому перевищить обсяг товарної торгівлі.

6.2. Послуги у зовнішньоекономічній діяльності України

Україна також бере участь у міжнародній торгівлі послугами. Наведемо статистичні дані, запозичені з довідника “Україна у цифрах. 2005 рік” (табл. 2). Питома вага розрахована автором.

Таблиця 2

Структура експорту-імпорту послуг України у 2005 р. (млн дол.)

Вид послуг	Експорт	Імпорт	Частка в загальному обсязі послуг, %	
			експорт	імпорт
Разом	6134,7	2935,0	100	100
Транспортні	4480,3	627,1	73,03	21,37
Подорожі	207,0	153,2	3,37	5,22
Послуги зв'язку	202,8	91,1	3,31	3,1
Будівельні	158,1	158,5	2,58	5,4
Страхові	24,9	60,3	0,41	2,06
Фінансові	35,6	255,7	0,58	8,71
Комп'ютерні	34,5	126,0	0,56	4,29
Роялті та ліцензійні послуги	9,7	209,6	0,16	7,14
Інші ділові послуги	48,6	106,2	0,79	3,62
Різні ділові, професійні та технічні	584,0	466,5	9,2	15,90
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури і відпочинку	15,6	67,2	0,25	2,29
Державні послуги, не віднесені до інших категорій	2,0	592,4	0,03	20,18
Послуги ремонту	331,6	21,2	5,41	0,72

Наказ Державного комітету статистики України від 15 липня 2002 р. № 266 «Про затвердження форми державного статистичного спостереження № 9-ЗЕЗ “Звіт про експорт (імпорт) послуг” та “Інструкції щодо її заповнення”» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 26 липня 2002 р. за № 611/6899. (З текстом “Інструкції” читач може ознайомитися в тижневому збірнику законодавства “Офіційний вісник України”, 2002, № 31.) В “Інструкції”, зокрема, зазначається, що моментом здійснення процедури експорту (імпорту) послуг і відповідно їх обліку вважається дата їх фактичного надання або одержання на основі принципу нарахування (за виписаними рахунками). Найчастіше, як правило, дата реєстрації таких операцій збігається з часом виробництва послуг. Документами первинного обліку експорту (імпорту) послуг є оформлені рахунки на виконані згідно з договорами (контрактами) послуги. «Інструкція про порядок складання звіту за формою № 9-ЗЕЗ “Звіт про експорт (імпорт) послуг”» містить формулювання термінів “зовнішньоекономічна діяльність”, “економічна територія країни”, “зовнішньоекономічний договір (контракт)”, “резиденти”, “нерезиденти”, а також “Класифікатор держав світу”, “Класифікатор валют” і Додаток № 2 з переліком основних видів зовнішньоекономічних послуг, текст якого наводимо повністю (табл. 3).

Зазначена форма державного статистичного спостереження та “Інструкція щодо її заповнення” введені у дію починаючи зі звіту за січень-березень 2003 р. Форма № 9-ЗЕЗ та “Інструкція” поширюються на всіх юридичних осіб незалежно від форми власності та господарювання, які здійснюють діяльність, пов’язану з наданням послуг закордонним партнерам та одержанням послуг від закордонних партнерів.

Звіт про експорт (імпорт) послуг подається щокварталу 10 числа після звітного періоду. Його надсилають органу державної статистики за місцезнаходженням підприємств — резидентів України, які здійснюють експортно-імпорتنі операції з послугами.

Інформація форми № 9-ЗЕЗ використовується для складання зовнішньоторговельного і платіжного балансів України.

Конфідентційність статистичної інформації забезпечується ст. 21 Закону України “Про державну статистику”.

Перелік

основних видів зовнішньоекономічних послуг, що включаються у звіт за формою № 9-ЗЕЗ (згідно з Класифікацією послуг зовнішньоекономічної діяльності, затвердженою наказом Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 02.06.97 № 324), та короткі методологічні пояснення

Назва послуги	Структура
1	2
Послуги, пов'язані з сільським господарством, мисливством та лісовим господарством (розд. 1–2)	Включаються послуги з передсівного оброблення полів і садіння культур, збирання врожаю і підготовки продукції до збуту; з агрохімічного обслуговування, закладення й утримання садів, парків, забезпечення функціонування зрошувальних та осушувальних систем; захисту рослин від хвороб та шкідників; послуги зі сприяння мисливству, із стимулювання розведення дичини; послуги з лісівництва (таксація, оцінка лісу), захисту лісу від пожежі і т. ін. Ці послуги надаються підприємствами за винагороду або на договірній основі, як правило, у місцях розміщення сільськогосподарського виробництва. Видача ліцензій на мисливство належить до трансфертів, а не до послуг.
Послуги, пов'язані з рибним господарством (р. 5)	Включають послуги, пов'язані з риболовством, діяльністю риборозплідників і рибних ферм, послуги з обстеження стану водоймищ і риби; послуги зі стимулювання розведення риби і т. ін. Ці послуги надаються за винагороду або на договірній основі. Видача ліцензій на риболовство належить до трансфертів, а не до послуг.
Послуги в добувній промисловості (р. 10–14)	Включаються послуги, пов'язані з видобуванням кам'яного вугілля, лігніту, торфу, нафти, газу, уранової, торієвої та металевих руд і т. ін. Ці послуги надаються підприємствами за винагороду або на договірній основі, як правило, на нафтових та газових родовищах.
Послуги в обробній промисловості (р. 15–37)	Включаються послуги в харчовій промисловості, пов'язані з діяльністю суден або прибережних рибозаводів, які займаються виключно переробленням, консервуванням риби та морепродуктів; у тютюновій, текстильній промисловості; послуги у виробництві готового одягу та хутра, шкіри та шкіряного взуття; послуги в обробленні та виробництві виробів з дерева, корку, соломки та плетениці; послуги

1	2
	<p>у виробництві паперу, картону і виробів з них; послуги у видавничій справі, поліграфічній промисловості, пов'язані з тиражуванням записів програмного забезпечення, фільмів та відеофільмів з оригіналів, з друкування рекламних матеріалів засобами поліграфії; послуги у виробництві коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива; послуги в хімічному виробництві; послуги в металургії, послуги, пов'язані з обробленням металу; послуги в порошковій металургії; у виробництві машин та устаткування, канцелярських та електронних обчислювальних машин, включно з їх монтажем та ремонтом (крім технічного обслуговування та ремонту комп'ютерної техніки); послуги у виробництві електричних машин і апаратури, включно з монтажем та ремонтом; устаткування для радіо, телебачення та зв'язку, включно з їх монтажем та ремонтом; медичного обладнання, включно з їх монтажем та ремонтом; автомобілів, включно з капітальним ремонтом (крім технічного обслуговування та ремонту); іншого транспортного устаткування, включно з капітальним ремонтом (крім поточного ремонту та обслуговування); у виробництві меблів та інших видах виробництва, включно з ремонтом; послуги з оброблення відходів; послуги з оброблення деревини та з виробництва виробів з деревини; послуги у виробництві гумових та пластмасових виробів; послуги у виробництві інших неметалевих мінеральних виробів. Ці послуги надаються підприємствами за винагороду або на договірній основі.</p> <p>При зазначенні вартості послуги до неї включається вартість переробки товарів у разі:</p> <ul style="list-style-type: none"> – якщо товари надійшли за імпортом для переробки або обробки на місцях і не підлягають реекспорту і навпаки (наприклад, переробка ядерних відходів); – якщо товари відправляються за кордон (або надходять з-за кордону) для переробки та наступного продажу резидентам тієї країни, де відбувається переробка; – якщо товари відправляються за кордон для переробки в одній країні та наступного продажу в іншій країні (включається плата за переробку країні-виробнику послуг від країни-експортера товару). <p>У звіт не включають ту вартість переробки товарів з давальницької сировини, яка врахована у вартості реекспортованих (реімпорттованих) товарів. Проте можуть мати місце випадки, коли умови контракту змінилися і частина перероблених з давальницької сировини товарів реалізується резидентом тієї країни, де відбувається переробка. Тоді підприємства, що здійснювали переробку, повинні показати вартість переробки цієї частини товарів як експорт послуг.</p>

1	2
Послуги у виробництві електроенергії, газу та води (р. 40–41)	Включають послуги з розподілення електроенергії, газу, газоподібного палива, тепла; послуги зі збору, очищення та розподілення води. Ці послуги надаються за винагороду або на договірній основі.
Послуги, пов'язані з будівництвом (р. 45)	Послуги, що включають роботи з підготовки будівельних ділянок на будівельних майданчиках; послуги із збільшення будівельних ділянок та виконання земляних робіт; з підготовки ділянок для гірничих робіт та розчищення ґрунту; послуги, пов'язані з улаштуванням та підготовкою майданчиків і ділянок для гірничих робіт; послуги випробувального буріння та свердління; збирання зразків порід з будівельною, геофізичною, геологічною метою; з будівництва будівель, мостів, шляхових естакад, тунелів, трубопроводів, ліній зв'язку; з монтажу і встановлення збірних конструкцій; послуги з монтажу крокв і настилів та послуги, пов'язані з гідроізоляційними роботами; з будівництва автострад, доріг, залізниць, спортивних та рекреаційних споруд; послуги з реконструкції, відновлення та ремонту вищезгаданих споруд; послуги з будівництва морських та річкових споруд; з монтажних та ізоляційних робіт; з монтажу та ремонту систем опалення, вентиляції та кондиціонування повітря, установа водопровідного, санітарного та газового устаткування; роботи штукатурні, столярні, з покриття підлоги і стін, фарбування та скління; послуги, пов'язані з орендою устаткування для будівництва з персоналом, що його обслуговує, та інші види будівельних робіт. У вартість будівельних послуг включається повна вартість будівельного проекту. Придбання будівельним підприємством товарів та послуг в іншій країні враховується як інші ділові послуги.
Послуги, пов'язані з оптовою та роздрібною торгівлею, торгівлею транспортними засобами та послуги з ремонту (р. 50–52)	Включають послуги, пов'язані з торгівлею автомобілями та мотоциклами, їх технічним обслуговуванням і ремонтом; торгівлею автотоварами, роздрібною торгівлею паливом; оптовою торгівлею і посередництвом у торгівлі; роздрібною торгівлею товарами та послугами з їх ремонту; послуги посередників.
Послуги готелів та ресторанів (р. 55)	Включають послуги готелів та інших місць короткотермінового проживання (мотелі, кемпінги, турбази, табори, гуртожитки і т. ін.), ресторанів, барів, їдальень. Включаються кошти на відрядження (проживання, харчування).

1	2
<p>Послуги транспорту (р. 60–63)</p> <ul style="list-style-type: none"> – наземного (залізничного, міського, автодорожнього; трубопровідного); – водного (морського та річкового); – авіаційного (включно з послугами космічного транспорту) <p>– допоміжні транспортні послуги</p>	<p>Включають послуги пасажирського та вантажного залізничного, автомобільного транспорту.</p> <p>Послуги трубопровідного транспорту включають послуги з транспортування трубопроводами нафти, газу, аміаку та інші послуги трубопровідного транспорту.</p> <p>Включають послуги пасажирського та вантажного морського, річкового транспорту.</p> <p>Включають послуги пасажирського та вантажного авіаційного транспорту; послуги космічного транспорту.</p> <p>При пасажирських перевезеннях за одиницю обліку беруть пасажиропоїздку — це поїздка пасажирів в одному напрямку від станції відправлення до станції прибуття. Одиницею обліку перевезення вантажів вважається відправка партії вантажів, яка оформлюється окремим документом перевезення (дорожня відомість). Час перевезення вантажів ураховується на момент відправлення та на момент прибуття.</p> <p>Включають серію послуг, які надаються у портах, аеропортах та інших кінцевих пунктах. До цих послуг входять послуги з транспортного оброблення вантажів та послуги, пов'язані із забезпеченням функціонування транспортної інфраструктури (послуги портів, станцій, стоянок і т. ін., поточний ремонт і обслуговування транспортних засобів, технічна допомога, утримання і ремонт автодоріг, мостів, судодохідних шляхів тощо; вантажно-розвантажувальні роботи, лоцманські послуги, аварійно-рятувальні роботи, екіпірування суден, послуги вантажних терміналів і т. ін.); послуги з фрахтування морського торговельного флоту; послуги повітряних терміналів, підрозділів для обслуговування повітряних ліній та забезпечення повітряних перевезень; транспортно-експедиційні послуги; послуги з оформлення документів відповідно до вимог митних органів, послуги транспортних агентств, експедиторів, митних брокерів; послуги бюро подорожей та екскурсій (послуги, пов'язані з організацією поїздок, забезпеченням житлом і транспортними засобами, роботою екскурсоводів та гідів і т. ін.).</p> <p>Платежі за реєстрацію транспортних компаній належать до трансфертів, а не до послуг.</p>
<p>Послуги пошти та зв'язку (р. 64)</p>	<p>Охоплюють всі основні категорії міжнародних операцій в галузі зв'язку, які здійснюються між резидентами даної країни</p>

1	2
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (р. 65)	і економічними одиницями інших країн. Це, зокрема, операції з поштового обслуговування і служби кур'єрського зв'язку, куди включаються приймання, оброблення і доставка поштових відправлень, грошових переказів; послуги з передавання звукової інформації, зображення й інших інформаційних потоків за допомогою телефону, телекса, телеграфу, мобільного зв'язку, електронної пошти, супутникового зв'язку, Інтернету і т. ін., обслуговування засобів і споруд зв'язку всіх видів, здійснення технічного радіоконтролю та інших робіт.
Послуги зі страхування (р.66–67)	Включають посередницькі та допоміжні послуги, надані резидентами однієї країни резидентам іншої країни. У цю категорію включаються плата за послуги фінансових посередників, наприклад за послуги, пов'язані з акредитивами, банківськими акцептами, кредитними лініями, фінансовим лізингом, операціями з іноземною валютою, а також комісійні з операцій з цінними паперами, до яких належать брокерські операції, розміщення випусків цінних паперів; комісійні винагороди ділерам, плата за послуги, пов'язані з управлінням активами, організацією і регулюванням роботи фінансових ринків і т. ін.
Послуги в операціях з нерухомістю та здаванням під найм (р. 70–71)	Включають послуги між резидентами і нерезидентами, пов'язані з купівлею, продажем та здаванням під найм власної нерухомості, посередницькі послуги під час купівлі-продажу, здавання під найм і оцінювання нерухомого майна; послуги агентств зі збору орендної плати; здаванням в оренду автомобілів та інших транспортних засобів без персоналу, пересувних бурильних установок з персоналом; прокатом речей особистого користування та побутових товарів.

1	2
Послуги, пов'язані з діяльністю у сфері інформатизації (р. 72)	Включають послуги, пов'язані з роботою з базами даних, створенням програмного забезпечення; технічним обслуговуванням та ремонтом комп'ютерної техніки, консультаційні послуги і т. ін.
Послуги, пов'язані з дослідженнями та розробками (р. 73)	Охоплюють послуги, пов'язані з дослідженнями та розробками у галузі природничих і технічних наук; у галузі суспільних і гуманітарних наук.
Послуги, що надаються переважно юридичним особам (р. 74)	Включають послуги у сфері права та бухгалтерського обліку, аудиторські послуги; послуги, пов'язані з дослідженнями ринку та вивченням суспільної думки; консультативні послуги з питань комерційної діяльності та управління; послуги, пов'язані з управлінням підприємствами; з діяльністю у сфері архітектури та цивільного будівництва; послуги з технічного контролю та аналізу, з розроблення нормативів і стандартів, сертифікації різних виробів, приладів; послуги з реклами; послуги з підбору та забезпечення персоналом; послуги, пов'язані зі слідчою діяльністю та забезпеченням безпеки, з очищенням та прибиранням приміщень і т. ін.
Послуги, пов'язані з державним управлінням (р. 75)	Включають послуги за всіма аспектами управління на державному рівні, адміністративні послуги установ, що забезпечують послуги у сфері оподаткування, статистики та соціології, у сфері економіки (включно з обміном потоками платежів між резидентами та нерезидентами за користування на законних підставах невиробленими нефінансовими активами нематеріального характеру та титулами власності, такими як патенти, авторські права, торгові знаки, технологічні процеси і т. ін., та використання на основі ліцензійних угод вироблених оригіналів та прототипів); адміністративні послуги, пов'язані з іноземними справами, дипломатичні та консульські послуги; послуги, пов'язані з військовою допомогою іноземним країнам, охороною та забезпеченням громадського порядку й безпеки і т. ін.
Послуги у сфері освіти (р. 80)	Включають послуги у сфері початкової загальної освіти, середньої загальної освіти, вищої освіти (витрати на навчання, незалежно від строку перебування; плата за проживання та харчування, яка надається науковою установою); інші послуги у сфері освіти.
Послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою (р. 85)	Включають послуги лікувальних закладів, послуги санаторно-курортних організацій; ветеринарні послуги та послуги, пов'язані із соціальною допомогою.

1	2
Колективні, громадські та особисті послуги (р. 90–92)	Включають послуги зі збору і знищення відходів у будинках; послуги, надані професійними організаціями, спілками, іншими громадськими організаціями; послуги, пов'язані з діяльністю у сфері кінематографії та відеопродукції; у сфері радіомовлення та телебачення; послуги агентств друку; послуги у сфері спорту; послуги у сфері відпочинку та розваг (включаються заняття мисливством як спортом та розвагами, а також любительською та спортивною рибалкою). Включаються послуги з виробництва, розповсюдження, демонстрації кіно та відеофільмів, створення рекламних текстів для радіо, кіно і телебачення, оброблення плівок; передачею радіо і телевізійних передач системою релейного чи супутникового зв'язку; створенням та виконанням вистав, постановок, артистичних груп, оркестрів; послуги студій звукозапису.
Індивідуальні послуги (послуги перукарень, хімчисток і т. ін.) (р. 93)	Включають послуги перукарень, хімчисток і т. ін. іноземним партнерам.
Послуги домашньої прислуги (р. 95)	Включають послуги агентств з працевлаштування, з надання послуг домашньої прислуги іноземцям.
Послуги, пов'язані з екстериторіальною діяльністю (р. 99)	Включають послуги, що надаються різними екстериторіальними організаціями та органами, такими як ООН, ЄС і т. ін.

“Інструкція щодо заповнення державного статистичного спостереження № 1 — послуги, місячна “Звіт про обсяги реалізованих послуг”.

“Інструкція щодо заповнення державного статистичного спостереження № 1 — послуги, річна “Звіт про обсяги реалізованих послуг”.

“Інструкція щодо заповнення державного статистичного спостереження № 1 — послуги (реклама), річна “Звіт про рекламну діяльність”.

“Інструкція щодо заповнення державного статистичного спостереження №1 — послуги (нерухомість), річна “Звіт про надання посередницьких послуг при операціях з нерухомістю”.

Зазначені чотири інструкції були затверджені наказом Державного комітету статистики України від 17.06.2004 № 382. Зареєстровані в Міністерстві юстиції України 02.07.2004 р. за № 810/9409. Реєстраційний код 29307/2004 // Офіційний вісник України, 2004, № 27, ч. 2.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТЕХНОЛОГІЯМИ Й ОБ'ЄКТАМИ АВТОРСЬКОГО ПРАВА І СУМІЖНИХ З НИМ ПРАВ

7.1. Основні поняття

У “*New Webster’s Dictionary and Tsesaurus of the English Language*” (1993 р., с. 1015) так пояснюється поняття “технологія”: “Це наука про технічні процеси у широкому пов’язаному полі знань (*the science of technical processes in a wide though-related field of knowledge*)”. Отже, промислова технологія охоплює хімічні, механічні і фізичні науки в їх застосуванні до промислових процесів.

У тому самому виданні (с. 1015) зазначається, що “передавання технології (*technology transfer*) — це передавання технічних знань, створених і опрацьованих (*transfer of technical knowledge generated and developed*) у певному місці, до іншого з метою досягнення певного практичного результату”.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 1316) вказується, що технологія є “прийомами інжинірингу та прикладної науки з комерційними і промисловими цілями (*the techniques of engineering and applied science for commercial and industrial purposes*)”.

В “*Oxford Dictionary for the Business World*” (1993 р., с. 270) зазначається, що інжиніринг є “застосуванням науки до проектування, виготовлення і використання машин тощо (*application of science to the design, building and use of machines etc*)”.

Технологія може бути у вигляді винаходів, корисних моделей, промислових зразків, топографій інтегральних мікросхем, конфіден-

ційної (*know-how*) та звичайної (відкритої) науково-технічної інформації.

Вітчизняний законодавець вважає винаходом технологічне (технічне) рішення, що відповідає умовам патентоспроможності (новизні, винахідницькому рівню, промисловій придатності).

Об'єктом винаходу може бути:

- продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослин і тварин тощо);
- спосіб;
- застосування раніше відомого продукту або способу за новим призначенням.

Корисною моделлю є нове і промислово придатне конструктивне виконання пристрою. Промисловий зразок є результатом творчої діяльності людини у сфері художнього конструювання.

Інтегральна мікросхема є мікроелектронним виробом кінцевої або проміжної форми, призначеним для виконання функцій електронної схеми, з'єднання якого неподільно сформовані в об'ємі і (або) на поверхні матеріалу, що становить основу такого виробу, незалежно від способу його виготовлення.

Топографія інтегральної мікросхеми — це зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми та з'єднань між ними.

У ст. 30 Закону України “Про підприємства в Україні” зазначається, що комерційною таємницею підприємства є відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, що не є державною таємницею, розголошення яких може завдати шкоди цьому підприємству.

До об'єктів авторського права в Україні належать:

- літературні письмові твори белетристичного, публіцистичного, наукового, технічного або іншого характеру (книги, брошури, статті тощо);
- виступи, лекції, промови, проповіді та інші усні твори;
- комп'ютерні програми;
- бази даних;
- музичні твори з текстом і без тексту;
- драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні та інші твори, створені для сценічного показу, та їх постановки;

- аудіовізуальні твори;
- твори образотворчого мистецтва;
- твори архітектури, містобудування і садово-паркового мистецтва;
- фотографічні твори, у тому числі твори, виконані способами, подібними до фотографії;
- твори ужиткового мистецтва, у тому числі твори декоративного ткацтва, кераміки, різьблення, лиття, з художнього скла, ювелірні вироби тощо, якщо вони не охороняються законами України про правову охорону об'єктів промислової власності;
- ілюстрації, карти, плани, креслення, ескізи, пластичні твори, що стосуються географії, геології, топографії, техніки, літератури та інших сфер діяльності;
- сценічні обробки творів, зазначених у пункті 1 цього переліку, і обробки фольклору, придатні для сценічного показу;
- похідні твори;
- збірники творів, збірники обробок фольклору, енциклопедії та антології, збірники звичайних даних, інші складені твори за умови, що вони є результатом творчої праці за добором, координацією або упорядкуванням змісту без порушення авторських прав на твори, що входять до них як складові;
- тексти перекладів для дублювання, озвучення, субтитрування українською та іншими мовами іноземних аудіовізуальних творів;
- інші твори.

Законодавство України визнає об'єктами суміжних прав:

- виконання літературних, драматичних, музичних, музично-драматичних, хореографічних, фольклорних та інших творів;
- фонограми, відеограми;
- передачі (програми) організацій мовлення.

Винаходи, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем, секрети виробництва (ноу-хау) належать до об'єктів так званої промислової власності (*industrial property*). Окрім зазначеного до неї належать ще й інші об'єкти — товарні знаки, знаки обслуговування, зазначення географічного походження товарів тощо. Останніми технологію передати неможливо.

Винаходом, конкретною моделлю, промисловим зразком, топографією інтегральної мікросхеми вважається лише те, що у встановленому порядку визнане як таке державою. Найгеніальніше технічне рішення, на яке особа (що мала на це право) не подала заявки і яке

не пройшло відповідної експертизи, не вважається винаходом. Серед зазначених об'єктів промислової власності держави не видають охоронні документи лише на секрети виробництва. Охорона секретів виробництва здійснюється не за допомогою патентного права, а особливими способами.

Об'єкти промислової власності, авторського права і суміжних з ним прав є інтелектуальною власністю.

Авторське право на твір виникає внаслідок факту створення відповідного твору. У цьому полягає одна з основних відмінностей патентного та авторського права. Якщо на об'єкт промислової власності протягом встановленого часу не надійшла заявка, то вважається, що творець цього об'єкта відмовився від прав на нього і зазначений об'єкт став суспільним надбанням.

Для виникнення і здійснення авторського права не потрібні реєстрація твору або будь-яке інше спеціальне оформлення права, а також виконання певних інших формальностей.

Суміжні права виникають внаслідок факту виконання твору, виробництва фонограми та/або відеограми, оприлюднення передачі організацією мовлення.

Майнові аспекти прав інтелектуальної власності не вічні і не глобальні за своїми масштабами. Ці права обмежені як у часі, так і в просторі.

В історичному минулому права інтелектуальної власності були територіально обмежені. Це, наприклад, означало, що визнаний певною державою винахід не вважався ним в іншій країні. Опублікований у якійсь державі твір можна було без дозволу власника права на нього передрукувати в іншій країні.

Укладенням дво- і багатосторонніх угод у сфері інтелектуальної власності держави світу вже давно навчилися долати її територіальний характер. Інтелектуальна власність стала власністю інтернаціональною (міжнародною).

7.2. Міжнародне комерційне і некомерційне передавання технологій

У світі передавання технологій від однієї країни до іншої може бути комерційним або некомерційним.

Некомерційні способи передавання технологій такі:

- військово-політичне шпигунство;
- промислове (комерційне) шпигунство;
- зарубіжне патентування винаходів, корисних моделей, промислових зразків;
- публікації про науково-технічні досягнення в наукових та інших журналах;
- виступи на міжнародних симпозиумах, конференціях, нарадах, семінарах тощо;
- виставки.

До комерційних способів передавання інформації належать:

- утворення спільних підприємств;
- придбання зарубіжних високотехнологічних підприємств у повну власність або придбання частини їх акцій;
- міжнародна торгівля високотехнологічними товарами;
- консалтинг;
- будівництво за кордоном об'єктів “під ключ”;
- продаж ліцензій.

У світі існує ринок технологій, проте попит і пропозиція на ньому збігаються не так регулярно й організовано, як на ринках сировинних матеріалів (сало є сало, воно і в Африці сало). Сировина — це масовий товар, якісні характеристики якого з року в рік майже не змінюються, тому для узгодження попиту і пропозиції засновані біржі. Стосовно ж технологій, то з огляду на їх оригінальність неможливо організувати біржову торгівлю ними.

Винаходи, корисні моделі, промислові зразки і топографії інтегральних мікросхем є лише технічними або художньо-конструкторськими ідеями до того часу, поки не втіляться у товарах, що з'являються на ринках, у тому числі й у міжнародній торгівлі. Загалом кажучи, товари, в яких втілені зазначені об'єкти промислової власності, є найновішими товарами міжнародних ринків.

Про можливість появи нових товарів з винаходами, корисними моделями, промисловими зразками, топографіями інтегральних мікросхем світова ділова громадськість дізнається, як правило, заздалегідь завдяки маркетинговим дослідженням і, зокрема, такому важливому їх елементу, як патентні дослідження. Для їх здійснення використовується патентна інформація, що існує як на паперових, так і на інших носіях.

Далі зупинимося на ліцензійній торгівлі об'єктами інтелектуальної власності (що, як відомо, охоплює і промислову власність).

Оскільки секрети виробництва не підлягають ні національній, ні міжнародній реєстрації, то продані на них ліцензії завжди безпатентні. До речі, між запатентованими винаходами і незапатентованими ноу-хау немає якоїсь “китайської стіни”. Якби у XIX ст. на напій “Кока-кола” було видано патент США як на рецептуру речовини, то про існування того патенту давно б забули, а сам напій набув би статусу суспільного надбання. У реальній же дійсності рецептура “Кока-коли” зберігається як комерційна таємниця вже впродовж півтори сотні років, інші підприємці її достеменно не знають, і власник рецепта цього напою вміло використовує своє монопольне становище.

Ліцензії на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем можуть бути патентними і безпатентними. Дія патенту (як національного, так і регіонального) територіально обмежена. Якщо якийсь технічне рішення запатентоване в певній країні А і не запатентоване в інших, то в країні А власник патенту матиме виключні права на його використання, але не матиме права перешкоджати використанню цього рішення в інших країнах.

Якщо власник запатентованого рішення з країни А укладатиме ліцензійний договір з особою з країни Б, то використання цієї особою його рішення у країні Б вважатиметься таким, що відбувається на основі безпатентної ліцензії. Використання особою з країни Б рішення на території країни А вважатиметься таким, що відбувається на основі патентної ліцензії.

Зарубіжне патентування використовується як знаряддя захисту промислового експорту до відповідних країн і як стимул до укладення ліцензійного договору з іноземними підприємцями.

Продаж охоронних документів на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем також має місце у міжнародній торгівлі, але трапляється нечасто. Значно поширеніше надання права (виключного або невиключного) на використання запатентованого об'єкта промислової власності. Ліцензія є тим дозволом, який ліцензіар надає ліцензіату. Якби такого дозволу не було, то використання ліцензіатом запатентованого об'єкта вважалося б порушенням правопорядку.

Відомі такі форми оплати ліцензії: паушальний платіж (разовий), роялті (періодичні відрахування), змішана та ін.

На світовому ринку торгівля ліцензіями відома ще з початку ХХ ст. У 50-х роках обсяг міжнародних ліцензійних операцій перевищував обсяг внутрішньої ліцензійної торгівлі. До початку 60-х років міжнародна ліцензійна торгівля охоплювала 40 тис. ліцензій на суму 1,5 млрд дол. Темпи зростання ліцензійної торгівлі вдвічі-втричі перевищували темп зростання міжнародної торгівлі загалом. Зустрічається інформація про те, що загальна сума надходжень економічно розвинених країн від продажу ліцензій збільшилась з 1,2 млрд дол. у 1960 р. до 3,5 млрд дол. у 1970 р., 12,5 млрд дол. у 1980 р., 15,2 млрд дол. у 1985 р. і 35 млрд дол. у 1995 р.

Придбання ліцензії дає змогу уникнути витрат на здійснення наукових досліджень, виграти час у конкурентній боротьбі. Деякі країни (наприклад, ФРН та Японія) створили цілі галузі промисловості завдяки придбаним ними ліцензіям.

Більшість ліцензійних угод укладається між фірмами промислово розвинених країн світу. Міжнародна ліцензійна торгівля також відбувається здебільшого між промислово розвиненими країнами. На їх частку припадає 99 % світового експорту і 85 % світового імпорту ліцензій. Домінуюче становище в експорті ліцензій посідають США, які одержують понад 55 % світового обсягу надходжень від ліцензійної торгівлі. Друге місце за експортом ліцензій належить Швейцарії, третє — Великобританії, четверте — Італії. Найбільші імпортери ліцензій — Японія, Італія, ФРН, Франція.

Міжнародна ліцензійна торгівля найактивніше розвивається між материнськими і дочірніми компаніями. Зміст і спрямованість цієї торгівлі визначається передусім інтересами транснаціональних корпорацій. Частка внутрішньокорпоративних надходжень перевищує 60 % усього обсягу ліцензійних надходжень промислово розвинених країн світу. У США надходження від продажу ліцензій спорідненим компаніям становлять приблизно 80 % їх загального обсягу, у Великобританії — близько 50 %.

Якщо для виникнення виключних прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, топографії інтегральних мікросхем потрібна видача охоронних документів, то для охорони об'єктів авторського права та суміжних з ним прав це не потрібно.

Виходячи з того, що більшість країн світу є сторонами міжнародно-правових актів у цій сфері (а їх визначальною ознакою є принцип національного режиму, що передбачає надання іноземним особам

таких самих прав, як і національним), то використання іноземних об'єктів авторського права і суміжних прав є правомірним, якщо відбувається на ліцензійній основі.

В Україні договори про передавання прав на використання творів укладаються у письмовій формі. В усній формі може укладатися договір про використання (опублікування) твору в періодичних виданнях (газетах, журналах тощо).

Автору та іншій особі, яка має авторське право, належить виключне право надавати іншим особам дозвіл на використання твору будь-яким одним або всіма відомими способами на підставі авторського договору. Авторські договори можуть стосуватися передавання виключного або невиключного права.

Слід зазначити, що значних обсягів набула міжнародна торгівля контрафактними (тобто незаконно виготовленими) об'єктами авторського права і суміжних прав, особливо на непаперових носіях інформації. Нерідко контрафакція досягає таких масштабів, що призводить до різкого загострення міжнародних відносин. Наприкінці 80-х — на початку 90-х років ХХ ст. США мали серйозні претензії до Китаю, згодом до Польщі. Україна також була змушена реагувати на американську критику. Зокрема, Кабінет Міністрів України постановою від 28 квітня 2001 р. № 412 затвердив “Положення про порядок реєстрації та переміщення через митний кордон України товарів, що містять об'єкти інтелектуальної власності”.

Постановою Кабінету Міністрів України від 7 вересня 2001 р. № 1149 затверджено “Порядок виконання і здійснення контролю за дотриманням прав на об'єкти інтелектуальної власності в процесі виробництва, експорту, імпорту дисків для лазерних систем зчитування”.

У 2001 р. Україна приєдналася до таких міжнародно-правових актів:

- Міжнародна конвенція про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення (укладена у Римі 26 жовтня 1961 р.);
- Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право (укладений у Женеві 20 грудня 1996 р.);
- Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про виконання і фонограми (укладений у Женеві 20 грудня 1996 р.).

Ще раніше Україна приєдналася до таких міжнародно-правових актів:

- Конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їх фонограм (укладена у Женеві 29 жовтня 1971 р.);
- Всесвітня конвенція про авторське право (укладена у Женеві 6 вересня 1952 р.);
- Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (укладена 9 вересня 1886 р.).

І досі Україна не приєдналася до Конвенції про поширення сигналів, що несуть програми, які передаються через супутники, укладеної у Брюсселі 21 травня 1974 р.

Рекомендуємо читачеві ознайомитися також з:

- розділом “Міжнародна передача (трансфер) технологій” навчального посібника “Управління зовнішньоекономічною діяльністю” за ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна. — К. : Центр навчальної літератури, 2007. — 328 с.;
- розділом 10 “Зарубіжне патентування об’єктів промислової власності та його значення для менеджменту зовнішньоекономічної діяльності”;
- розділом 11 “Ліцензування об’єктів інтелектуальної власності” навчального посібника.

Зазначені розділи містяться у навчальному посібнику “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” за ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 304 с.

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ

8.1. Туризм — явище сучасного світу

Туризм — це мандрівка у вільний час, один з видів активного відпочинку, поширений практично в усіх країнах світу. Розглянемо, як у сучасній англомовній літературі трактується це поняття.

В “*Oxford Dictionary of Geography*” (1997 р., с. 422) міститься таке пояснення поняття “туризм”: “Створення свята (*making a holiday*), що включає перебування вночі поза звичайним місцем проживання (*normal place of residence*). Це контрастує з рекреацією (*recreation*), що включає дозвілля (*leisure activities*), яке триває менш ніж двадцять чотири години. Це свято може базуватися на культурних, історичних і соціальних пам’ятках (*attractions*) міського (*urban*) центру, або ж на привабливості іншого довкілля (*appeal of different environment*). Міський туризм підвищує значення центру, тоді як туризм на периферії може принести доходи для економічного розвитку”.

У “*The Penguin Dictionary of Human Geography*” (1997 р., с. 475) наведено подібне тлумачення цього поняття: “Тимчасовий рух людей до місць (*destinations*) поза їх звичайними місцями роботи і проживання, діяльність, що виконується протягом їх перебування у цих місцях, та засоби обслуговування, створені для того, щоб догодити їм. Така подорож (*travel*) зазвичай виконується протягом вільного часу з рекреаційною або святковою метою. Відмінність туризму і рекреації полягає в тому, що туризм передбачає перебування поза домівкою щонайменше одну ніч, тоді як рекреація включає діяльність поза домівкою, що триває менше ніж двадцять чотири години”.

“*Oxford Dictionary for the Business World*” (1993 р., с. 875) містить напролюд коротке пояснення туризму: “Комерційна організація й управління святами (*operation of holidays*)”.

У “*New Webster’s Dictionary and Thesaurus of the English Language*” (1993 р., с. 1044) туризм пояснюється так: “Практика поїздок для задоволення; індустрія приваблювання туристів та оточення їх турботою”. “*Большой энциклопедический словарь*” (1998 р., с. 1233) у статті “Туризм” зазначає: “Туризм (франц. *tourisme*, від *tour* — обхід, об’їзд) — прогулянка, поїздка, похід у вільний час, один з видів активного відпочинку. Поширений у більшості країн світу. Здійснюється, як правило, туристичними організаціями за туристськими маршрутами. Існують численні види і форми туризму (внутрішній, міжнародний, самодіяльний, організований, близький, далекий, пізнавальний, водний, гірський, автомобільний, пішохідний, спортивний тощо). У Всесвітній туристичній організації (*WTO*, заснована у 1975 р.) близько 120 країн (1992 р.)”.

Принагідно зазначимо, що абревіатуру *WTO* має й інша міжнародна асоціація — Світова організація торгівлі (*World Trade Organization*). Тому згадану туристичну організацію українською мовою доречніше перекладати як “Світова туристична організація” (СТО). Але оскільки з пісні слів не викидають, то познайомимося з дослівним перекладом з російськомовного джерела статті про цю організацію.

У книзі “*Международное право. Словарь-справочник*” (1997 р., с. 42) вміщено статтю про Всесвітню організацію туризму такого змісту: “ВОТ — міжурядова організація, що діє на основі статуту ВОТ, який був прийнятий у 1970 р. і набув чинності у 1975 р. Створена внаслідок перетворення неурядової організації — Міжнародного союзу офіційних туристичних організацій (МСОТО). Члени ВОТ поділяються на 3 категорії: дійсні, асоційовані та такі, що приєдналися. Дійсними членами є 121 держава, асоційованими — 4 території (Ангільські острови, Аоминь, Аруба і Пуерто-Ріко), тими, що приєдналися, — 255 туристичних фірм і транспортних організацій. Статус постійного спостерігача при ВОТ у 1979 р. було надано Ватикану. Основна мета ВОТ, згідно з її статутом, полягає у сприянні розвитку туризму для піднесення економічного розвитку, посилення міжнародного взаєморозуміння, миру, процвітання, загальної поваги і дотримання прав людини без різниці в расі, статі, мові та релігії. Особливу увагу при цьому вона покликана звертати на інтереси країн, що розвиваються, у галузі туризму. ВОТ розглядає питання технічного співробітництва у справі професійної підготовки у галузі туризму, а також правового (зокрема опрацьовано і прийнято Хартію туризму і Кодекс туриста, схвалено перелік провідних принципів, що

рекомендуються для проведення переговорів з країнами-членами ВОТ у зв'язку із здійсненням на їх території заходів організації) тощо. Головний орган ВОТ — Генеральна асамблея, що складається з делегатів, які представляють дійсних членів. Вона скликається на чергові сесії один раз на 2 роки, а на надзвичайні — коли цього потребують обставини. Виконавчим органом ВОТ є Виконавча рада, що складається з дійсних членів, обраних асамблеєю за принципом: 1 на кожних 5 дійсних членів. У роботі ради без права голосу можуть брати участь також один асоційований член, обраний членами ВОТ, і представник Комітету країн, що приєдналися. Рада збирається щонайменше двічі на рік. Адміністративний орган ВОТ — Секретаріат, який очолює генеральний секретар. Місцезнаходження ВОТ — Мадрид (Іспанія)”.

Спеціалізований туризм передбачає поїздки за кордон груп туристів певної кваліфікації для поповнення знань у цій галузі.

Сучасним видом туризму є організація і проведення міжнародних форумів та виставок, ярмарків, аукціонів.

За термінами туризм поділяється на коротко- і середньотерміновий тривалістю 12–14 діб. Протягом останніх десятиліть набув поширення “туризм вихідних днів”.

За видами транспорту, що використовується, міжнародний туризм поділяють на водний, автобусний, авіаційний, залізничний, автомобільний. Останніми роками виник космічний міжнародний туризм. Швидкими темпами розвивається гірський туризм, який має кілька підвидів (альпінізм, лижний спорт). Неабиякого економічного значення набув лікувальний туризм.

Туризм має економічний, соціальний, гуманітарний, виховний і естетичний аспекти.

Чинники розвитку міжнародного туризму можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх належать географічні, історичні, соціально-економічні та ін. Зовнішні — це довкілля, в якому відбувається обмін потоками туристів з різних країн, іншими словами — політичні та зовнішньоекономічні відносини, що склалися між певною країною та іншими державами, а також міжнародне становище у відповідному регіоні світу.

Існує кілька способів класифікації міжнародного туризму за різними ознаками — метою, терміном, засобами пересування та розміщення, характером подорожі тощо.

Важливу роль відіграє діловий туризм. Це своєрідне поєднання корисного з приємним. Практичні питання вирішуються паралельно із задоволенням культурних та інших потреб.

Міжнародний освітній туризм передбачає поїздки молоді до інших країн з метою завершення своєї освіти.

Інші види туризму, які згадувалися вище, також створюють у читача уявлення про міжнародний туризм як позитивне явище. Адже він може викликати нездорові емоції хіба що у психічно хворих людей і політико-релігійних екстремістів, від рук яких гинули іноземні туристи в Єгипті, Алжирі та інших країнах світу. Так, у жовтні 2002 р. вибух автомобіля з вибухівкою біля казино на індонезійському острові Балі забрав життя близько двохсот іноземних туристів.

Туризм як форма задоволення потреб людей у відпочинку справляє великий вплив на життя світової спільноти. Надходження від міжнародного туризму нині є однією з найзначніших складових так званого невидимого експорту (*invisible export*). Розвиток туристських зв'язків є важливим засобом нормалізації міжнародного становища, зміцнення дружби між народами і поглиблення взаєморозуміння. Туризм став об'єктивною потребою сучасної цивілізації. 1967 рік світова спільнота вперше відзначала як Рік міжнародного туризму, що проходив під девізом “Туризм — паспорт світу”.

8.2. Ринок міжнародного туризму

Протягом 60–70-х років ХХ ст. міжнародний туризм став явищем глобального масштабу. Нині щороку понад півмільярда людей відвідують зарубіжні країни з метою туризму.

Міжнародний туризм як специфічна форма пропозиції і попиту перетворився на важливий елемент суспільного виробництва. Обмін послугами у сфері міжнародного туризму дає змогу країнам, які відвідують іноземні туристи, включати до складу свого національного багатства природні ресурси у вигляді особливостей клімату, красот природи, а також культурних, історичних, релігійних, архітектурних та інших пам'яток.

Міжнародний туризм розвивається у тісному взаємозв'язку з іншими аспектами міжнародного життя, тому темпи зростання обсягу міжнародного туризму визначаються загальною кон'юнктурою світової економіки.

Наведемо деякі статистичні дані щодо туризму. Валютні надходження від міжнародного туризму зросли з 6,8 млрд дол. у 1960 р. до 14,1 млрд дол. у 1967 р. Їх частка у загальній вартості світового експорту товарів і послуг становила 6,7 %.

Станом на 1990 р. доходи від міжнародного туризму досягли вже 255 млрд дол., найбільшою була частка США (40,6 млрд дол.). Витрати американських туристів за кордоном також перевищували витрати туристів з інших країн.

Надходження іноземної валюти від міжнародного туризму у світі є досить значними і мають тенденцію до зростання, проте у загальній сумі цих надходжень відповідні частки регіонів світу та окремих країн відрізняються, що зумовлено багатьма чинниками.

Для багатьох країн надходження від міжнародного туризму перетворилися на одне з найважливіших джерел припливу іноземної валюти. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації, у світі є півтора десятки країн, у яких доходи від туризму перевищують надходження від інших статей експорту, нерідко багаторазово. Зокрема, у чотирьох з половиною десятках країн надходження від туризму становлять понад 25 % вартості експорту.

Позитивне сальдо Франції від туристичного бізнесу становить у середньому близько 6 млрд дол., Іспанії — 13 млрд дол. Доходи від туризму забезпечують третину вартості експорту Іспанії. Аналогічною є частка доходів від туризму в загальному експорті Австрії.

В Японії та Німеччині негативне сальдо між експортом та імпортом туристичних послуг щороку у середньому становить відповідно 20 і 15 млрд дол.

Серед країн, що розвиваються, найбільше позитивне сальдо від туристичного бізнесу має Таїланд — близько 3 млрд дол. щороку. 50 % усього валового внутрішнього продукту Багамських островів створюється завдяки обслуговуванню іноземних туристів.

Валютно-фінансовий аспект міжнародного туризму має важливе економічне значення. Туризм перетворився на важливий чинник національного розвитку, що впливає на багато галузей економік країн світу — будівництво шляхів сполучення, транспорт, зв'язок, громадське харчування, торгівлю, комунально-побутове обслуговування, медицину тощо. Туристичні підприємства надають туристам комплекс послуг.

Часто завдяки міжнародному туризму у віддалених територіях з'являється стимул до розвитку. Зокрема, там відроджуються забуті ремесла й окремі галузі народної творчості. Туризм є засобом підвищення зайнятості населення, поліпшення використання природних ресурсів країн.

Туризму властиві економічні особливості. Міжнародний туристичний обмін є обміном живими людьми. Туристичні послуги не можуть пересуватися за своїм покупцем, їх не можна зберігати. Ринок міжнародного туризму є ринком покупця. Основні посередники — авіапідприємства, що обслуговують регулярні і чартерні авіарейси, оператори турів, туристичні агентства і фірми.

Протягом періоду після Другої світової війни відбулися значні зміни у розподілі надходжень від міжнародного туризму серед регіонів світу. Якщо у 1950 р. частка європейських країн у загальносвітових надходженнях від туристичної галузі становила 40 %, то в середині 60-х років вона зросла до 60 %. У ті роки частка країн, що розвивалися, у міжнародному туризмі становила 10–11 % загального обсягу світових надходжень від цієї діяльності. Є дані про те, що у 1969 р. послугами міжнародного туризму скористалися 153 млн осіб.

Наприкінці 60-х років міжнародний туризм концентрувався переважно в Європі, на частку якої припадало 74 % його загального обсягу, друге місце посідала Північна Америка (16 %), на інші регіони світу припадало лише 10 % обсягу міжнародного туризму.

У середині 90-х років близько 65 % міжнародних туристичних подорожей припадало на Європу, 20 % — на Америку. Частка решти країн світу становила 15 %. За станом на 1993 р. у сфері туризму створювалося 10,1 % світового внутрішнього валового продукту та налічувалося 10,5 % загальної кількості робочих місць.

На зламі тисячоліть у світовій індустрії туризму було задіяно понад 100 млн осіб. Вона належала до ряду найбільших за кількістю робочих місць. У Північній Америці доходи від туризму становили 5 % у валовому національному продукті, ця галузь забезпечувала роботою 8 % загальної кількості працівників. Відповідні показники Західної Європи становили 7 і 11 %.

Міжнародний туризм розвивається нерівномірно не лише в окремих регіонах, а й у межах певного регіону планети, що зумовлено ступенем розвитку туристичної інфраструктури, віддаленістю території та іншими чинниками.

Країни — члени Організації економічного співробітництва та розвитку обчислюють надходження від іноземного туризму за допомогою врахування банківських операцій або за методом приблизного підрахунку. У разі використання першого методу враховуються загальні надходження іноземної валюти до всіх установ, підприємств та організацій, що мають право виконувати операції з іноземною валютою. Метод приблизного підрахунку базується на вибіркових опитуваннях, під час яких одержують необхідні дані від туристичних, готельних, транспортних та інших організацій. Окремі країни — члени ОЕСР включають у надходження від міжнародного туризму також вартість товарів, що іноземні туристи купують і вивозять з країни.

Відсутність єдиної методики значно ускладнює точну оцінку впливу міжнародного туризму на платіжні баланси. Існуючу статистику надходжень від туристичної галузі не можна вважати досить точною для визначення реального внеску міжнародного туризму в економічний розвиток будь-якої країни. Відсутні надійні критерії визначення ролі туризму й у сфері міжнародної торгівлі.

Слід мати на увазі, що баланс туристичної діяльності не враховує багатоаспектність впливу туристичних зв'язків на життя суспільства. Економічне значення міжнародного туризму для тієї або іншої країни — явище складне та унікальне, його аналіз лише за допомогою статистики надходжень і відпливу валюти є відносним і не дає можливості оцінити вплив цієї сфери діяльності на економічне життя у сукупності. Втім, попри зазначене, надходження від міжнародного туризму розглядають як вагомий індикатор його економічного значення.

Міжнародний туризм може призвести також і до відпливу валюти за кордон. З такою ситуацією зіштовхнулися деякі країни, що розвиваються, які змушені купувати за кордоном продукти і товари для іноземних туристів та необхідне для інфраструктури туризму обладнання. Має місце і “демонстраційний ефект” міжнародного туризму — іноземні туристи під час своїх поїздок демонструють зарубіжні товари, що викликає зростання місцевого попиту на них. Жартома кажуть, що міжнародний туризм тримається на чотирьох “s”: *sea, sand, sun, sex* (море, пісок, сонце, секс).

"Угода про співробітництво в галузі туризму" укладена у рамках СНД. Дата підписання Україною: 23.12.1993. Дата набуття чинності для України: 23.12.1993. Реєстраційний код 33705/2005 (Офіційний вісник України, 2005, №37).

8.3. Законодавство України про туризм

15 вересня 1995 р. Верховна Рада України прийняла Закон України “Про туризм” №324/95-ВР. Його текст публікувався, зокрема, у “Відомостях Верховної Ради України”, 1995, №31.

18 листопада 2003 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення змін до Закону України “Про туризм”» № 1282-IV. Цим законом було викладено у новій редакції Закон України “Про туризм”. Нині чинна його редакція має таку структуру:

Преамбула

Розділ I. Загальні положення

Стаття 1. Визначення термінів

Стаття 2. Законодавство України про туризм

Стаття 3. Туристичні ресурси України

Стаття 4. Організаційні форми та види туризму

Стаття 5. Учасники відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності

Розділ II. Державна політика та державне регулювання в галузі туризму

Стаття 6. Основні способи та цілі державного регулювання в галузі туризму. Основні пріоритетні напрями державної політики в галузі туризму

Стаття 7. Органи, що здійснюють регулювання в галузі туризму

Стаття 8. Повноваження Верховної Ради України, Верховної Ради Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування в галузі туризму

Стаття 9. Повноваження Кабінету Міністрів України в галузі туризму

Стаття 10. Повноваження центральних органів виконавчої влади в галузі туризму

Стаття 11. Повноваження Ради міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів місцевого самоврядування в галузі туризму

Стаття 12. Програми розвитку туризму в Україні

Розділ III. Безпека туризму

Стаття 13. Безпека в галузі туризму

Стаття 14. Захист інтересів українських туристів за межами України

Стаття 15. Фінансове забезпечення відповідальності туроператора та турагента

Стаття 16. Страхування туристів при здійсненні туристичних поїздок

Розділ IV. Організація туристичної діяльності

Стаття 17. Ліцензування туристичної діяльності

Стаття 18. Сертифікація і стандартизація у сфері туристичної діяльності

Стаття 19. Встановлення категорій об'єктів туристичної інфраструктури

Стаття 20. Договір на туристичне обслуговування

Стаття 21. Договір на екскурсійне обслуговування

Стаття 22. Договір на готельне обслуговування

Стаття 23. Ваучер

Стаття 24. Права та обов'язки суб'єктів туристичної діяльності

Стаття 25. Права та обов'язки туристів і екскурсантів

Розділ V. Професійна підготовка фахівців та наукове забезпечення туризму. Об'єднання підприємств та неприбуткові організації в галузі туризму

Стаття 26. Професійна підготовка у галузі туризму

Стаття 27. Наукові дослідження розвитку туризму

Стаття 28. Об'єднання суб'єктів туристичної діяльності та неприбуткові організації в галузі туризму

Розділ VI. Контроль за діяльністю в галузі туризму. Відповідальність за порушення законодавства про туризм

Стаття 29. Органи, уповноважені на здійснення контролю за діяльністю в галузі туризму

Стаття 30. Відповідальність за порушення законодавства про туризм

Стаття 31. Відповідальність органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб у галузі туристичної діяльності

Стаття 32. Цивільно-правова та інші види відповідальності суб'єктів туристичної діяльності

Стаття 33. Відшкодування збитків, завданих порушенням законодавства у галузі туристичної діяльності

Стаття 34. Порядок розгляду спорів з питань надання туристичних послуг

Розділ VII. Міжнародне співробітництво в галузі туризму

Стаття 35. Міжнародні договори України в галузі туризму.

Участь України в міжнародних туристичних організаціях

Стаття 36. Представництва України в галузі туризму за межами України

Стаття 37. Особливості здійснення діяльності в Україні іноземними суб'єктами туристичної діяльності

Розділ VIII. Прикінцеві та перехідні положення

Ст. 1 містить формулювання найважливіших термінів:

туризм — тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування;

турист — особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з незабороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін;

туристичний продукт — попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше двох таких послуг, що реалізуються або пропонуються для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо);

супутні туристичні послуги та товари — послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких несуттєво скоротяться без їх реалізації туристам;

характерні туристичні послуги та товари — послуги та товари, призначені для задоволення потреб споживачів, надання та виробництво яких суттєво скоротяться без їх реалізації туристам;

просування туристичного продукту — комплекс заходів, спрямованих на створення та підготовку до реалізації туристичного продукту чи туристичних послуг (організація рекламно-ознайомлювальних подорожей, участь у спеціалізованих виставках, ярмарках, видання каталогів, буклетів тощо);

місце продажу (реалізації) туристичних послуг — країна, в якій зареєстровано відповідний суб'єкт господарювання, що реалізує туристичний продукт;

місце надання туристичних послуг — країна, на території якої безпосередньо надаються туристичні послуги.

Зазначимо, що у тексті Закону України “Про туризм” можна знайти чимало інших формулювань, окрім наведених у ст. 1.

Туристичними ресурсами України вважаються пропонувані або такі, що можуть пропонуватися, туристичні пропозиції на основі та з використанням об’єктів державної, комунальної чи приватної власності.

Організаційними формами туризму є міжнародний і внутрішній туризм. Міжнародний туризм поділяється на в’їзний та виїзний. *В’їзний туризм* — це подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території. *Виїзний туризм* — це подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та інших осіб, які постійно проживають на території нашої держави.

Ст. 4 зазначає такі види туризму: дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для інвалідів, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, спортивний, релігійний, екологічний (зелений), сільський, підводний, гірський, пригодницький, мисливський, автомобільний, самодіяльний тощо.

Суб’єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність, є: туристичні оператори, туристичні агенти, інші суб’єкти підприємницької діяльності, що надають туристичні послуги, гідиперекладачі, екскурсіводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу, а також фізичні особи, які не є суб’єктами підприємницької діяльності, але надають туристичні послуги.

В Україні опрацьовуються і затверджуються цільові, регіональні та інші програми розвитку туризму.

Поняття “безпека в галузі туризму” охоплює сукупність факторів, що характеризують соціальний, економічний, правовий та інший стан забезпечення прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб та держави в галузі туризму.

У ст. 14 зазначається, що Україна гарантує захист законних прав та інтересів громадян України, які здійснюють туристичні подорожі за кордон. Якщо виникають надзвичайні ситуації, то наша держава має вживати заходів щодо захисту інтересів українських туристів за межами України, у тому числі заходів для їхньої евакуації з країни тимчасового перебування.

Туроператорська та турагентська діяльність належить в Україні до гатунку ліцензованих. Ліцензований туроператор може здій-

снювати також і турагентську діяльність без отримання ліцензії на турагентську діяльність. Туроператором і турагентом не може називатися той, хто не отримав відповідної ліцензії.

Закон України “Про туризм” детально встановлює вимоги до договорів на туристичне обслуговування, екскурсійне обслуговування, готельне обслуговування. Ваучер є формою письмового договору на туристичне або на екскурсійне обслуговування.

За неналежне виконання своїх зобов'язань туроператор, турагент, інші суб'єкти туристичної діяльності несуть майнову та іншу відповідальність, визначену у відповідному договорі та відповідно до чинного законодавства України.

Закон передбачає відшкодування туристу також моральних (немайнових) збитків, заподіяних суб'єктом туристичної діяльності.

Правову основу міжнародного співтовариства в галузі туризму становлять міжнародні договори України.

Україна сприяє розширенню та зміцненню міжнародного співробітництва у галузі туризму на принципах, розроблених Всесвітньою туристичною організацією. В Україні є центральний орган виконавчої влади в галузі туризму, який в установленому порядку бере участь в укладанні міжнародних договорів з питань туризму.

Наша держава бере участь у діяльності міжнародних туристичних організацій відповідно до своїх міжнародно-правових зобов'язань та статутних документів відповідних організацій. Окремі повноваження з представництва інтересів нашої держави в галузі туризму за межами України покладаються на її торгові представництва. За межами України можуть відкриватися і спеціальні туристичні представництва.

У ст. 37 зазначається, що юридичні особи, створені за законодавством інших держав, іноземні та особи без громадянства здійснюють туристичну діяльність на території України відповідно до її міжнародних договорів та в порядку, визначеному законом.

Законом встановлено, що іноземні юридичні та фізичні особи можуть здійснювати туроператорську та турагентську діяльність шляхом утворення підприємств за законодавством України та отримання в установленому порядку ліцензії на здійснення відповідної діяльності.

Туристичний супровід, що здійснюється на території України, може надаватися фахівцями туристичного супроводу, громадянами

України та особами, які постійно проживають на території України, якщо інше не передбачено міжнародним договором України, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України.

Посередницька діяльність на території України з укладення договорів на туристичне обслуговування з іноземними суб'єктами туристичної діяльності забороняється. Така діяльність може здійснюватися лише через туроператорів, створених за законодавством України.

Державна туристична адміністрація України і Державний комітет статистики України спільним наказом від 12 листопада 2003 р. № 142/394 затвердили “Методику розрахунку обсягів туристичної діяльності”. Вона зареєстрована в Міністерстві юстиції України 8 грудня 2003 р. за № 1128/8449. Зазначена “Методика” є досить великим за обсягом документом. Про це свідчить те, що в № 50 “Офіційного вісника України” за 2003 р. вона обіймає сторінки 190–257.

Перший розділ “Методики” присвячено загальним положенням. У другому розділі йдеться про визначення термінів. Їх там значно більше, ніж у Законі України “Про туризм”. Тлумачення термінів наводяться за рубриками: “Види туризму”, “Класифікація відвідувачів”, “Мета відвідування”, “Туристське споживання та туристські витрати”, “Економічні вигоди туризму”, “Туристична індустрія”, “Структура туристського споживання”.

Наведено великий за обсягом перелік “Характерні туристські товари та послуги” відповідно до Державного класифікатора продукції і послуг України ДК 016-97.

Джерелами інформації для застосування “Методики” є:

- державні статистичні спостереження;
- окремі додаткові (спеціальні) статистичні дослідження;
- експертні оцінки.

Статистичні дослідження як джерела інформації для цієї “Методики” проводяться шляхом:

- систематичного статистичного спостереження (збір та узагальнення державної статистичної звітності);
- проведення спеціально організованих статистичних обстежень.

Метою статистичних досліджень є отримання достовірних даних щодо кількісних та якісних показників туристичної діяльності, а також наукове обґрунтування кількісних значень нормативних показників туристських витрат, що застосовуються в “Методиці”.

Об'єктами статистичних досліджень є туристичні потоки — сукупність відвідувачів певної категорії, а також окремі відвідувачі.

Періодичність статистичних досліджень визначається експертами залежно від необхідності приведення нормативів “Методики” відповідно до об'єктивного рівня, зумовленого тими чи іншими економічними процесами в країні та галузі.

Експертна оцінка фахівців застосовується у визначенні рівнів нормативних показників “Методики” у випадках, коли кількісна і якісна їх характеристика не є предметом обліку державної статистичної звітності.

Основними показниками статистики туризму в Україні є:

- кількість іноземних (в'їзних) відвідувачів;
- кількість іноземних (в'їзних) туристів;
- кількість внутрішніх туристів;
- кількість екскурсантів;
- кількість зарубіжних (виїзних) відвідувачів;
- кількість зарубіжних (виїзних) туристів;
- кількість суб'єктів галузі туризму;
- чисельність працівників галузі туризму;
- обсяг туристичного споживання;
- обсяг послуг, наданих підприємствами сфери туризму.

Міжнародна система показників статистики туризму охоплює такі базові показники:

В'їзний туризм

1. Прибуття:

- туристи (відвідувачі, які ночують);
- одноденні відвідувачі;
- пасажери круїзів.

2. Прибуття за регіонами:

- Африка;
- Америка;
- Європа;
- Східна Азія та Тихоокеанський регіон;
- Південна Азія;
- Близький Схід.

3. Прибуття за видами транспорту:

- повітряний транспорт;

- залізничний транспорт;
- автомобільний транспорт;
- морський транспорт.

4. Прибуття з метою відвідання:

- дозвілля, відпочинок;
- службова, ділова, професійна поїздка;
- інша мета.

5. Тривалість перебування:

- ночівлі в готелях та аналогічних закладах;
- ночівлі в інших колективних засобах розміщення;
- середня тривалість перебування іноземного туриста.

6. Туристські витрати в даній країні.

7. Внутрішній туризм:

- ночівлі в готелях та аналогічних закладах;
- ночівлі в інших колективних засобах розміщення.

8. Виїзний туризм:

- виїзди;
- туристські витрати в інших країнах.

9. Готелі та аналогічні заклади:

- кількість номерів;
- кількість ліжко-місць;
- коефіцієнт завантаження;
- середня тривалість перебування.

10. Макроекономічні показники:

- валовий національний продукт;
- експорт (FOB);
- імпорт (CIF).

Розрахунки показників статистики туризму складаються з таких головних етапів:

- визначення кількості відвідувачів певної категорії;
- визначення середньої тривалості перебування туристів певної категорії;
- розрахунок надходжень від туризму за допомогою застосування нормативних показників відповідного рівня витрат (туристського споживання);
- розрахунок інших показників.

Слід мати на увазі і такі нормативні акти:

“Положення про Раду з питань туризму”. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12.08.2004 р. № 1045. (Офіційний вісник України, 2004, № 32).

“Положення про туристські маршрутно-кваліфікаційні комісії навчальних закладів системи Міністерства освіти і науки України”. Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 16.05.2005 р. №295. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 01.06.2005 р. за № 601/10881. Реєстраційний код 32595/2005. (Офіційний вісник України, 2005, № 22).

“Положення про Державну службу туризму і курортів”. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 13.02.2006 р. №132. Реєстраційний код 35214/2006 // (Офіційний вісник України, 2006, № 7).

В одеському концерт-холі “Сади перемоги” 19 липня 2007 р. відбувся фінал Міжнародного конкурсу краси “Miss Tourism International Ukraine, Black Sea”. Основна мета — популяризація туризму в Україні.

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ

9.1. Основні поняття

Функціонування міжнародного ринку робочої сили нерозривно пов'язане з міграцією населення, тому вивчення цього ринку розпочнемо саме з неї.

Міграція (від лат. *migratio* — переселення) означає переміщення у часі і просторі населення, тварин, капіталу тощо.

Міграція населення — це переміщення людей усередині країни або з однієї країни до іншої, пов'язане зі зміною їх місця проживання. Міграція робочої сили — складова міграції населення.

Міжнародне переміщення населення складається з еміграційних та імміграційних потоків. Еміграція — виїзд громадян зі своєї країни в іншу на постійне або тривале проживання, імміграція — в'їзд чужоземців у країну перебування на тривале або постійне проживання. Обсягом чистої міграції є різниця між еміграцією та імміграцією. Сума цих потоків становить обсяг валової міграції.

Реєміграція означає повернення емігрантів до своєї країни.

Існують такі форми міжнародної, або зовнішньої, міграції:

- трудова;
- сімейна;
- рекреаційна;
- туристична та ін.

Міжнародний ринок праці існує саме у формі трудової міграції, за відсутності якої не було б і міжнародного ринку робочої сили. У ролі товару на цьому ринку виступає робоча сила, яка переміщується через міждержавні кордони. До такого переселення спонукають різні чинники, але загалом цей процес можна описати українським прислів'ям: “Риба шукає де глибше, а людина — де краще”.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 783) наведено таке тлумачення праці: “Фактор виробництва, який допомагає виготовляти товари і послуги завдяки застосуванню фізичних та інтелектуальних зусиль людини. Іншими основними факторами є капітал і земля. У ширшому значенні праця є роботою як оплачуваною, так і неоплачуваною. Праця має багато різних типів застосування як фізичних (*manual*), так і нефізичних (*non-manual*), з різними рівнями майстерності (*skill*), продуктивності (*productivity*) і витрат (*cost*) у різних секторах промисловості. Поділ праці є основою створення сучасної економіки, особливо процесу індустріалізації”.

Складові робочої сили такі:

Працездатне населення — це особи працездатного віку, які можуть працювати відповідно до своїх фізичних та інтелектуальних здібностей.

Непрацездатне населення — особи, які повністю або частково втратили працездатність.

Економічно активне населення — особи, які беруть участь у виробництві товарів і послуг.

Економічно неактивне населення — особи, які незалежно від віку не зараховуються до категорії економічно активного населення, зокрема такі групи:

- домогосподарки;
- учні та студенти стаціонарних форм навчання;
- пенсіонери за віком та інвалідністю;
- рантьє (особи, які живуть на відсотки від наданого в кредит капіталу або за рахунок доходів від цінних паперів);
- особи, які одержують матеріальну допомогу від громадських організацій або приватних осіб;
- особи, які виконують безоплатні суспільні роботи;
- особи, які добровільно і безоплатно надають послуги;
- особи працездатного віку, які потенційно можуть працювати, але не шукають роботу з огляду на об’єктивні або суб’єктивні чинники.

Зайняті — особи, які мають роботу і працюють протягом встановленої кількості часу.

Частково зайняті — особи, які не повністю зайняті внаслідок вимушеного скорочення робочого часу.

Безробітні — особи, які на певну дату не мають роботи, але готові до неї негайно приступити.

Міграцію класифікують за різними ознаками.

За територіальною поширеністю робочої сили вирізняють такі види міграції:

- внутрішню — переміщення населення у межах однієї країни;
- зовнішню — переміщення населення за межі своїх країн;
- інтеграційну — переміщення населення у межах країн, що належать до міжнародних інтеграційних угруповань.

За часом здійснення міжнародної міграції робочої сили виокремлюють такі її види:

- остаточну — виїзд населення до інших країн на постійне проживання;
- тимчасову — виїзд населення до інших країн на певний період часу з подальшим поверненням до країни еміграції;
- сезонну — виїзд працівників до інших країн на визначений термін протягом певного періоду року, наприклад, для виконання сільськогосподарських робіт;
- маятникову — постійне проживання працівників у певній країні та постійне або тимчасове працевлаштування в іншій. Цей вид міграції поширений у прикордонних районах ряду країн світу.

Міжнародна міграція робочої сили за організаційними засадами поділяється на такі види:

- добровільну — переміщення населення за власним бажанням;
- організовану — переміщення населення внаслідок запровадження в окремій країні та світовій спільноті певних механізмів (наприклад, організований набір працівників у межах країни або програми міжнародної міграції робочої сили);
- самодіяльну — нелегальне переміщення робочої сили за межі своєї країни;
- примусову — виселення громадян зі своєї країни згідно з рішеннями судових, адміністративних та інших органів.

У міжнародній міграції робочої сили беруть участь такі категорії працездатного населення:

- робітники;
- фахівці (експерти);
- представники творчих професій.

За якісним складом вирізняють:

- міграцію робочої сили низької кваліфікації;

- міграцію робочої сили високої кваліфікації;
- міграцію вчених та інших представників інтелектуальної еліти.

Згідно з класифікацією ООН постійними працівниками-мігрантами вважаються особи, які прибувають до країни в'їзду з метою пошуку оплачуваної роботи протягом терміну, що не перевищує одного року.

Транзитною професійною міграцією є міграція робочої сили, передусім управлінців і висококваліфікованих робітників, яка супроводжує прямі інвестиції в економіку зарубіжних країн, тобто відбувається за принципом: “Куди гроші — туди й працівники”.

Наведемо статистичні дані про обсяг імміграції загалом, а також в окремих регіонах (табл. 4).

Таблиця 4

Кількість іммігрантів у світі та його регіонах

Регіон	Кількість іммігрантів, млн чол.		Частка іммігрантів від населення відповідного регіону, %	
	1985 р.	2000 р.	1985 р.	2000 р.
Розвинені країни	47,4	47,1	4,5	4,5
у тому числі:				
Європа	23,0	23,1	4,7	4,0
Північна Америка	20,4	24,0	7,8	7,6
Країни, що розвиваються	58,1	65,2	1,5	1,4
у тому числі:				
Південно-Східна Азія	7,5	7,7	1,2	1,0
Північна і Західна Африка	13,4	17,7	5,7	5,6
Південна Азія	19,2	22,1	1,8	1,7
Південна Америка	5,6	6,7	1,5	1,4
Африка на південь від Сахари	11,3	11,0	2,7	2,5
Разом	105,5	112,3	2,2	1,9

9.2. Еволюція і масштаби міжнародної трудової міграції

Перше масове міжконтинентальне переміщення робочої сили пов'язують з розвитком работоргівлі чорношкірими. Є дані про те, що з Африки в Америку було доставлено 9–10 млн рабів, проте на кожного проданого раба припадало три або чотири загиблих під час кривавих воєн в Африці та при перевезенні рабів в Америку. Через експорт рабів Африка протягом 1650–1850 рр. недорахувалася 50–60 млн чол. (окремі дослідники називають 100 або 150 млн чол.).

Історії людства відомі випадки не лише насильницького вивезення людей, а й їх насильного утримання від еміграції. Так, наприкінці XVIII ст. в Англії були прийняті закони, що забороняли промисловим робітникам емігрувати за кордон.

У міжнародних міграційних процесах вільної робочої сили вирізняють три великі хвилі. Перша хвиля (хвиля “старої міграції”) охоплювала перші дві третини XIX ст. Друга хвиля відбулася наприкінці XIX — на початку XX ст. Після Другої світової війни розгорнулася третя хвиля, яку називають хвилею “нової міграції”. Якщо у період “старої міграції” відбувалося переміщення переважно промислових робітників, то на межі XIX і XX ст. у міграції переважало розорене селянство. Протягом періоду “нової міграції” з відсталих країн до розвинених переміщалися переважно некваліфіковані робітники, а також науковці і фахівці. Міграція науковців і фахівців отримала назву “відплив мізків” (*brain drain*).

Трудову міграцію у 40-х роках XIX ст. стимулював небачений до того картопляний голод в Ірландії, а у 80-х роках — падіння цін на європейську пшеницю, що погіршило рівень життя сільського населення, зокрема, Східної Європи. Аграрне перенаселення (безземелля) і безробіття зумовили трудову міграцію з Європи до Америки.

Статистика свідчить, що протягом 1840–1930 рр. емігрувало щонайменше 50 млн європейців, переважно до Північної Америки. У XX ст. до початку Першої світової війни Європу залишило 19 млн чол., протягом періоду між двома світовими війнами з Європи емігрувало 9 млн чол.

Європейці емігрували передусім до США, економіка яких бурхливо розвивалася. Значними були потоки до Канади, Австралії, Нової Зеландії, Аргентини. Європейські емігранти залишали переважно Ірландію, Англію, Францію, Німеччину. З Росії емігрували

молокани і старообрядці. Емігранти із західних регіонів України переміщувалися переважно до США та Канади, а східних — на Далекий Схід, Кубань, до Центральної Азії.

Протягом останніх десятиліть ХХ ст. внаслідок міжконтинентальних і внутрішньоконтинентальних міграцій сформувалися нові світові ринки робочої сили. Коротко ознайомимося з регіональними особливостями міграції міжнародної робочої сили.

Глобальним центром міграції стала Західна Європа. У середині 90-х років до цього регіону щороку прибувало 180 тис. іммігрантів. Нині лише у країнах Європейського Союзу налічується понад 13 млн мігрантів і членів їх сімей. Переважна частина мігрантів зосереджена у таких західноєвропейських країнах, як ФРН, Франція, Великобританія, Бельгія, Нідерланди, Швеція і Швейцарія. Близько 5 млн іноземців розміщуються у ФРН, понад 4 млн — у Франції (переважно вихідці з Північної Африки), Бельгії віддають перевагу іспанці та італійці (близько 1 млн чол.), у Швеції проживає 1 млн фінів.

У 1960 р. у ФРН налічувалося 276 тис. іммігрантів. Їх чисельність перевищила 1,1 млн чол. у 1965 р., а у 1987 р. становила вже понад 4,1 млн чол. Протягом 1954–1965 рр. чисельність іноземної робочої сили у Франції зросла з 790,5 тис. чол. до 3 млн чол. і на початку 90-х років становила 7,7 % усього населення країни.

Близький Схід вважають другим центром міжнародної міграції. У нафтодобувні країни регіону приїжджає на промисли значна кількість робітників з Індії, Бангладеш, Пакистану, Йорданії, Ємену, Греції, Туреччини, Італії. У 1975 р. німецьке населення Бахрейну, Кувейту, Оману, Катару, Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратів становило 2 млн чол., у 1980 р. — 4 млн. На початку 90-х років у регіоні працювало понад 4,5 млн іноземців. Наприкінці 90-х років у названих країнах і Лівії налічувалося 5 млн іммігрантів, що становило понад 50 % загальної кількості робочої сили. Мігрантами є передусім вихідці з Єгипту, Ірану, Сирії, Йорданії, Палестини. Для порівняння слід зазначити, що чисельність місцевих працівників становила лише 2 млн чол. В Об'єднаних Арабських Еміратах частина іноземців у робочій силі досягає 97 %, Кувейті — 86,5 %, Саудівській Аравії — 40,6 %. З наведеного вище можна зрозуміти, що без іноземних працівників функціонування економіки нафтодобувних країн Перської затоки просто неможливе.

Говорячи про міграційні процеси на Близькому Сході, варто згадати і про міграцію євреїв до Ізраїлю. У результаті підтримки Вели-

кобританією сіоністського руху за створення єврейської держави у Палестині частка її єврейського населення зростає з 10 % у 1918 р. до 30 % у 1936 р. Після 1948 р. до Ізраїлю прибули євреї з понад сотні держав світу, переважно з комуністичних та арабських країн. Населення Ізраїлю зросло з 700 тис. чол. у 1948 р. до 5,3 млн чол. у 1994 р. Протягом 1989–1994 рр. з країн СНД до Ізраїлю прибуло 500 тис. переселенців. Арабські країни вороже ставилися і ставляться до єврейської еміграції. Наприклад, президент Іраку Саддам Хусейн визнавав право на проживання у Палестині лише за тими євреями (і, очевидно, їх нащадками), які мешкали там до 1935 р.

Третім центром сучасної міграції робочої сили є США. Іммігранти завжди відігравали провідну або щонайменше помітну роль у формуванні трудових ресурсів цієї країни. На нинішньому етапі іноземці становлять близько 5 % робочої сили країни. В імміграції до США після Другої світової війни вирізняють кілька етапів. Спочатку був вплив іммігрантів з повоєнної Європи — до США прибули 6,6 млн чол. Другий етап розпочався у 1965 р. Саме тоді було прийнято закон, що створив сприятливі умови для в'їзду до США вихідців з Азії та Латинської Америки. У 1993 р. розпочався третій етап, провідну роль в якому відігравали емігранти з Європи, передусім з Ірландії, Італії, Польщі, а також з Аргентини. У середині 90-х років до США та Канади щороку прибували 900 тис. іммігрантів (у тому числі до США — 740 тис.). Тоді ж із США щороку емігрували 160 тис. чол. Фахівці вважають наведені дані приблизними, оскільки армію легальних мігрантів доповнює велика кількість нелегальних. Лише з європейських країн протягом 1946–1982 рр. до США емігрувало 3,3 млн чол., а до Канади — понад 2 млн чол.

Австралія перетворилася на четвертий міжнародний регіон міграції, на зламі тисячоліть там працювали 200 тис. іноземних робітників. З 1982 р. австралійська міграційна політика спрямована на стимулювання економічного розвитку країни. Це означає, що перевага надається іммігрантам, які вкладають інвестиції в економіку Австралії.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон стає п'ятим центром трудової міграції. Іноземці прямують до Брунею, Японії, Малайзії, Сінгапуру, Південної Кореї, Тайваню, Пакистану. За колоніальних часів Гонконг також приваблював іноземних працівників. Завозити іноземну робочу силу почала і Японія. Спочатку це були корейці, згодом з'яви-

лися й іранці. Іммігрантів використовують на некваліфікованих роботах. Одночасно Японія експортує свою робочу силу високої кваліфікації. Такий експорт здійснюється паралельно з прямими інвестиціями Японії в економіку країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

У Латинській Америці формується шостий регіон міжнародного ринку робочої сили. Аргентина і Венесуела протягом останніх десятиліть ХХ ст. були основними країнами імміграції. Загальна кількість мігрантів у Латинській Америці становить 3 млн чол., проте існують дані, що загальна кількість іммігрантів у країнах Латинської Америки наприкінці ХХ ст. перевищувала 4 млн чол. Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Чилі та Парагвай прийняли спеціальні програми, спрямовані на стимулювання припливу вихідців зі Східної Європи, зокрема з країн колишнього СРСР. Втім, гостра економічна і політична криза в Аргентині на зламі тисячоліть підірвала імміграційну привабливість цієї країни.

Внутрішньоконтинентальні міграційні процеси відбуваються і в Африці. Обсяг такої міграції становить 2 млн чол. Зустрічається інформація і про те, що загальна кількість мігрантів у всіх країнах Африки наприкінці ХХ ст. досягла 6 млн чол. Багатші країни використовують працю некваліфікованих робітників із сусідніх країн, наприклад, для потреб гірничодобувної промисловості. Південно-Африканська Республіка виявляє зацікавленість у прибутті на постійне проживання фахівців з колишнього СРСР.

На африканські країни, розташовані на південь від Сахари, — Кот-д'Івуар, Південно-Африканську Республіку та Нігерію припадає понад половина всіх іммігрантів.

Якщо абстрагуватися від регіонального аспекту міжнародного ринку праці і розглядати міжнародну трудову міграцію з точки зору її напрямів між групами країн, то можна вирізнити п'ять основних потоків міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до економічно розвинених країн світу;
- міграція у межах промислово розвинених країн;
- міграція робочої сили у межах країн, що розвиваються;
- міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн до економічно розвинених країн світу;
- міграція науковців і висококваліфікованих фахівців з промислово розвинених країн до країн, що розвиваються.

На початку 90-х років тільки у світовому капіталістичному господарстві налічувалося щонайменше 25 млн працівників-мігрантів. Якщо ж врахувати їх сім'ї, мігрантів-сезонників та інші категорії, то загальна чисельність іммігрантів була втричі-вчетверо більшою. Понад половина з них виїхала з країн, що розвиваються, а дві третини прибули до промислово розвинених країн.

Найбільшу заробітну плату приватним особам-нерезидентам пропонують у Швейцарії, ФРН, Японії, Бельгії, США, а з країн, що розвиваються, найактивніше використовують робочу силу Південно-Африканська Республіка, Малайзія, Саудівська Аравія, Венесуела, Південна Корея.

9.3. Чинники і наслідки міжнародного руху робочої сили

Основними чинниками, що зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили, вважаються такі:

- незадовільні економічні умови життя працездатного населення у країнах еміграції;
- стабільний і водночас порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах;
- соціальні можливості повної реалізації працівниками своїх здібностей у країнах імміграції;
- природні катаклізми у країнах еміграції та відносно високий рівень охорони довкілля у країнах імміграції;
- політичні утиски;
- воєнне лихоліття;
- релігійна ворожнеча;
- етнічні суперечності;
- культурні мотиви.

Основним у міжнародній міграції є економічний чинник — робоча сила переміщується з країн з низьким (або порівняно низьким) рівнем життя до країн з вищим рівнем. Слід зазначити і таке явище: транснаціональні корпорації сприяють поєднанню робочої сили і капіталу: інколи капітал рухається до іноземної робочої сили, інколи — навпаки. Розвиток транспорту також сприяє посиленню міжнародної міграції робочої сили впродовж останніх десятиліть.

Абсолютна більшість населення, що мігрує, є робітниками, службовці посідають друге місце. Порівняно новою формою міжнародної міграції робочої сили є переміщення науково-технічних кадрів (наприклад, програмістів).

Масштаби міграції постійно зростають, у ній беруть участь представники практично всіх континентів. Посилюється і нелегальна міграція, яка перетворилася на складову злочинного бізнесу планетарного масштабу. Нелегальна міграція дає можливість підприємцям використовувати найдешевшу і найбезправнішу робочу силу. У багатьох промислово розвинених країнах склався подвійний ринок праці: на одному відбувається продаж національної робочої сили, на іншому — іноземної. Населення певної країни виконує переважно кваліфіковану роботу, тоді як більшість іммігрантів зайнята на трудомістких, нерідко шкідливих для здоров'я роботах. Мігранти довше працюють, але одержують нижчу заробітну плату. Наявність іммігрантів зміцнює позиції підприємців у їх переговорах з профспілками, що дає змогу стримувати зростання заробітної плати.

Щодо міжнародної міграції робочої сили існують протилежні погляди й оцінки. Вони стосуються як витрат, так і вигод країн — експортерів та імпортерів робочої сили. Економісти-неокласики вважають, що трудова міграція сприяє зростанню багатства країни, яка приймає іммігрантів, а економічний розвиток держави, з якої відбувається еміграція, принаймні не погіршується.

Неокейнсіанці, навпаки, визнають можливість погіршення економічного становища країни-експортера робочої сили. Зустрічається інформація про те, що чиста вигода для країни, що приймає іммігрантів, від залучення одного “середнього” вченого у галузі суспільних наук становить 235 тис. дол., інженера — 253 тис., лікаря — 656 тис.

Відомо, що від'їзд робочої сили за кордон сприяє нормалізації ринків праці країн-експортерів. Наприклад, міграція працівників за кордон у другій половині 80-х років ХХ ст. дала змогу Пакистану скоротити безробіття на третину. Перебування працівників за кордоном сприяє підвищенню рівня їх кваліфікації, що також можна розглядати як вигоду для країн-експортерів, отримувану безплатно. Для країн-експортерів робочої сили велике значення мають і надходження іноземної валюти, яку переказують з-за кордону працівники-мігранти. Так, перекази від емігрантів у ряді країн становлять значну частину їх валютних надходжень. Також іммігранти поліпшують

демографічну ситуацію у країнах, в яких досить велика частка старого населення.

Через нижчу ціну іноземної робочої сили зменшуються затрати виробництва у країнах, що її імпортують. Мігранти створюють додатковий попит на товари та послуги і стимулюють зростання виробництва у країнах свого перебування. Ці ж країни мають можливість зекономити на затратах на освіту та професійну підготовку.

Іноземних працівників часто розглядають як буфер на випадок криз і безробіття, адже саме їх насамперед звільняють з роботи. Часто мігрантів не забезпечують пенсіями, на них не поширюється дія соціальних програм.

Мігранти спричиняють соціальну напруженість у країнах свого перебування, оскільки зменшують зайнятість для національних працівників, призводять до зростання злочинності. У ряді країн Європи, зокрема Австрії, Франції, ФРН, сформувалися впливові антиімміграційні політичні сили. Свідченням цього є успіх лідера французьких правих Ле Пена у першому турі президентських виборів, що відбулися у травні 2002 р. У другому турі він одержав 18 % голосів виборців, що є досить вагомим показником, враховуючи те, що про-ти Ле Пена виступили всі основні політичні партії країни.

На початку 2000 р. значну кількість місць у парламенті Австрії одержала вороже налаштована проти іммігрантів Партія свободи, очолювана Й. Хайдером. Партія ввійшла до складу уряду. Європейський Союз запровадив щодо Австрії санкції, Ізраїль відкликав свого посла. Подібного прецеденту в історії ЄС до того часу не було. У вересні 2000 р. санкції було скасовано з огляду на поступки Австрії.

Державне регулювання міжнародної міграції населення передбачає такі види контролю:

- паспортно-візовий;
- цензово-майновий;
- освітньо-культурний;
- політичний;
- санітарно-епідеміологічний.

Контролюючі органи держави вивчають вік іммігрантів, їх родинні зв'язки з громадянами країни виїзду, встановлюють квоти для іммігрантів. Нерідко запроваджуються обмеження права власності мігрантів, обмеження та заборони у набутті ними громадянства країни в'їзду.

Працівники шукали роботу на чужині здавна. В історії можна знайти приклади як позитивного, так і негативного ставлення держав світу до залучення робочої сили іноземців. Проте переважало прохолодне ставлення до іноземних працівників. Зокрема, протягом ХІХ ст. деякі країни заборонили в'їзд іноземних робітників, з кінця ХІХ ст. окремі країни почали укладати двосторонні угоди з регулювання в'їзду та виїзду працівників. Згодом такі конвенції почали укладати і на багатосторонній основі. Наприклад, питання соціального забезпечення іммігрантів в Італії та Франції були врегульовані угодою, укладеною цими країнами ще в 1904 р. Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія та Ісландія в 1955 р. уклали угоду про рівноправність громадян цих держав з усіх питань наймання на роботу і соціального забезпечення. Одне з основних положень Римського договору про утворення “Спільного ринку” стосувалося вільного переміщення осіб у межах цього економічного угруповання.

14 червня 1985 р. Бельгія, Франція, Люксембург, ФРН і Нідерланди у французькому місті Шанген уклали угоду, згідно з якою зобов'язалися поступово скасовувати контроль на кордонах між цими державами і запроваджувати свободу пересування для всіх осіб, які є громадянами країн-учасниць угоди, інших країн — членів Європейського Співтовариства і третіх країн. Через п'ять років — 19 червня 1990 р. згадані держави уклали Шангенську конвенцію про заходи та гарантії щодо запровадження свободи пересування. Відтоді до конвенції приєдналися країни-члени ЄС — Італія, Іспанія, Португалія, Греція, Австрія, Швеція, Фінляндія, Данія, а також Ісландія та Норвегія, які не є членами ЄС.

Нині практично всі країни регулюють процес трудової міграції. Політика держав продиктована намаганням отримати для своєї економіки найпотрібніших працівників з великого потоку потенційних мігрантів. В економічно розвинених країнах світу існують спеціальні державні органи, до компетенції яких належать питання, пов'язані з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони та її використанням.

У міждержавному та внутрішньодержавному русі робочої сили беруть участь міністерства праці, внутрішніх і закордонних справ, а також спеціальні державні та міждержавні органи. Нині іноземну робочу силу вербують переважно за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються дво- і багатосторонніми угодами, а також нормами внутрішнього законодавства.

Питаннями трудової міграції у США займаються федеральні органи. Бюро з консульських питань державного департаменту США встановлює порядок надання в'їзних віз, здійснює контроль за їх видачею та виконує відповідний облік. Служба імміграції і натуралізації міністерства юстиції США здійснює контроль за дотриманням правового режиму в'їзду і перебування іноземців на території США. До її завдань належать також затримання і депортація тих іноземців, які порушують чинне законодавство США. Міністерство праці США приймає остаточне рішення щодо того, чи є іммігрант тягарем для американської економіки. Подібні органи регулювання трудової міграції існують і в деяких інших країнах.

Нині міжнародно-правове регулювання міжнародного ринку праці здійснюється за допомогою широкого арсеналу прийомів і засобів. Це передусім дво- і багатосторонні міждержавні договори. Двосторонні угоди існують у формі міжурядових або міжвідомчих договорів.

Велику роль у регулюванні міжнародної трудової міграції відіграє Міжнародна організація праці (МОП), утворена у 1919 р. при Лізі Націй як Міжнародна комісія для вироблення конвенцій і рекомендацій з питань трудового законодавства і поліпшення умов праці. У 1946 р. МОП стала першою спеціалізованою установою ООН. За часів існування у рамках МОП укладено велику кількість конвенцій. Організація отримала Нобелівську премію миру у 1967 р. США вийшли з МОП у 1977 р., звинувативши організацію у політизації, але повернулися до неї у 1980 р.

Нормативно-правова база імміграції у більшості країн є широким і складним зібранням законів і підзаконних актів, що відображають ставлення тієї або іншої держави до міжнародної трудової міграції.

Перешкодою для в'їзду небажаних мігрантів є розгалужена система обмежень. Передусім вони стосуються кваліфікації робочої сили. Для більшості професій вимагаються кваліфікаційні гарантії (тобто дипломи про здобуту освіту), стаж роботи за спеціальністю. Зрозуміло, що країни віддають перевагу працівникам у найпрацевдатнішому віці. Неабияке значення має стан здоров'я потенційних іммігрантів. Наприклад, закон США про імміграцію, прийнятий у 1990 р., забороняє в'їзд до країни наркоманів і психічно хворих осіб. Фірми-

роботодавці ряду країн проводять попереднє медичне і психологічне тестування іноземців, які бажають отримати у них роботу. Окремі країни обмежують в'їзд членів комуністичних та інших тоталітарних партій, а також злочинців.

Багато країн встановлюють пряме квотування іноземної трудової міграції. Наприклад, Греція взагалі не дозволяє працевлаштовувати іноземців на тих фірмах, де кількість працівників-греків не перевищує п'яти осіб.

Охоче приймають у країнах світу іммігрантів-інвесторів. США щороку видають до 100 тис. імміграційних віз тим іноземцям, які інвестували в американську економіку понад 500 тис. дол. У багатьох країнах за одержання державного дозволу на роботу передбачається сплата мита. Наприклад, в Ірландії розмір такого мита наприкінці ХХ ст. становив 100 ірландських фунтів.

Для іноземних працівників запроваджуються обмеження на термін перебування і роботи у країні імміграції. Поширені прямі заборони на перелік професій для працевлаштування іммігрантів.

Країни-роботодавці віддають перевагу таким групам працівників:

- тим, хто виконує низькооплачувану, непрестижну і шкідливу роботу;
- представникам рідкісних професій;
- спеціалістам найвищого класу і представникам "вільних професій";
- керівникам фірм та їх підрозділів;
- бухгалтерам, представникам установ торгівлі, банків і високотехнологічних галузей.

Економічно розвинені країни застосовують заходи, спрямовані на зменшення імміграції, при цьому програми репатріації поширюються як на професії, так і на етнічні групи. Діють санкції (адміністративні, кримінальні) за порушення встановленого порядку міжнародної трудової міграції, передбачені, зокрема, штрафи та ув'язнення. Санкції застосовуються і до підприємців, які незаконно використовують робочу силу іммігрантів. Накладаються великі штрафи, підприємці зазнають витрат, пов'язаних з депортацією нелегальних мігрантів.

Загалом слід зазначити, що міжнародна міграція трудових ресурсів є складовою міжнародних економічних відносин. Ринок робочої сили перетворився на ринок глобального масштабу.

Іноземна робоча сила використовується і в Україні. Іноземці, які постійно проживають в Україні, мають право на працевлаштування нарівні з громадянами України. Іноземці, які перебувають в Україні

тимчасово, працевлаштовуються на підставі дозволу, який надається відповідно до “Порядку оформлення іноземцям та особам без громадянства дозволу на працевлаштування в Україні”, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 1 листопада 1999 р. № 2028.

Біженці в Україні не відіграють помітної ролі на ринку робочої сили. За станом на квітень 2002 р. в Україні було 2983 офіційно зареєстрованих біженця з 49 країн світу. Протягом попередніх 5 років відповідні органи одержали 11 тис. звернень з проханням надати статус біженця, який дає змогу працевлаштуватися нарівні з громадянами України. Більшість біженців в Україні — це вихідці з Афганістану (як правило, колишні студенти радянських вузів і військові).

Влітку 2001 р. у Одесі було відкрито перший регіональний пункт для тимчасового розміщення біженців, де знайшли свій притулок 50 осіб. Найбільше біженців зареєстровано у Київській, Львівській, Харківській, Полтавській та Одеській областях.

Практика свідчить, що більшість біженців або повертаються на батьківщину (якщо зникають обставини, що змусили їх залишити дім), або емігрують на Захід. Бажаючих отримати громадянство України небагато, про це було подано лише близько сотні клопотань.

Насамкінець стисло про еміграцію з України.

У 1987 р. дозвіл на виїзд за кордон на постійне проживання отримали 6,8 тис. громадян України, в 1988 р. — 17,7 тис. чол., у 1989 р. — 50 тис., у 1990 р. — 95,4 тис. У 1990 р. 92 % емігрантів вирушили до Ізраїлю.

Чисельність емігрантів з України досягла 550 тис. чол. у 1994 р. і 420 тис. чол. — у 1995 р. До західних країн поїхав кожен п'ятий емігрант. Протягом 1994–1998 рр. найбільша кількість вихідців з України переїхала до Росії (798 тис. чол.), Ізраїлю (101,6 тис. чол.), США (69 тис. чол.) і ФРН (49,7 тис. чол.).

Нині за кордоном працює від 1 до 3 млн українських громадян, переважна частина яких влаштовується на роботу нелегально.

Рекомендуємо також ознайомитися з підрозділом 1.3 “Населення планети і міжнародна міграція робочої сили” навчального посібника І. І. Дахна “Світова економіка” (К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 264 с.); розділом 15 “Міжнародна міграція робочої сили” навчального посібника “Управління зовнішньоекономічною діяльністю” за ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна (К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 328 с.)

МІЖНАРОДНІ РИНКИ КАПІТАЛУ

10.1. Світовий валютний ринок

Знову звернемося до “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 251), щоб дізнатися, як англомовні фахівці розуміють поняття “капітал”: “Товари, призначені не для споживання, роль яких у виробничому процесі полягає у поданні допомоги у виробництві інших товарів і послуг. Продукування капіталу передбачає відмову від споживання, отже, є нагромадженням, бо ресурси використовуються для виробництва капітальних товарів (*capital goods*), а не споживчих товарів (*consumer goods*). Капітал звичайно поділяють на основний капітал (*fixed capital*) і оборотний капітал (*working capital*). Основний капітал, такий як споруди та машини (*buildings and machinery*), існує довше, ніж виробничий процес. Оборотний капітал або запаси (*inventories*) включає проміжні товари (*intermediate goods*), що використовуються у виробничому процесі. Збільшення нагромадження капіталу (*stock of capital*) у будь-якому періоді називається інвестуванням. Кваліфіковану робочу силу (*skilled labour*) часто називають людським капіталом (*human capital*). Валові інвестиції (*gross investment*) за вирахуванням амортизації (*depreciation*) є чистими інвестиціями. У побутовому вживанні термін “капітал” може також застосовуватися до особистого багатства або грошей (*personal wealth or money*)”.

Отже, капітал є дуже широким поняттям.

Глобалізація фінансової системи охоплює інтернаціоналізацію внутрішніх валют (*domestic currency*), банківської справи та ринку капіталу. Ринок, на якому резиденти різних країн здійснюють торгівлю активами, називається міжнародним ринком капіталу. Цю назву не слід вважати остаточною, оскільки цей ринок фактично не є якимось

єдиним ринком. Насправді це ряд тісно взаємопов'язаних ринків, де торгівля активами відбувається у міжнародному масштабі.

Важливою складовою міжнародного ринку капіталу є міжнародна торгівля валютою, яку здійснюють комерційні банки, корпорації, небанківські фінансові установи, центральні банки та інші державні органи. Зазначені юридичні особи є також суб'єктами міжнародного ринку капіталу, який діє у мережі світових фінансових центрів.

Отже, міжнародний валютний ринок можна розглядати як складову міжнародного ринку капіталу. Валютний ринок є системою міжнародних організаційних і економічних відносин, пов'язаних з купівлею-продажем іноземних валют і платіжних документів, зафіксованих в іноземних валютах. Virізняють чотири групи суб'єктів цього ринку:

- державні установи (чільне місце серед них посідають центральні банки і казначейства відповідних країн);
- юридичні та фізичні особи різної державної належності, що займаються міжнародним бізнесом;
- комерційні банківські установи, що обслуговують зовнішньоекономічну діяльність;
- валютні біржі, а також валютні департаменти фондових і товарних бірж.

На міжнародному валютному ринку провідну роль відіграють великі транснаціональні банки. Вони мають розгалужену мережу філіалів, широко застосовують у своїй діяльності новітні комунікаційні технології. Використовуючи комп'ютерні, телексні, телефонні засоби зв'язку, учасники валютного ринку мають можливість працювати у режимі реального часу. Сучасні комунікаційні технології дають змогу переказувати кошти у будь-яке місце планети впродовж кількох хвилин. Центральні банки країн та інші державні органи вдаються до валютних інтервенцій, позичання коштів за кордоном.

На світовому ринку капіталів велике значення мають також комерційні банки. Зобов'язання банків складаються переважно з депозитів, що мають різні терміни. Активами є передусім позики корпораціям і державам, міжбанківські депозити та облігації. Транснаціональні банки беруть участь і в інших операціях з активами.

Транснаціональні корпорації залучають іноземні джерела капіталу для фінансування своїх інвестицій, продаючи пакети своїх акцій або беручи кошти в борг.

Суб'єктами світового ринку капіталу є небанківські фінансові організації (страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди тощо).

Валютні ринки у територіальному аспекті тяжіють до великих валютних і валютно-біржових центрів. У ряді країн здійснюється міжбанківська торгівля валютою, а також діють спеціальні валютні біржі. Встановлений на них курс валют має назву офіційного валютного курсу.

Найбільшим світовим центром торгівлі валютою вважається Нью-Йорк. За іншою інформацією, найбільшими світовими валютними ринками є Лондонський, частка якого в обороті іноземних валют у середині 90-х років становила 30 %, за ним ідуть Нью-Йоркський (16 %), Токійський (10 %) і Сінгапурський (близько 7 %). До ряду великих фінансових центрів США також можна зарахувати Бостон, Чикаго, Сан-Франциско і Новий Орлеан. У США відсутні валютні біржі, на яких щодня встановлювалися б офіційні котирування валют. Валютою торгують лише на міжбанківському валютному ринку, на ньому формується середній курс, який є основою для курсів продавця і покупця для клієнтів банків. Валютні біржі відсутні також у Швейцарії та Великобританії, у Франції та Австрії є по одній валютній біржі, а в Італії та ФРН — по кілька.

На думку фахівців, відсутність валютних бірж практично не впливає на обсяги валютних операцій, оскільки фактичні валютні курси коливаються навколо офіційних курсів валют.

Валютні біржі (від середньолат. *bursa* — гаманець) з'явилися у XV–XVI ст. в італійських містах-державках Венеції, Генуї, Флоренції, а також у Голландії, Англії. У дореволюційній Росії валютно-фінансова біржа діяла з 70-х років XIX ст. і торгувала іноземною валютою та цінними паперами.

Окрім Лондонського валютного ринку центрами європейського валютного ринку вважаються також Франкфурт-на-Майні, Париж і Цюріх. Центрами американського валютного ринку є Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес, Монреаль, азіатського — Токіо, Гонконг, Сінгапур і Бахрейн. Наприкінці 80-х років одноденний оборот іноземної валюти на міжнародних валютних ринках становив близько 600 млрд дол., а в 2001 р. — 1,4 трлн дол., тобто показник зріс більш ніж удвічі. Щоденний оборот трьох найбільших валютних центрів світу — Нью-Йорка, Лондона і Токіо нині становить 1,5 трлн дол. Річний обсяг торгівлі валютою на світових ринках досягає

250 трлн дол. Звернімо увагу на ту обставину, що зазначені найбільші валютні центри розміщені у різних годинних поясах. Це означає, що світовий валютний ринок функціонує цілодобово.

Встановленням контактів між покупцями і продавцями валюти займаються брокерські контори. Володіючи інформацією, вони надають консультативні послуги та складають прогнози оцінки. У валютних операціях задіяні і “мінйали” з чорного ринку.

Міжнародні ринки валют (*international currency markets*) виникли у зв'язку із запровадженням у 1973 р. плаваючих валютних обмінних курсів (*floating exchange rates*) і зростанням приватної міжнародної ліквідності (*private international liquidity*), переважно у формі євровалют. Зокрема, виникнення євровалют можна трактувати як реакцію на послаблення позицій долара США. Фахівці вважають євровалюти результатом поглиблення інтеграції світової економіки, що відображає посилення інтернаціоналізації виробничого і фінансового капіталу (*productive and financial capital*). Появу євровалют зумовило і загострення конкуренції між фінансовими установами, передусім комерційними банками.

Євровалюта — це банківські депозити, що не підлягають внутрішньому банківському законодавству (*are not subject to domestic banking legislation*). Як правило, такі депозити зберігаються у зарубіжних країнах, які є “офшорними” щодо країн, де відповідна валюта є законним засобом платежу (*legal tender*). Ринок євровалют виявився досить привабливим, оскільки позичальникам (*borrowers*) позики надаються за скороченими бюрократичними процедурами. Позики в євровалютах надаються під вищі проценти порівняно з процентами на внутрішню валюту.

У період свого виникнення євровалюти були передусім доларами США, депозитованими в Європі. Згодом до американського долара додалися німецька марка та японська єна. Ринок євровалют часто називають ринком євродоларів. Це неправильно, оскільки на ньому був присутній не лише долар США. Не досить точною є і назва “євровалюти” з огляду на те, що половина цих валют зосереджувалася не в Європі, а далеко за її межами — на Багамах, у Панамі, Сінгапурі та Бахреїні. Найбільшим європейським центром євровалют є Лондон.

Євродоларовим депозитам віддавав перевагу і колишній Радянський Союз. Комуністична влада остерігалася тримати доларові

депозити безпосередньо у США і віддавала перевагу Парижу і Лондону.

Появі євровалют сприяло і запровадження у 1963 р. президентом США Дж. Кеннеді контролю над вивозом капіталу, який тривав до 1973 р. Оскільки стало важко одержати кредити у США, то позичальники звернули свої погляди на Європу. Основними позичальниками були саме американські транснаціональні корпорації, яким капітал був потрібен для закордонної експансії. У 1971 р. США почали фінансувати свій бюджетний дефіцит своєю ж валютою, і обсяг ринку євровалют, що становив 2 млрд дол. у 1960 р., досягнув 735 млрд дол. у 1980 р. Тобто світ був перенасичений доларами, що спричинило глобальну інфляцію. Втім, основним чинником зростання ринку євровалют слід вважати нафтові кризи 70-х років, коли валютні надходження країн — членів ОПЕК — так звані нафтодолари — потекли до основних банків Європи.

Отже, ринок євровалют — це незалежний оптовий ринок, де оперують великими сумами. Цей ринок перебуває поза юрисдикцією держав, є джерелом порівняно дешевого кредиту для позичальника і водночас високого прибутку для позикодавця.

Євровалюти — це своєрідні бездомні валюти, оскільки не підлягають регламентації з боку країн-емітентів відповідних валют. Основним джерелом євродоларів є держави, юридичні та фізичні особи, офіційні резерви центральних банків, транснаціональні корпорації, що мають готівку у кількості, яка перевищує поточні потреби.

Ринку євродоларів властива висока оперативність. Він складається з кількох сотень банків-посередників.

Важливим інструментом світового валютного ринку є Співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій (СВІФТ), створене у 1973 р. 239 банками з 15 країн. Нині у діяльності цього співтовариства беруть участь понад 3 тис. банків з багатьох країн світу. Міжнародні центри електронних розрахунків цієї системи розміщені у Нідерландах, Бельгії та США. У березні 1993 р. Україна стала 92-ю державою, що належить до системи СВІФТ.

Далі розглянемо світові ринки золота. Цей дорогоцінний метал надходить на ринок у вигляді стандартних зливків (вагою 12,5 кг, проба щонайменше 995; кілька кілограмів, проба 900–916,6; малі зливки вагою 990–1005 г). Об'єктами операцій є також золоті монети старого і сучасного карбування.

У світі налічується понад 50 центрів торгівлі золотом у Європі, Америці, Азії та Африці. Провідними центрами вважаються Лондон і Цюріх.

Залежно від правового режиму, який надає держава, ринки золота поділяються на такі:

- світові (Лондон, Нью-Йорк, Цюріх, Гонконг, Дубай);
- внутрішні вільні (Париж, Мілан, Стамбул, Ріо-де-Жанейро);
- місцеві контрольовані (Афіни, Каїр);
- чорні (Бомбей та ін.).

Протягом 1961–1968 рр. у світі існував “Золотий пул” — Міжнародне об’єднання центральних банків Великобританії, ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів, Швейцарії і Федерального резервного банку Нью-Йорка. Його мета полягала у спробі стабілізувати ціну золота на лондонському ринку золота на рівні, близькому до офіційної ціни, регулюючи через Банк Англії купівлю-продаж золота за допомогою державних золотих запасів. “Золотий пул” замінили аукціони золота, що періодично проводили Міжнародний валютний фонд (МВФ), а також уряди США, Індії та інших країн.

Наприкінці 90-х років МВФ і центральні банки деяких країн розпочали продаж своїх золотих запасів, що можна розглядати як певну зміну менталітету — гарантом стабільності національних валют стали вважати не золото, а стабільність економіки. Проте золото продовжувало відігравати роль валютного резерву.

Золото має подвійний статус. Воно водночас є стратегічним сировинним товаром і резервно-фінансовим активом. Така подвійність впливає на діяльність світових ринків золота.

Централізовані світові запаси монетарного золота наприкінці ХХ ст. становили 35 тис. т. Фахівці вважають, що насправді його у світі більше, оскільки існують секретні фонди. Золото розміщено у центральних банках, казначействах і спеціальних фондах. Великим власником золота є МВФ. До найбільших у світі власників золота належать США, ФРН, Швейцарія, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди. На промислово розвинені країни припадає понад 80 % централізованих запасів цього металу.

Щороку на планеті видобувають 1350 т золота. Найбільший його продуцент — Південно-Африканська Республіка (понад 20 % світового видобутку). Великим видобувачем золота був Радянський Союз. Протягом останнього періоду свого існування він продав за

кордон колосальну кількість золота (у 1989 р. — 245,5 т; у 1990 р. — 474,6 т). Великими продуцентами золота нині є також США та Австралія.

На світові ринки золото потрапляє за допомогою посередників (дилерів). Золоті дилери є фінансовою елітою світу. Фіrm-дилерів зараз небагато — лише два десятки. Так, на Лондонському ринку діють 5 дилерів. Найстаріша фірма з'явилася ще у XVII ст., молодшій близько 150 років. Банкірський дім Ротшильдів є лідером серед дилерів.

На закінчення зазначимо, що золото залишається високоліквідним резервним активом центральних банків провідних країн світу, а також використовується для тезаврації (приватного нагромадження золота як скарбу) і в промислово-побутових цілях.

10.2. Операції світового валютного ринку

Термін “валютні операції” можна розуміти у вузькому і широкому значеннях. У вузькому значенні це банківська діяльність з продажу та купівлі власне іноземної валюти. У широкому значенні валютні операції включають купівлю-продаж валюти, а також усі інші операції щодо міжнародного руху валютних цінностей.

Валютні операції за своєю природою є операціями, пов'язаними з переходом права власності на валютні цінності і використанням їх у міжнародному обігу (валюту експортують та імпортують). Валютні операції поділяють на поточні і пов'язані з рухом капіталу.

Поточними є операції з переказування іноземної валюти, отримання і надання фінансових кредитів на термін, що не перевищує 180 днів, переказування відсотків, дивідендів та інших доходів за інвестиціями тощо.

Термін “валютні операції, пов'язані з рухом капіталу” поширюється на прямі інвестиції, портфельні інвестиції, придбання цінних паперів, надання та отримання фінансових кредитів на термін понад 180 днів.

Розрізняють операції на міжнародному грошовому ринку і операції на міжнародному ринку капіталу, на якому здійснюються середньо- і довгострокові операції.

Операції на світовому ринку капіталу за своїм характером поділяються на комерційні (тобто пов'язані із зовнішньою торгівлею) і фінансові (охоплюють вивіз капіталу, погашення заборгованості тощо).

Активами міжнародного ринку капіталу, крім валютних банківських депозитів, є акції та облігації різних країн, тобто цінні папери. Міжнародна торгівля активами може включати обмін різних видів цінних паперів.

Міжнародний кредит — це економічні відносини, що встановлюються між державами, комерційними банками і фірмами різних країн з метою надання валютних, кредитних або товарних ресурсів на умовах їх повернення з винагородою (відсотками) протягом визначеного терміну. Міжнародний кредит є формою руху позичкового капіталу.

Існують два основні види міжнародного руху капіталу, першим з них є міжнародна позика. Позичальниками та позикодавцями (*lenders*) можуть бути суб'єкти як приватного, так і публічного права (наприклад, Світовий банк та інші установи системи ООН).

Другим видом міжнародного руху капіталу є інвестиції в активи компанії. Якщо такі довготермінові інвестиції не передбачають участі інвестора в управлінні компанією, то вони називаються портфельними (*portfolio investment*). Коли інвестування спрямовується на одержання управлінського контролю (*managerial control*), то у цьому разі мають місце прямі інвестиції (*direct investment*). Яскравим прикладом прямих інвесторів є транснаціональні корпорації. Капітал нагромаджується у тих країнах, які здатні створювати багатство і не все його споживати.

Теоретично фінансові ринки мають можливість ефективно розподіляти капітал у всьому світі. Практично це здійснити важко або навіть неможливо, оскільки оптимальному розподілу перешкоджає низка чинників. Зокрема, у міжнародного руху капіталу відсутня рівномірність. Прикладом цього може бути Україна — попри запрошення до неї не хоче йти іноземний капітал у масштабах, що заслуговують на увагу.

Близько 80 % операцій з купівлі-продажу валюти відбувається на міжбанківському сегменті світового валютного ринку (як зазначалося вище, валютні біржі існують не в усіх країнах світу).

Основними суб'єктами валютних операцій є центральні банки держав, за обсягами цих операцій лідирують комерційні банки.

Щоденний оборот окремих банків досягає мільярдних сум. Всесвітньо відомі, наприклад, такі банки — *Chase National, Chase Manhattan, Citybank*.

Найпоширеніші валютні операції міжбанківського ринку — спот, форвард, своп, біржового — ф'ючерс та опціон. Особливою формою валютних операцій є валютний арбітраж.

Spot є операцією купівлі-продажу валюти за умови поставки її протягом двох робочих днів від дня укладення угоди за обумовленим в угоді курсом.

Своп — валютна операція щодо продажу певної валюти з умовою викупу такої самої суми назад через певний час за курсом, зафіксованим на момент укладення угоди. Основні учасники своп-ринку — комерційні банки. Крім законодавчого регулювання операції враховують і усталені звичаї. Ці операції не позбавлені валютних ризиків, особливо через технічні особливості клірингових розрахунків і різницю у часі у роботі валютних ринків планети. Угоди своп укладаються на термін від 1 до 6 місяців, інколи і на довший термін (до 5 років).

Строкові операції передбачають поставку валюти після терміну, що перевищує три дні від дня укладення відповідної угоди. 1, 3, 6, 9 та 12 місяців вважаються стандартними термінами виконання строків контрактів.

Форвардні валютні операції передбачають обмін валюти у майбутньому, але за курсом, зафіксованим на дату укладення угоди. Форвардні угоди укладаються, як правило, на строк до одного року, проте щодо сильних валют світу термін може бути значно довшим.

Форвардний валютний курс і курс своп збігаються рідко. Якщо форвардний курс вищий за курс спот, то валюта котирується з премією, навпаки — з дисконтом.

Форвардному контракту властиві серйозніші ризики, ніж контракту типу спот, — імовірність непередбаченої зміни курсу валюти на дату поставки та неплатоспроможності партнера є досить високою.

Операція своп поєднує форвардні умови та умови спот, бо операція спот з продажу готівкової валюти виконується одночасно з її купівлею на строк. Можлива і зворотна ситуація.

Операції своп здійснюють як між комерційними банками, так і між комерційними банками і центральним банком країни, а також безпосередньо між центральними банками країн. У швейцарському місті Базель з 1969 р. діє Банк міжнародних розрахунків — євро-

пейський допоміжний орган МВФ і МБРР (заснований у 1930 р.). Він обслуговує багатосторонню систему взаємного обміну валют на основі операцій своп. Центральні банки використовують міждержавні операції своп для здійснення результативних валютних інтервенцій.

Операції своп використовуються також для диверсифікації національної валюти (тобто обміну її на валюти інших країн), для здійснення міжнародних розрахунків, тимчасового збільшення валютних резервів, задоволення потреб клієнтів у певній валюті тощо. Наприклад, у банку є резерви доларів, але йому тимчасово потрібні євро. У такому разі банк продає долари за євро з негайною оплатою. Одночасно банк укладає угоду про купівлю, наприклад, через 6 місяців такої ж самої суми доларів у свого партнера.

На світових валютних ринках найпоширенішими є операції спот, вдвічі менше здійснюється операцій своп, на форвардні операції припадає незначна частка біржових угод.

Ф'ючерсні операції є строковими біржовими угодами щодо купівлі-продажу валюти, золота, фінансово-кредитних інструментів за фіксованою на момент укладення договору ціною, але з виконанням операції через певний час.

Угода може виконуватися від 3 днів до 3 років від дати її укладення. Клірингова палата виступає посередником між продавцем і покупцем, гарантує виконання сторонами зобов'язань і виконує розрахунки.

З першого погляду ф'ючерсні операції нагадують форвардні. В обох випадках валюта поставляється не раніш, як через три дні від дня укладення угоди, ціна виконання контракту у майбутньому визначається на дату його укладення. Втім, ці операції мають такі відмінності:

- термін та обсяги форвардної угоди визначаються за взаємною домовленістю сторін, у ф'ючерсній угоді обумовлюються термін, обсяги та умови, що склалися на відповідних валютних біржах;
- індивідуальні форвардні угоди дорожчі за стандартизовані ф'ючерсні контракти;
- форвардні контракти укладаються на великі суми і недоступні для дрібних інвесторів, ф'ючерсний ринок доступний усім;
- в абсолютній більшості випадків форвардні операції закінчуються поставкою валюти, у разі ф'ючерсної операції не здійснюють

реальну поставку валюти, а одержують різницю між початковою ціною контракту і ціною, що існує на дату виконання угоди;

- форвардний контракт може укладатися щодо практично будь-яких валют, ф'ючерсні угоди оперують їх обмеженим набором (як правило, стосуються резервних валют світу).

Валютний опціон є договором, що надає право покупцеві та зобов'язує продавця відповідно купити або продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим на дату укладення угоди курсом на завчасно погоджену дату або протягом узгодженого часу.

За одержання такого права покупець сплачує продавцеві певну суму грошей, що називається премією. Ризик покупця обмежується розміром сплаченої премії. Ризик продавця знижується на суму одержаної премії.

Існує кілька видів валютних опціонів:

- пут (право протягом певного часу за домовленою ціною продати валюту для захисту її від знецінення);
- кол (право купити валюту за фіксованою ціною протягом певного терміну в обмін на сплату погодженої заздалегідь суми для захисту валюти від можливого подорожчання);
- європейський (право купити або продати валюту лише після закінчення контракту);
- американський (право купити або продати валюту будь-коли до закінчення терміну контракту).

На відміну від ф'ючерсних контрактів валютні опціони дають змогу обмежити ризик від несприятливої зміни курсу валют, з огляду на це вони набули нині значного поширення на валютних ринках світу.

Валютний арбітраж — це одночасні купівля і продаж валюти на різних ринках з метою отримання прибутку від різниці у валютних курсах за касовими і строковими операціями на фінансових ринках світу. Валютні курси на різних ринках завжди враховують перекази валют з одного ринку на інший. Якщо валютні курси відрізняються між собою на величину, що перевищує операційні витрати, пов'язані з переказом валют, то з'являється можливість одержати зиск від курсових різниць. У цьому і полягає валютний арбітраж.

Часовий валютний арбітраж передбачає одержання прибутку від різниці валютних курсів у часі, а просторовий — від їх різниці на те-

риторіально віддалених ринках. Простий арбітраж виконується з двома валютами, а складний (крос-курсний) — з трьома і більше валютами.

Ці операції сприяють забезпеченню взаємозв'язків курсів валют, їх вирівнюванню на різних ринках та їх стабілізації.

Насамкінець зазначимо, що у цьому розділі були розглянуті лише найголовніші аспекти міжнародних валютно-кредитних питань.

МІЖНАРОДНІ ТОВАРНІ БІРЖІ, КАРТЕЛІ, АУКЦІОНИ ТА ЯРМАРКИ

11.1. Міжнародні товарні біржі

Міжнародну торгівлю важко навіть уявити без товарних бірж, міжнародних картелів, аукціонів та ярмарків.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” відсутнє поняття “товарна біржа” (*commodity exchange*). Розглянемо, яке тлумачення біржі наведено в “Большом энциклопедическом словаре” (1998 р., с. 131): “Біржа (гол. — *beurs*, нім. — *Borse*) — форма регулярно діючого оптового ринку товарів, що продаються за стандартами і зразками (товарна Б.), цінних паперів (фондова Б.) та іноземної валюти (валютна Б.), а також робочої сили (Б. праці). Товарна біржа концентрує оптовий оборот масових, переважно сировинних і продовольчих товарів (кільорові метали, зерно, бавовник, цукор тощо). Вірізняють універсальні та спеціалізовані (за окремими товарами або їх групами) товарні біржі. На офіційних фондових біржах дозволяються операції з акціями лише великих компаній; у багатьох країнах виникають неофіційні фондові біржі, на яких перебувають в обігу будь-які цінні папери.

Члени біржі поділяються на брокерів і дилерів.

Біржі встановлюють стандарти на біржові товари, рівень цін (котирування) на товари та цінні папери, аналізують кон’юнктуру попиту і пропозицій, поширюють ділову інформацію”.

Функції біржі виконує об’єднання торговельних організацій, яке має права юридичної особи, діє відповідно до законодавства країни свого місцезнаходження.

На біржах продаються і купуються великі партії товарів без перевезення їх з одного місця до іншого. Часто угоди стосуються ще не існуючих товарів (наприклад, ще не вирощеної кави). Угоди укладаються за допомогою короткого усного вислову, а то й жесту. Такі вияви волі до укладення угод негайно підтверджуються короткими письмовими нотатками.

Далі наведемо стислі дані про діяльність найголовніших товарних бірж світу.

Публічна біржова торгівля керується принципами подвійного аукціону, тобто пропозиції покупців, що збільшуються, зустрічаються з пропозиціями продавців, що зменшуються. Коли ціни пропозицій покупців і продавців збігаються, укладається угода. Кожна угода реєструється і про неї публічно оголошується (у пресі тощо). Рух цін залежить від кількості продавців, які бажають продати товар за існуючого рівня цін, і кількості покупців, готових придбати товар за такого рівня цін.

Нині біржі реального товару збереглися лише в окремих країнах, їх обороти незначні. Діяльність таких бірж можна розглядати як одну з форм оптової торгівлі товарами місцевого значення. В економічно розвинених країнах біржі реального товару практично відсутні. Вони переросли у ф'ючерсні біржі, тобто перетворилися на біржі прав на товар. Відомо, що ф'ючерсним угодам властиві елементи договорів купівлі-продажу і кредиту. Ф'ючерсна торгівля є провідною формою сучасної біржової торгівлі. На строкових (іншими словами — ф'ючерсних) біржах торгують не реальним товаром, а контрактами на постачання товарів у майбутньому.

Основні ознаки ф'ючерсної торгівлі такі:

- фіктивний характер угод, обмін товарів при цьому фактично відсутній, зобов'язання сторін за угодами припиняються за допомогою зворотної операції з виплатою цінової різниці;
- зв'язок з ринком реального товару відбувається за допомогою хеджування, а не постачання товару;
- чітко визначена та уніфікована споживча вартість товару, який є предметом біржового контракту, товар розглядається як носій ціни, прирівнюється до грошей і обмінюється на них у будь-який момент;
- повна уніфікація умов щодо обсягу товару, який реалізується;
- знеособленість угод і замінність контрагентів цих угод. Слід звернути увагу на те, що угоди укладаються не між конкретними продавцями і конкретними покупцями, а між ними (часто їх представниками, тобто брокерами) і розрахунковою палатою біржі, яка відіграє роль гаранта виконання зобов'язань сторін відповідних біржових контрактів. Сама біржа не вважається стороною контракту і не виступає на боці одного з партнерів.

У разі ф'ючерсних операцій повна свобода сторін зберігається лише щодо ціни товару, свобода щодо термінів постачання товару

обмежена. Решта умов строго регламентована і не залежить від волі сторін контракту. Отже, ф'ючерсні біржі — це ринки цін (тобто ринки цінкових вартостей). Ринки реальних товарів фахівці розглядають як ринки сукупності та єдності, оскільки сторони контрактів можуть узгоджувати між собою будь-які їх умови.

Чиказька товарна біржа — найбільша товарна біржа світу з торгівлі зерном. Торгівля здійснюється як наявним товаром, так і за допомогою укладення ф'ючерсних угод. Окрім зерна на біржі торгують іншими сільськогосподарськими продуктами.

Лондонська біржа металів (London Metal Exchange) є основною світовою біржею з торгівлі кольоровими металами — міддю, свинцем, оловом, цинком тощо. Біржа заснована у 1877 р., нині налічує близько 110 членів. Мінімальний обсяг продажу міді, свинцю, цинку, алюмінію становить 25 т, олова — 5 т, нікелю — 6 т. Офіційні прайс-листи біржі використовуються продуцентами і споживачами світу для укладення довгострокових контрактів. На біржі укладаються також контракти типу ф'ючерс і опціон. Інформація про укладені угоди надходить до Лондонського клірингового дому (*London Clearing House*).

Міжнародна біржа нафти (International Petroleum Exchange) — фінансова біржа, заснована у 1980 р. Має справу з опціонами та ф'ючерсами щодо різних видів нафти. Розміщується у Лондоні у доці Св. Катерини, там, де і *Лондонська біржа ф'ючерсів та опціонів (London Futures and Options Exchange)*.

Радимо читачеві ознайомитися також з розділом 7 “Товарні біржі” навчального посібника “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” за ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 304 с.

11.2. Біржове законодавство України

Це законодавство складається з досить великої кількості законів та підзаконних актів. Найважливішими серед них є:

- “Господарський кодекс України”. Прийнято Законом України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (“Офіційний вісник України”, 2003, №11).
- Закон України “Про цінні папери і фондову біржу”. Прийнято Верховною Радою УРСР 18 червня 1991 р. №1201-XII (“Відомості Верховної Ради України”, 1991, № 38).
- “Концепція функціонування і розвитку фондового ринку України”. Схвалена постановою Верховної Ради України від 22

вересня 1995 р. №342/95-ВР (“Відомості Верховної Ради України”, 1995, № 33).

- Закон України “Про товарну біржу”. Прийнято Верховною Радою УРСР 10 грудня 1991 р. №1956-ХІІ (“Відомості Верховної Ради України”, 1992, №10).

Глава 30 “Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності” Господарського кодексу України містить § 4 “Біржова торгівля”.

У ст. 279 зазначається, що товарна біржа є особливим суб’єктом господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту і пропозиції на товари, товарних цін, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє пов’язаним з ним торговельним операціям.

Товарна біржа — юридична особа. Вона діє на засадах самоврядування і господарської самостійності, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банку, печатку зі своїм найменуванням.

Зацікавлені суб’єкти господарювання створюють товарну біржу на основі добровільного об’єднання. Засновниками і членами товарної біржі не можуть бути органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також державні і комунальні підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримуються за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів.

Утворення товарної біржі відбувається шляхом укладення засновницької угоди. Вона визначає порядок створення біржі, склад засновників, їх обов’язки, розмір і строки сплати пайових, вступних та періодичних внесків.

Засновники біржі затверджують статут, на основі якого і відбувається її діяльність. Товарна біржа підлягає державній реєстрації. Товарна біржа не займається комерційним посередництвом і не має на меті одержання прибутку.

Наріжними принципами діяльності товарної біржі є:

- рівноправність учасників біржових торгів;
- публічне проведення біржових торгів;
- застосування вільних (ринкових) цін.

Ст. 280 зафіксувала такі права товарної біржі:

- встановлювати відповідно до законодавства власні обов’язкові для всіх учасників торгів правила біржової торгівлі та біржового арбітражу;

- встановлювати вступні та періодичні внески для членів біржі, розмір плати за послуги, що нею надаються;
- встановлювати і стягувати відповідно до статуту біржі плату за реєстрацію угод на біржі, а також санкції за порушення статуту біржі та біржових правил;
- створювати підрозділи біржі та затверджувати положення про них;
- засновувати арбітражні комісії для вирішення спорів у торговельних угодах;
- розробляти з урахуванням державних стандартів власні стандарти і типові контракти;
- укладати угоди з іншими біржами, мати своїх представників на біржах, у тому числі розташованих за межами України;
- видавати біржові бюлетені, довідники та інші інформаційні і рекламні видання;
- вирішувати інші питання, передбачені законом.

Товарна біржа зобов'язана:

- створювати умови для проведення біржової торгівлі;
- регулювати біржові операції;
- регулювати ціни на товари, що допускаються до обігу на біржі;
- надавати членам і відвідувачам біржі організаційні, інформаційні та інші послуги;
- забезпечувати збір, обробку і розповсюдження інформації, що стосується кон'юнктури ринку.

Правила біржової торгівлі є основним документом, що регламентує порядок здійснення біржових операцій та розв'язання спорів. Правила затверджуються загальними зборами членів товарної біржі або органом, ними уповноваженим.

Біржові торги публічно і гласно проводяться в торговельних залах біржі за участю членів біржі по товарах, допущених до реалізації на біржі в порядку, встановленому правилами біржової торгівлі. Біржові операції дозволяється здійснювати тільки членам біржі або брокерам, зареєстрованим на біржі відповідно до її статуту.

11.3. Міжнародні картелі

Велику роль у міжнародній торгівлі відіграють утворення картелеподібного типу. Найвідомішим серед них є Організація країн — експортерів нафти (ОПЕК). Наведемо стислу інформацію про цю та інші міжнародні організації.

Організація країн — експортерів нафти (Organization of Petroleum Exporting Countries) — міжнародна міжурядова організація, що має на меті регулювання ціни на нафту. Перші спроби встановити контакти між країнами — виробниками нафти були зроблені Венесуелою, Іраком, Іраном, Кувейтом і Саудівською Аравією невдовзі після Другої світової війни, у 1949 р. У 1960 р. у столиці Іраку Багдаді відбулася конференція представників зазначених країн. У відповідь на зниження цін міжнародними нафтовими компаніями країни — експортери нафти вирішили заснувати постійно діючу організацію. Наступного року вона була утворена у столиці Венесуели м. Каракас. До організації згодом приєдналися Катар (1961 р.), Індонезія (1962 р.), Лівія (1962 р.), Об'єднані Арабські Емірати (1967 р.), Алжир (1969 р.), Нігерія (1971 р.), Еквадор (1973 р.) і Габон (1975 р.). Останні дві держави згодом залишили організацію: Еквадор — у 1993 р., Габон — у 1996 р. Штаб-квартира ОПЕК розташована в м. Відень (Австрія).

Наприкінці 1973 р. після чергової арабо-ізраїльської війни ОПЕК підвищила ціну на нафту вчетверо, що спричинило нафтову кризу. Вплив ОПЕК на встановлення єдиних світових цін на нафту згодом зменшився з таких причин:

- Великобританія та Норвегія розпочали видобуток нафти з-під дна Північного моря;
- економічно розвинені країни розширили використання інших видів палива;
- країни світу почали застосовувати програми, спрямовані на скорочення використання енергії.

Ряд країн ОПЕК у 1968 р. утворили Організацію арабських країн — експортерів нафти з метою захисту інтересів її членів. Штаб-квартира цієї організації розміщується в Кувейті.

На початку 90-х років ціна на нафту підвищилася через агресію Іраку проти Кувейту, але у 1992 р. знову знизилася. Відтоді періоди зростання і зниження цін чергувалися. Не виключені коливання цін на цей рідкий мінерал і в майбутньому.

Азіатське і Тихоокеанське співтовариство виробників кокосового горіха (Asian and Pacific Coconut Community) утворене у 1969 р., штаб-квартира розташована в м. Джакарта (Індонезія). До співтовариства належать Індія, Індонезія, Малайзія, Папуа-Нова Гвінея, Філіппіни, Соломонові острови, Шрі-Ланка, Таїланд, Вануату, Західне Самоа.

Організація сприяє обміну інформацією між країнами-виробниками цього продукту про шляхи підвищення ефективності вирощування і переробки кокосових горіхів.

Альянс виробників какао (Cocoa Products Alliance) — організація виробників какао утворена у 1962 р. Її штаб-квартира розташована у м. Лагос (Нігерія). Організація сприяє обміну інформацією між членами альянсу, здійснює заходи, спрямовані на зростання світового попиту на какао, намагається забезпечити надійність його постачання, стабільні ціни і доходи виробників цього продукту.

Асоціація країн — виробників натурального каучуку (Association of Natural Rubber Producing Countries). У 1970 р. асоціацію утворили такі країни: Індія, Індонезія, Малайзія, Папуа-Нова Гвінея, Сінгапур, Шрі-Ланка, Таїланд. Штаб-квартира розміщується у м. Куала-Лумпурі (Малайзія). Основною метою діяльності асоціації є стабілізація цін на натуральний каучук і забезпечення прибутків виробників від його експорту.

Асоціація країн — експортерів залізної руди (Association of Iron Ore Exporting Countries) заснована у 1975 р., штаб-квартира розташована в м. Женева (Швейцарія). До асоціації належать країни з різних частин світу: Алжир, Австралія, Індія, Ліберія, Мавританія, Перу, Сьєра-Леоне, Швеція, Венесуела. Створено механізм співробітництва країн — виробників цього товару, асоціація впливає на рівень світових цін на нього.

Міжнародна угода з пшениці (International Wheat Agreement) укладена у 1971 р. і містить два міжнародно-правові акти — Конвенцію про торгівлю пшеницею (стосується міжнародного співробітництва) і Конвенцію про продовольчу допомогу (охоплює питання доставки зерна країнам, що розвиваються).

Попередня Міжнародна угода з пшениці, укладена у 1948 р. низкою країн — продуцентів пшениці, передбачала поділ світового ринку пшениці з метою недопущення перенасичення ринку у врожайні роки (*to share the existing world market for wheat rather than for any one of them to glut the market during a highly productive year*). Угода виявилася неефективною й учасники почали виходити з неї вже наступного року.

Міжнародна угода з цукру (International Sugar Agreement) укладена у 1969 р. і спрямована на підтримання стабільних і вигідних експортерам цін на цукор. Передбачає підтримання цін на цукор на рівні, що перевищує певний мінімум (*to keep the price above a certain minimum*).

Основним заходом для досягнення цього вважалися експортні квоти. Угода виявилася недостатньо ефективною і докладаються зусилля для її перегляду.

Африканська рада з арахісу (African Groundnut Council) — рада країн — виробників арахісу утворена у 1964 р. Її штаб-квартира розташована у м. Лагос (Нігерія). До організації належать Гамбія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Судан, Буркіна-Фасо. Організація сприяє обміну інформацією про ефективні методи вирощування арахісу та його реалізації, про стабілізацію цін на продукт, досягнення їх передбачуваності.

Африканська організація деревини (African Timber Organization) заснована у 1975 р., штаб-квартира розташована у м. Лібревіль (Габон). Координує політику країн — виробників африканської деревини і намагається впливати на світові ціни на неї. До організації належать Габон, Гана, Екваторіальна Гвінея, Камерун, обидва Конго, Кот-д'Івуар, Ліберія, Мальгаська Республіка, Танзанія, Центральнo-Африканська Республіка.

Міжнародна угода з кави (International Coffee Agreement). Через погіршення умов торгівлі для виробників кави протягом перших десятиліть після Другої світової війни виникла потреба у стабілізації світового ринку кави. Міжнародна угода з кави була укладена у рамках ООН. Країни-експортери взяли зобов'язання дотримуватись експортних квот, тоді як країни-імпортери зобов'язалися дотримуватись мінімальних цін на каву (*importing countries accepted a floor on coffee prices*). Країни — члени угоди також зобов'язалися обмежити закупівлі кави у тих країнах, що не приєдналися до угоди.

11.4. Міжнародні аукціони

В “Большом энциклопедическом словаре” (1998 р., с. 181) наведено таке тлумачення терміна “аукціон”: “Аукціон (від лат. *auctio* — продаж з публічних торгів), спосіб продажу товарів, за якого товар (або його зразки) попередньо виставляється для огляду. У формі аукціону продаються також нерухомість, здійснюється примусовий продаж майна неплатоспроможних боржників та ін. Звичайно на аукціоні встановлюється стартова ціна”.

В “*Oxford Paperback Encyclopedia*” (1998 р., с. 98) це явище пояснюється так: “Торги (*sale*), звичайно публічні, на яких вироби (*articles*) або худоба (*live stock*) продаються покупцеві, що запропонував най-

вищу ціну (*to the highest bidder*). Продавцем може встановлюватися резервна ціна (*reserve price*), нижче якої товар не може продаватися. Твори мистецтва (*works of art*), антикваріат (*antiquities*), будинки (*houses*), товари міжнародного ринку (*commodities*) та іноземна валюта (*foreign currencies*) можуть продаватися на аукціоні”.

На міжнародних аукціонах торгують партіями товарів та/або окремими предметами. Найчастіше на них реалізують хутро, вовну, тютюн, чай, коней, антикваріат, діаманти тощо.

Відомі такі основні види аукціонів:

- *валютний*, об’єкт якого — обов’язкові валютні відрахування, що мають чи мали місце у певних країнах;
- *вексельний*, на якому відбувається розпродаж короткострокових казначейських векселів;
- *груповий*, на якому замовлення накопичуються, а потім один-два рази протягом дня “викидаються” до торговельної зали, де продаються під контролем уповноваженого брокера або працівника фірми. Цей аукціон ще має назву *залтового*;
- *подвійний* — торги, де між собою конкурують як продавці, так і покупці, ціна встановлюється внаслідок рівноваги попиту і пропозиції, коли кількість продавців при ціні, що склалася на аукціоні, дорівнює кількості покупців;
- *закритий*, на якому всі покупці пропонують ціни одночасно (як правило, письмово), товар купує той із них, хто запропонував найвищу ціну;
- *золотий*, об’єктом продажу якого є золото;
- *англійський* (класичний), на якому товар продається покупцеві, що запропонував найвищу ціну;
- *голландський*, що проводиться з благодійною метою. Стартова ціна знижується доти, доки найщедріший продавець-меценат не дасть згоди на мінімальну ціну оголошеного лота.

Аукціони, як правило, проводяться спеціально створеними юридичними особами. Від бірж аукціони відрізняються тим, що весь товар, призначений для продажу, є на складах або в торговельному залі аукціонного закладу.

Маклери (аукціоністи) у своїй професійній діяльності пов’язані спеціальною клятвою. Окремі аукціони передбачають, щоб покупці діяли лише через маклерів.

Для участі в аукціоні зазвичай вимагається завдаток. Проданий на аукціоні товар покупець має негайно забрати після закінчення торгів.

11.5. Міжнародні ярмарки

В “Большом энциклопедическом словаре” (1998 р., с. 1432) наведено таке тлумачення ярмарку: “Ярмарок (від нім. *Jahrmarkt* — щорічний ринок) — торги, ринки товарів, які періодично організуються у встановленому місці. Відігравали важливу роль в економічному житті Західної Європи у середні віки. З розвитком ринкових відносин ярмарки з центрів привозу великих партій наявного товару перетворюються на ярмарки зразків, ярмарки-виставки. У Росії в середині XIX ст. було 6,5 тис. ярмарків, на початку XX ст. — 18,5 тис. Найбільші ярмарки — Нижньогородська, Ірбітська. Ярмарки бувають: всевітні, міжнародні, регіональні, національні і місцеві. Найбільші сучасні міжнародні ярмарки: в Мілані, Парижі, Ліоні, Ганновері, Лейпцигу, Познані, Загребі, Пловдиві, Торонто, Ізмірі, Дамаску”.

У “*The Penguin Dictionary of Human Geography*” (1997 р., с. 1671) дається таке тлумачення ярмарків: “Періодичні збори для продажу товарів, часто з виставами (*side-shows*) і розвагами (*entertainments*). Певний вид товару (*a certain kind of merchandise*) часто асоціювався з конкретним ярмарком, наприклад, ярмарком сиру. Припускають, що ярмарки походять від зборів людей в доісторичні часи, а згодом від релігійних зборів у священних місцях (*holy shrines*) або від кульмінацій святкування святого (*feast of saint*). За часів середньовіччя ярмарки часто відбувалися на церковних подвір'ях у дні святих (*on saints' day*)”.

Англійське слово *fair* (ярмарок) має латинське походження. У римлян слово *feriae* означало свято. У давнину на ярмарках відбувався і бартерний обмін товарами.

Міжнародні ярмарки є місцем демонстрації товарів, призначених переважно для експорту. Ярмарки виконують роль “свахи” і однією з найголовніших їх функцій є організація контактів між потенціальними експортерами та імпортерами.

На відміну від контрактів, укладених на міжнародних біржах і аукціонах, контракти, укладені на міжнародних ярмарках, не мають специфічних особливостей, їх зміст визначається продавцями і покупцями самостійно. Угоди укладаються здебільшого вже після закінчення ярмарків.

Окрім контактної іншою важливою функцією ярмарків є рекламна. Отже, ярмарок є саме тим місцем, де і на людей можна подивитися, і себе показати, що на мові економістів означає — зібрати оферти. Функції, схожі з ярмарковими, виконують і міжнародні виставки.

Коротко зупинимося на найголовніших особливостях ярмаркової справи в окремих європейських країнах. У ФРН ярмарки проводять переважно спеціалізовані товариства, ярмарково-організаційна діяльність є для них основною. Товариства належать державі або комунам. Має місце тісне співробітництво між організаторами, учасниками та відвідувачами ярмарку.

Ярмарки ФРН мають велике значення в Європі. Серед європейських ярмарків одним з основних є Лейпцизький. У часи “холодної війни” та поділу Європи цей ярмарок відіграв унікальну роль у розвитку торговельних зв’язків між Сходом і Заходом. У ярмарковому житті Лейпцига протягом періоду, що розпочався після об’єднання обох Німеччин, відбулися певні зміни — замість гігантських універсальних виставок почали проводити невеликі спеціалізовані виставки, що орієнтуються на задоволення потреб ринку.

Всесвітньо відомий і Мюнхенський ярмарок. Це своєрідна глобальна виставка промисловості. Щороку на ярмарку відбувається два десятки виставок, у яких беруть участь учасники і відвідувачі з багатьох країн світу.

Берлінський ярмарок посідає провідні позиції в Європі у таких галузях, як сільське господарство, туризм, радіоелектроніка. Ярмарок приваблює передусім країни Східної Європи та Скандинавії. Зростає престиж ярмарку і в інших галузях — будівництві, електротехніці, автомобілебудуванні, санітарній техніці, водопостачанні й охороні водойм, виробництві офісного обладнання та авіакосмічній промисловості.

У Франції ярмаркова інфраструктура зосереджена переважно у Парижі і належить Торговельно-промисловій палаті. Як і у ФРН, у Франції ярмарки проводять спеціалізовані товариства. У провінціях такі товариства часто є власниками матеріально-технічної бази для організації ярмарків і виставок. Більшість галузевих і спеціалізованих ярмарків відбувається у столиці Франції.

Італійські агентства з проведення ярмарків належать промисловим об’єднанням або перебувають у приватній власності. Найбільший ярмарок Італії — Міланський, він здає в оренду павільйони або є організатором виставок. Ярмарок має 20 представництв за кордоном. 30 % зовнішньої торгівлі Італії забезпечується завдяки ярмаркам, у тому числі близько 20 % — завдяки Міланському.

“Рід” і “Бленхейм” є найбільшими ярмарковими компаніями Великобританії. Їх діяльність поширюється і за межі країни. Ярмарко-

ва інфраструктура країни належить переважно комунальним організаціям. Невеликі приватні компанії організують основну кількість ярмарків.

В Іспанії тривалий час провідним був Барселонський ярмарок, нині лідерство перейшло до Мадридського, який має два десятки зарубіжних представництв. У країні взято курс на підвищення якості ярмаркової справи і проведення невеликих ярмарків.

Ярмарковим центром країн Бенілюксу є Утрехт. До цього нідерландського міста зручно діставатися транспортом, а матеріально-технічна база дає змогу проводити щороку 40–50 галузевих ярмарків (є великі площі для організації торгівлі непродовольчими і споживчими товарами).

Найбільшим у Скандинавії виставковим центром і місцем для проведення конференцій є Копенгагенський виставковий центр “Белла-сентрет”, де щороку відбувається 30 заходів. Постійно діють виставки одягу, взуття, меблів, конторського обладнання. У спеціальному готелі можуть розміщуватися офіси іноземних фірм. Щороку центр відвідує понад 700 тис. чол.

11.6. Нормативно-правове забезпечення виставкової діяльності в Україні

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 459-р була схвалена “Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності”. У преамбулі “Концепції” зазначалося, що виставково-ярмаркова діяльність є однією з найдинамічніших сфер сучасної світової економіки, оскільки вона відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв’язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, пропаганді передових технологій та нових видів продукції.

У “Концепції” зафіксовані такі основні принципи виставкової діяльності:

- створення рівних умов суб’єктам виставкової діяльності різних форм власності;
- реалізація єдиної державної політики у сфері виставкової діяльності і координація дій державних органів та органів місцевого самоврядування у цій сфері;
- свобода доступу суб’єктів господарювання до виставкової діяльності та добросовісна конкуренція між її суб’єктами;

- захист вітчизняної виставкової діяльності від експансії зарубіжних організаторів виставок та ярмарків;
- застосування різноманітних підходів до розв'язання основних проблем розвитку виставкової діяльності.
Суб'єктами виставкової діяльності є:
- органи виконавчої влади, уповноважені реалізовувати державну політику у сфері виставкової діяльності;
- підприємства, установи, організації всіх форм власності, що можуть виступати як виставкові центри, виставкові фірми, організатори, розпорядники, агенти, підрядники, учасники виставок, відвідувачі виставок.

Виставкові центри — суб'єкти виставкової діяльності, для яких організація та проведення виставок і ярмарків є їх основною діяльністю. Виставкові центри можуть бути міжнародними чи регіональними. Національним виставковим центром є Національний комплекс “Експоцентр України”.

Виставкові фірми є професійними організаторами, суборганізаторами, розпорядниками, упорядниками, підрядниками виставок або їх агентами. У статутах виставкових фірм має передбачатися виставкова діяльність.

Організатори виставок відповідно до своїх статутів займаються організацією виставок на бюджетній, комерційній чи змішаній основі.

Розпорядникам виставок їх організатори доручають виконувати весь комплекс заходів з їх підготовки та проведення.

Упорядники виставок на основі договорів-підрядів або договорів-доручень, укладених з організаторами або розпорядниками, зобов'язуються виконувати роботу стосовно проектування, будівництва, оздоблювання виставки та виставкових стендів.

Агенти на основі договорів, укладених з організаторами виставок, беруть на себе зобов'язання із залучення учасників.

Підрядники на основі договорів, укладених з організаторами або розпорядниками, поставляють необхідні матеріали, товари, виконують роботи чи надають послуги, пов'язані з організацією та проведенням виставок.

Учасниками виставок є суб'єкти, які укладають з організаторами договори про участь у виставці.

У “Концепції” зазначається, що виставка є заходом, пов'язаним з демонстрацією продукції та послуг, просуванням їх на внутрішній та

зовнішній ринки і вивченням з цією метою кон'юнктури ринків. Ярмарком вважається захід, безпосередньо пов'язаний з торгівлею (роздрібною чи оптовою), що проводиться регулярно в певному місці та у визначені строки.

За місцем проведення виставки та ярмарки поділяються на такі, що проводяться в Україні та за кордоном. За джерелами фінансування виставки та ярмарки поділяються на такі, що проводяться на бюджетній, комерційній, змішаній основі.

За статусом виставки та ярмарки поділяються на всесвітні, міжнародні, національні (з участю тільки вітчизняних або також іноземних фірм), міжрегіональні та регіональні (місцеві).

Міжнародне бюро виставок (Париж) за поданням Ради з питань виставкової діяльності в Україні приймає рішення про надання виставці статусу всесвітньої.

Рішення про надання виставці статусу міжнародної, національної або міжрегіональної приймає Рада з питань виставкової діяльності в Україні на підставі документів, поданих організатором (організаторами) заходу, після проведення аудиту статистичних даних та результатів сертифікації.

Рішення про надання виставці статусу регіональної приймають відповідні місцеві органи виконавчої влади або регіональні ради з питань виставкової діяльності на підставі статистичних даних, поданих організаторами виставок.

За тематикою виставки та ярмарки поділяються так:

- на універсальні;
- багатогалузеві виставки та ярмарки споживчих товарів;
- багатогалузеві виставки та ярмарки обладнання і технологій;
- галузеві виставки та ярмарки.

Тематику та тип заходу (виставка чи ярмарок) визначає його організатор.

“Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності” має таку структуру:

Преамбула

1. Мета і завдання
2. Принципи і пріоритети виставкової діяльності
3. Класифікація суб'єктів виставкової діяльності
4. Класифікація виставкових заходів

5. Вимоги до проведення виставок та ярмарків
6. Підвищення рівня виставкової діяльності
7. Стимулювання участі вітчизняних підприємств у виставкових заходах
8. Участь держави та громадськості у регулюванні виставкової діяльності
9. Удосконалення нормативно-правової бази
10. Державна підтримка виставок та ярмарків
11. Підтримка участі українських підприємств та організацій у виставкових заходах за кордоном
12. Забезпечення добросовісної конкуренції у сфері виставкової діяльності
13. Інформаційне забезпечення виставкової діяльності.

(Повний текст “Концепції розвитку виставково-ярмаркової діяльності” див.: “Офіційний вісник України”, 2003, № 31.)

Існує і нормативний документ за назвою “Інструкція щодо заповнення державного статистичного спостереження № 1 — виставки “Звіт про виставкову діяльність”. Затверджено наказом Державного комітету статистики України від 02.02.2006 № 22. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 13.02.2006 № 127/12001. Реєстраційний код 35199/2006 р. (Офіційний вісник України, 2006, № 7).

Міжнародна виставкова діяльність неминує вимагає переміщення товарів через митний кордон України. Це регулюється документом за назвою “Порядок застосування митного режиму тимчасового ввезення (вивезення)”. Його було затверджено наказом Державної митної служби України від 28 березня 2000 р. № 173 та викладено у новій редакції відповідно до наказу Державної митної служби України від 26 грудня 2003 р. № 918.

Дія “Порядку” поширюється на товари, що переміщуються через митний кордон України підприємствами із застосуванням митного режиму тимчасового ввезення (вивезення). Його розроблено відповідно до ст. 187 Митного кодексу України від 11 липня 2002 р. № 92-IV з метою встановлення механізму реалізації положень 117, 204-211 Митного кодексу України.

Зазначений “Порядок” має таку структуру:

1. Загальні положення
2. Визначення основних термінів

3. Допущення товарів до переміщення через митний кордон України в митному режимі тимчасового ввезення (вивезення)
4. Гарантування додержання митного режиму тимчасового ввезення (вивезення) щодо окремих видів товарів
5. Строк тимчасового ввезення (вивезення) та його продовження
6. Здійснення контролю за дотриманням митного режиму тимчасового ввезення (вивезення)
7. Особливості здійснення митного контролю й митного оформлення товарів, призначених для демонстрації або використання на виставках, ярмарках, конференціях чи інших подібних заходах
8. Прикінцеві положення.

Основні положення розд. 7:

- виставкові товари допускаються до переміщення через митний кордон України в митному режимі тимчасового ввезення (вивезення) у кількості чи обсязі, що розумною мірою відповідає призначенню таких товарів;
- представницькі й рекламні товари, що витрачаються у процесі виставки (ярмарку) з презентаційною та рекламною метою, підлягають митному оформленню відповідно до митного режиму імпорту (або експорту) згідно із законодавством;
- зобов'язання про зворотне вивезення виставкових товарів за учасника виставки (ярмарку), який не є резидентом України і не має представництва в Україні, надає організатор (розпорядник) виставки (ярмарку);
- митне оформлення виставкових товарів здійснюється митним органом, у зоні діяльності якого розташований учасник виставки (ярмарку) або проводиться виставка (ярмарок);
- виставкові товари тимчасово ввозяться на територію України (вивозяться за її межі) на строк проведення виставки (ярмарку) з урахуванням часу, потрібного для транспортування експонатів, монтажу та демонтажу експозиції;
- контроль за зворотним вивезенням (ввезенням) виставкових товарів покладається на митницю оформлення.

(Повний текст “Порядку застосування митного режиму тимчасового ввезення (вивезення)” див.: “Офіційний вісник України”, 2004, № 3.)

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ

12.1. Організаційні аспекти міжнародної торгівлі

На сучасному етапі у сфері міжнародної торгівлі як організаційну форму експорту та імпорту використовують торгівлю такими видами товарів:

- готова продукція;
- продукція у демонтованому вигляді;
- комплектне обладнання;
- сировинні товари;
- кооперована продукція.

У сфері міжнародної торгівлі використовуються такі її методи:

- зустрічна торгівля (*buy-back*);
- міжнародні торги (*tenders*);
- лізинг (*leasing*).

Стисло ознайомимося з цими основними видами міжнародної торгівлі.

Торгівля готовою продукцією орієнтується на кінцевого споживача (*end-user*) і здійснюється за допомогою укладення контрактів безпосередньо між її виробниками і споживачами. До операції можуть залучатися і посередники, які виконують передпродажний сервіс і передпродажне доведення продукції до експлуатаційних вимог. Щодо машинотехнічних товарів має місце технічне обслуговування протягом періоду експлуатації. Передпродажний сервіс не впливає на технічні характеристики товарів і, як правило, передбачає комплекс робіт з розконсервації товарів після транспортування та надання їм товарного вигляду. Мета передпродажного сервісу полягає у поліпшенні якості товарів, які реалізуються, з урахуванням потреб і смаків споживачів, що зрештою сприяє підвищенню конкурентоспроможності цих товарів.

Торгівля продукцією у демонтованому вигляді у сфері міжнародних економічних зв'язків відбувається з урахуванням низки чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Наприклад, демонтовані товари дешевше і безпечніше транспортувати на великі відстані, ніж змонтовані. Часто такий метод доцільний для проникнення на ринки тих країн, які забороняють ввіз на свою територію відповідної готової продукції, намагаючись захистити свій ринок від впливу іноземної конкуренції.

Торгівля комплектним обладнанням охоплює оснащення промислового підприємства, що становить єдиний закінчений технологічний комплекс. Така торгівля, зокрема, має місце у разі будівництва "під ключ" (*turnkey projects*). Воно передбачає проектування підприємств, їх спорудження, оснащення обладнанням, навчання місцевих працівників, забезпечення експлуатації об'єкта протягом обумовленого гарантійного терміну. Зазначений комплекс робіт відомий ще як інжиніринг. Це поняття вже набуло в Україні "права громадянства", тобто широко застосовується у нормативно-правових актах.

Торгівля сировинними товарами поширюється на торгівлю мінеральною сировиною, продуктами її переробки та збагачення, сільськогосподарською сировиною тваринного і рослинного походження, продуктами переробки цієї сировини, хімічними та продовольчими товарами.

Торгівля сировинними товарами відбувається за допомогою:

- укладення і виконання міжнародних товарних угод, які сприяють стабілізації ринків та зменшенню спекуляцій зерновими, бавовником, кавою тощо;
- аукціонної торгівлі, що спеціалізується на продажу специфічних товарів, як правило, протягом певної пори року. На аукціоні аукціонер (ліцитатор) здійснює торгівлю із зацікавленими покупцями (докладніше див. розд. 11).

Торгівля кооперованою продукцією поширюється на продукцію, що виготовляється у кооперації з іншими суб'єктами господарювання. Двома основними видами кооперації є виробнича і збутова; за першої продукція виготовляється не для ринкового продажу, а за замовленням окремих суб'єктів; за другої суб'єкти господарювання утворюють спільне підприємство для збуту продукції, виготовленої на їх підприємствах.

Зустрічна торгівля охоплює зовнішньоторговельні операції, що передбачають еквівалентний або частковий обмін товарами, за якого різниця у вартості компенсується певною сумою грошей.

Вирізняють три основні напрями зустрічної торгівлі:

- бартерні угоди (*barter transactions*);
- промислові компенсаційні угоди (*industrial compensations*);
- торговельні компенсаційні угоди (*commercial compensations*).

У рамках промислової компенсаційної угоди одна сторона (сторони) надає іншій технології та/або товари і послуги, що використовуються для створення нових виробництв, продукцією яких оплачується надана технологія (товари і послуги).

Торговельні компенсаційні угоди передбачають обмін різнорідними товарами.

Наведемо один з варіантів класифікації зустрічних угод у сфері міжнародної торгівлі:

1. Товарні та компенсаційні угоди на безвалютній основі:

- угоди про одноразову поставку:
 - бартерні угоди (безвалютний обмін товарами);
 - пряма компенсація (відрізняється від бартеру тим, що рахунки за поставки виставляються у грошовій формі, а виконання зобов'язань може доручатися третій стороні);
- угоди з тривалими термінами виконання:
 - глобальні угоди;
 - базові угоди;
 - угоди про товарообмін на основі листа-зобов'язання;
 - протоколи.

2. Компенсаційні угоди на комерційній основі:

- короткострокові компенсаційні угоди:
 - часткова компенсація;
 - повна компенсація;
 - тристороння компенсація;
 - короткострокові пов'язані угоди;
- зустрічні закупівлі:
 - паралельні закупівлі;
 - джентльменські угоди;
 - угоди про передавання фінансових зобов'язань;
- довгострокові авансові закупівлі.

3. Компенсаційні угоди у рамках виробничого співробітництва:

- великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди про зворотну закупівлю товарів:
 - угоди, в яких вартість зобов'язань про компенсаційні закупівлі перевищує вартість наданого обладнання;
 - угоди, в яких вартість зобов'язань про компенсаційні закупівлі не перевищує вартості наданого обладнання.

Познайомимося з деякими термінами і поняттями.

Офсет — угода, за якою експортер бере зобов'язання закупити у країні імпортера товари на суму, що становить певну частку від вартості предмета експортної угоди.

Світч — передавання експортером своїх зобов'язань про зустрічну поставку третій стороні.

Операції з давальницькою сировиною — операції, що передбачають переробку іноземної сировини та матеріалів з розрахунками за роботу цими матеріалами, сировиною та/чи продуктами їх переробки.

Міжнародна торгівля здійснюється з використанням прямих або опосередкованих методів. Прямий метод передбачає здійснення операцій безпосередньо між виробниками і споживачами, а при опосередкованому залучаються посередники.

Понад половина міжнародного товарного обміну відбувається за участю *посередників*. Це можуть бути:

- *проті посередники (брокери)* — своєрідні “свахи”, які допомагають встановленню контактів між продавцями і покупцями, але самі участі в угодах не беруть;
- *комісіонери*, які укладають контракти від свого імені, але за рахунок продавця або покупця (комітентів);
- *консигнатори* — посередники у торгових операціях, які зберігають товар у постачальника протягом певного часу. Право власності на товар зберігається за експортером (консигнантом), який кредитує консигнатора у процесі реалізації товарів з його складу;
- *дистриб'ютори* — особи (фізичні та (або) юридичні), які здійснюють від імені фірми-виготовлювача збут і гарантійне обслуговування товару, укладають угоди від свого імені та за свій рахунок;
- *агенти* — торговці, які діють від імені експортерів або імпортерів, тобто своїх принципалів, і виконують певні функції без права власності на товар.

Встановлення контактів між потенційними експортерами та імпортерами є першим кроком у здійсненні міжнародної торгівлі.

Оферта — формальна пропозиція однієї особи іншій укласти угоду із зазначенням усіх необхідних для її укладення умов. Особа (фізична або юридична), яка її надсилає, називається оферентом. Тверда оферта — це пропозиція оферента одному можливому покупцеві, а вільна — кільком покупцям або навіть необмеженому їх колу. Акцептом називається згода з пропозицією (офертою) іншої сторони укласти угоду на умовах, зазначених у пропозиції. У свою чергу контрпропозиції покупця вважаються контрофертою.

Пошук контрагента — така ж непроста справа, як і пошук майбутньої дружини або чоловіка. Де, кого і як шукати, залежить від безмежної кількості чинників. Відсутній єдиний рецепт на всі випадки життя. Переговори між партнерами можуть відбуватися у формі листування, за допомогою телеграфу, телефону, електронної пошти, на особистих зустрічах тощо.

Міжнародні торги (тендери) є методом міжнародної торгівлі, що відбувається на конкурсних засадах. Тендери влаштовуються з метою найвигіднішого продажу якогось товару. Конкурс для продавців оголошує покупець, він же встановлює технічні та економічні характеристики товару.

Лізинг — довготермінова оренда машин і обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд. Види лізингу: фінансовий, операційний.

У міжнародній торгівлі поширений також *факторинг* та його різновид *форфейтинг*. Факторинг є операцією з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи.

12.2. Зовнішньоторговельний контракт

У цьому підрозділі стисло розглянемо низку питань щодо укладення міжнародних контрактів. Контракт, як і будь-який інший договір, може бути представлений у письмовій або усній формі. В Україні всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні укладати контракти у письмовій формі.

Контракт купівлі-продажу у сфері міжнародної торгівлі, що застосовується у світовій практиці, як правило, має такі розділи:

- вступна частина;
- предмет контракту;

- кількість;
- якість;
- термін і дата поставки;
- базові умови поставки;
- ціна і загальна вартість контракту;
- умови платежів;
- упаковка і маркування;
- реклаमाції;
- гарантії;
- штрафні санкції та відшкодування збитків;
- страхування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови.

Велике значення для контрактних аспектів міжнародної торгівлі має Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, укладена у Відні у 1980 р. (*United Nations Convention on the Contracts for the International Sale of Goods*).

Україна враховує загальносвітову практику, формулюючи вимоги до міжнародного контракту. Нині чинне “Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” було затверджено наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201, зареєстроване у Міністерстві юстиції України 21 вересня 2001 р. № 833/6024 і опубліковане, зокрема, в “Офіційному віснику України”, 2001, № 39. Попередня редакція цього положення була затверджена наказом Міністерства зовнішніх зв'язків і торгівлі України від 5 жовтня 1995 р. № 75. (Згодом МЗЕЗ’торг об’єднали з Міністерством економіки України.)

Чинне положення розроблено відповідно до ст. 6 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 р. Воно має застосовуватися українськими суб’єктами підприємницької діяльності (незалежно від форм власності) та їх іноземними партнерами. У положенні зазначається, що зовнішньоекономічний договір (контракт) є матеріально оформленою угодою двох або більше суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів і спрямований на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов’язків у зовнішньоекономічній діяльності. Суб’єкти підприємницької діяльності мають право при складанні тексту контракту ви-

користувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено зазначеним законом України. Контракт укладається у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України або законом.

Права й обов'язки сторін контракту визначаються матеріальним і процесуальним правом місця його укладення, якщо сторони не погодили інше. До умов, які повинні бути передбачені в контракті, якщо його сторони не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами може вважатися таким, що не укладений, або може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чинним законодавством України, належать:

- назва, номер контракту, дата та місце його укладення;
- преамбула;
- предмет контракту;
- кількість та якість товару;
- базові умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг);
- ціна і загальна вартість контракту;
- умови платежів;
- умови приймання-здавання товару (робіт, послуг);
- упаковка і маркування;
- форс-мажорні обставини;
- санкції та рекламації;
- урегулювання спорів у судовому порядку;
- місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

За домовленістю сторін у контракті можуть визначитися додаткові умови. Слід мати на увазі, що кожна з наведених позицій тексту положення містить стислі вимоги і вказівки з відповідних питань. З ними читачеві слід ретельно ознайомитися.

Зупинимося на окремих положеннях зовнішньоекономічного контракту.

Базові умови поставки товарів визначають порядок оплати витрат, пов'язаних з транспортуванням товару від експортера до імпортера, а також перехід відповідальності за експортовані товари. Базові умови з'явилися з об'єктивних потреб і зумовлені міжнародними

торговельними звичаями. Міжнародна торговельна палата була створена у 1914 р. (у Парижі), об'єднавши ділові кола та окремі фірми багатьох країн. У 1923 р. вона опублікувала збірник відомостей про звичаї, базові умови, прийняті у 18 країнах світу. Збірник стосувався 10 базових умов. Ця палата згодом виконала роботу з уніфікації базових умов і в 1936 р. вперше опублікувала документ під назвою “Міжнародні комерційні терміни” (*INCOTERMS — International Commercial Terms*). Зміни і доповнення вносилися до нього у 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 р.

Далеко не у всіх країнах світу “Інкотермс” є обов’язковим для виконання документом, але його намагаються дотримуватися, на кшталт того, як розумні люди користуються розумними ж порадами. Указом Президента України від 4 травня 1994 р. № 567/94 “Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів” “Інкотермс-90” набув статусу нормативного документа. Нині на практиці застосовується сьома редакція документа — “Інкотермс-2000”, але акт про його офіційне затвердження в Україні не прийнятий.

Зобов’язання покупця і продавця визначені щодо десяти основних питань. Міжнародні комерційні терміни розподіляються за чотирма групами (табл. 5).

Радимо читачеві ознайомитися з цим міжнародним документом докладніше. У розділі “Умови платежів” зовнішньоекономічного контракту визначаються валюта платежу, спосіб, порядок і строки фінансових розрахунків та гарантій виконання сторонами платіжних зобов’язань.

Залежно від обраних сторонами умов платежу у контракті зазначаються умови банківського переказу до відвантаження (авансовий платіж) та/або після відвантаження товару або за умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією) та умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна.

Слід мати на увазі, що основними актами у сфері міжнародних розрахунків є такі:

- Женевські вексельні конвенції від 7 червня 1930 р. (Конвенція щодо вирішення деяких колізій законів про переказні і прості векселі, Конвенція про уніфікований закон з переказних і простих векселів, Конвенція про гербовий збір щодо простих і переказних векселів);

Терміни “Інкотермсу”

Група термінів	Термін англійською мовою	Переклад терміна
Група E Відвантаження	<i>EXW (Ex works)</i>	Із заводу
Група F Перевезення несплачене	<i>FCA (Free carrier)</i> <i>FAS (Free alongside ship)</i> <i>FOB (Free on board)</i>	Франко-перевізник Франко — вздовж борту судна Франко — борт судна
Група C Перевезення сплачене	<i>CFR (Cost and freight)</i> <i>CIF (Cost, insurance and freight)</i> <i>CPT (Carriage paid to)</i> <i>CIP (Carriage and insurance paid to)</i>	Вартість і фрахт Вартість, страхування і фрахт Доставка оплачена до ... Доставка та страхування оплачені до ...
Група D Прибуття	<i>DAF (Delivered at frontier)</i> <i>DES (Delivered ex ship)</i> <i>DEQ (Delivered ex quay)</i> <i>DDU (Delivered duty unpaid)</i> <i>DDP (Delivered duty paid)</i>	Поставлено на кордон Поставлено з борту судна Поставлено з пристані Поставлено без сплати мита Поставлено зі сплатою мита

- Женевські чекові конвенції від 19 березня 1931 р. (Конвенція про уніфікований закон про чеки, Конвенція, спрямована на вирішення деяких колізій законів про чеки, Конвенція про гербовий збір щодо чеків);
- Конвенція ООН про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі від 9 грудня 1988 р.;
- Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів (публікація Міжнародної торговельної палати 1993 р., № 500);
- Уніфіковані правила з інкасо (публікація Міжнародної торговельної палати 1995 р., № 522);
- Банківські гарантії у міжнародній торгівлі (публікація Міжнародної торговельної палати № 547).

Поняття “валютний ризик” означає небезпеку валютних втрат з огляду на зміну курсу іноземної валюти щодо національної грошової одиниці. Захисні застереження спрямовані на уникнення валютного ризику.

У зовнішньоекономічному контракті використовуються такі способи платежу:

- готівкою;
- виплата авансу;
- надання кредиту (його основні форми — фінансовий і товарний);
- вексель.

Застосовуються такі форми розрахунку за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги:

- акредитив (*letter of credit*) — відкличний і безвідкличний, підтверджений і непідтверджений, переказний (трансферабельний), револьверний (поновлюваний), покритий і непокритий, документарний і грошовий, резервний;
- інкасо (*collection*);
- банківський переказ (просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити певну суму грошей на прохання і за рахунок переказодавця іноземному одержувачеві (бенефіціару));
- відкритий рахунок (періодичні платежі імпортера експортеру у процесі поставки товару на умовах його подальшої оплати і зарахування заборгованості на рахунок експортера; такі розрахунки використовуються у разі регулярних поставок).

Насамкінець стисло зупинимося на цінах. Визначення контрактної ціни — істотна умова контракту. Ціна може фіксуватися у валюті країни-експортера, країни-імпортера або третьої країни. Враховуються торговельні звичаї щодо вибору валюти для встановлення ціни на певні товари. На рівень цін істотно впливають світові ціни. Залежно від способу фіксації ціни можуть бути:

- твердими (незмінними);
- з наступною фіксацією (визначають момент фіксації та принципи визначення рівня ціни);
- рухомими (можуть переглядатися у майбутньому з урахуванням динаміки світових цін);
- змінними (враховуються зміни у витратах виробництва, що сталися протягом терміну контракту).

При визначенні контрактної ціни застосовуються різноманітні знижки, серед яких основними є такі:

- проста з преїскурантної (довідкової) ціни товару;
- знижка за придбання товару за готівку;

- бонусна (за оборот);
- знижка за кількість або серійність;
- дилерська;
- спеціальна (за пробні партії товарів);
- експортна;
- сезонна;
- прихована (у вигляді надання безплатних послуг).

У підрозділі розглянуто лише основні аспекти зовнішньоторговельних операцій. Стати фахівцем у цій сфері можна за умови поглибленого вивчення спеціальної літератури та набуття практичного досвіду.

Радимо читачеві ознайомитися також з:

- розділом 2 “Міжнародні господарські контракти” навчального посібника “Зовнішньоекономічна діяльність” за ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 360 с.
- розділом 14 “Укладання і виконання зовнішньоторговельного контракту” навчального посібника “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” за ред. д. е. н., проф. І. І. Дахна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 304 с.

УКРАЇНА І СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

13.1. Основні засади зовнішньоекономічної стратегії України

Входженню України як рівноправного партнера у світове господарство перешкоджає низка чинників як об'єктивних, так і суб'єктивних. Найголовніший з них — низька конкурентоспроможність української продукції на світовому ринку. Цей ринок не займається благодійністю, тому продукція, якість якої не відповідає світовим стандартам, неконкурентоспроможна на ньому. У результаті такого стану справ Україна одержує невеликі експортні валютні надходження.

На ринках західних країн може конкурувати щонайбільше 1 % української продукції, а товари, на які є попит на зовнішніх ринках, не мають світових сертифікатів. Наприклад, продукція чорної металургії має обмежену номенклатуру відливок, є металомісткою, відходи досягають майже 25 %. Як уже зазначалося у підрозд. 2.5, Україна втратила чимало ринків збуту у країнах колишнього СРСР, а продукція промисловості України, на яку є попит у Росії, не може бути реалізована на її ринку, оскільки дорожча за зарубіжні аналоги на 30–50 %.

Окремі фахівці України дотримуються думки, що через низьку конкурентоспроможність продукції українських підприємств не слід поспішати з подальшою лібералізацією експортно-імпортного режиму, на яку нашу державу активно підштовхують Міжнародний валютний фонд і Світовий банк. Така лібералізація зовнішньої торгівлі можлива лише за умови одночасного підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Наприклад, навіть у США 35 % товарів захищені нетарифними бар'єрами.

Висловлювалася думка, що для України недоцільна безконтрольна лібералізація зовнішньої торгівлі, а процес відкриття національного ринку

слід узгоджувати з одночасним здійсненням цілеспрямованої протекціоністської політики щодо вітчизняних товаровиробників і споживачів.

Інтеграція української економіки у світові процеси і структури об'єктивно не може відбутися миттєво. Вона повинна здійснюватися поетапно, залежно від дозрівання як внутрішніх, так і зовнішніх передумов, при цьому держава не може усунутися від виконання регулюючої ролі.

Найприйнятнішою для України фахівці вважають орієнтовану на експорт модель економічного розвитку. Вони зазначають, що ця модель була успішно використана не лише у країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки, а й у США, коли вони долали наслідки Великої депресії 30-х років ХХ ст. Паралельно із запровадженням експортно-орієнтованої стратегії повинна здійснюватися обґрунтована політика заміни імпорту (*import substitution policy*).

Протекціоністські заходи повинні включати жорстке митне і тарифне регулювання та запровадження нетарифних бар'єрів.

Найважливіші передумови успішної інтеграції України у світову економіку такі:

- реальний перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової;
- реструктуризація господарства України;
- відкритість економіки.

Основні напрями формування відкритої економіки України повинні бути такі:

- розвиток галузей, що мають порівняльні переваги у світовій економіці;
- створення сильного національного ринку як економічної основи для завоювання і закріплення позицій України на світових ринках;
- забезпечення фінансової стабільності у країні;
- гармонізація вітчизняного зовнішньоекономічного законодавства з нормами ГАТТ/СОТ;
- запровадження сертифікації продукції за європейськими та світовими нормами і стандартами.

Шлях України до членства у СОТ — це одночасно і шлях інтеграції до Європейського Союзу. Щоправда, за тривалістю ці процеси можуть не збігтися. Очевидно, Україна зможе значно раніше приєднатися до СОТ, ніж вступити до Європейського Союзу.

Угода про партнерство і співробітництво була укладена між Європейським Союзом і Україною в Люксембурзі 16 червня 1994 р., чин-

ності угода набула 1 березня 1998 р. Сторони домовилися, що подальша лібералізація їх взаємної торгівлі відбуватиметься відповідно до принципів ГАТТ/СОТ. Зближення з ЄС — це і зближення з СОТ.

Серед українських політиків, підприємців і науковців можна зустріти і прихильників ізоляціоністської політики, для яких захист національного виробника тотожний захисту їх особистих інтересів. Навряд чи така позиція має перспективу.

За часів сталінської колективізації сільського господарства один одноосібник, який довго утримувався від вступу до колгоспу, нарешті вирішив це зробити, написавши у заяві, що колгоспу, як і смерті, не можна уникнути. Україна неминуче вступить до СОТ.

Членство у Світовій організації торгівлі не є обов'язковим, і кілька десятків країн світу ще не приєдналися до неї. Проте абсолютна більшість країн належить до цієї організації.

Соціалістичний Китай доклав чималих зусиль, щоб у листопаді 2001 р. стати членом СОТ. При цьому Китай змушений був не заперечувати проти одночасного вступу до СОТ і Тайваню. Отже, якщо навіть соціалістичний Китай не бачив свого майбутнього без побудованої на капіталістичних засадах Світової організації торгівлі, то відсутність ринково орієнтованої України у СОТ була б малозрозумілою.

Розглянемо, що вже зроблено в Україні для того, щоб вона стала членом Світової організації торгівлі.

13.2. Нормативно-правове забезпечення вступу України до Світової організації торгівлі

У підрозділі 13.2. двох попередніх видань цього навчального посібника містяться тексти Указів Президента України від 05.09.2001 р. № 797/2001 і від 05.02.2002 р. № 104/2002 та розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.05.2002 р. № 248-р.

У цьому виданні книги не містяться тексти нормативних актів. Наводиться їх великий перелік. У абсолютній більшості випадків зазначаються номери загальнодоступного журналу — “Офіційний вісник України”, де читач знайде потрібні йому документи. Читач може у майбутньому доповнювати вміщений нижче перелік. Нормативні акти розміщено у хронологічному порядку.

Указ Президента України “Про призначення спеціального представника Уряду України при Генеральній угоді з тарифів і торгівлі” від 28 березня 1994 р. № 115.

Указ Президента України “Про призначення заступників спеціального представника Уряду України при Генеральній угоді з тарифів і торгівлі” від 29 червня 1994 р. № 338.

Указ Президента України “Про Міжвідомчу комісію з питань приєднання України до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та вступу до Світової організації торгівлі” від 19.02.1995 р. № 135.

Указ Президента України “Про міжвідомчу комісію з питань вступу України до Світової організації торгівлі” від 4 червня 1999 р. № 619/99.

Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про Міжвідомчу комісію з питань вступу України до Світової організації торгівлі” від 25.10.1999 р. № 1967. (Офіційний вісник України, 1999, № 43).

Постанова Кабінету Міністрів України “Про внесення зміни до Положення про Міжвідомчу комісію з питань вступу України до Світової організації торгівлі” від 06.05.2000 р. № 762. (Офіційний вісник України, 2000, № 19).

Указ Президента України “Про внесення змін до Указу Президента України від 4 червня 1999 року № 619” від 01.06.2000 р. № 741. (Офіційний вісник України, 2000, № 22).

Указ Президента України “Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі” від 5 вересня 2001 р. № 797/2001. (Офіційний вісник України, 2001, № 37).

Указ Президента України “Про Програму заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі” від 5 лютого 2002 р. № 104/2002. (Офіційний вісник України, 2002, № 6).

Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо інформаційного забезпечення процесу вступу України до Світової організації торгівлі” від 16 травня 2002 р. № 248-р. (Офіційний вісник України, 2002, № 20).

Указ Президента України “Про внесення змін до Указу Президента України від 4 червня 1999 року № 619” від 25.02.2003 р. № 161. (Офіційний вісник України, 2003, № 9).

“Рекомендації парламентських слухань про стан підготовки до вступу України до Світової організації торгівлі”. Схвалені Постановою Верховної Ради України від 15.03.2003 р. № 780-IV. // Відомості Верховної Ради України, 2003, № 30.

Указ Президента України “Про внесення змін до статті 2 Указу Президента України від 4 червня 1999 року № 619” від 06.10.2003 р. № 1152. (Офіційний вісник України, 2003, № 41).

Указ Президента України “Про заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі” від 18 листопада 2003р. №1313/2003. (Офіційний вісник України, 2003, №47).

Постанова Верховної Ради України “Про інформацію Кабінету Міністрів України про хід виконання заходів щодо вступу України до Світової організації торгівлі” від 09.07.2003 р. №1054-IV // Відомості Верховної Ради України, 2004, № 1.

Постанова Верховної Ради України “Про створення Спільної парламентсько-урядової комісії з інтеграції України до Світової організації торгівлі” від 19.02.2004 р. № 1532-IV. (Офіційний вісник України, 2004, № 9).

Указ Президента України "Про ліквідацію Міжвідомчої комісії з питань вступу України до Світової організації торгівлі" від 11.04.2005 р. № 614/2005.

(Були скасовані Указі Президента України від: 19.02.1996 р. № 35, 04.06.1999 р. № 619, 01.06.2000 р. № 741, 25.02.2003 р. №161, 06.10.2003 №1152, а також статті 3 і 5 Указу від 05.09.2001 р. № 797). (Офіційний вісник України, 2005, № 15).

Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2005 р. № 391 про визнання такими, що втратили чинність, постанов Кабінету Міністрів України від: 15.10.1999 р. № 1967 та 06.05.2000 р. № 762. (Зазначена постанова ухвалена відповідно до Указу Президента України від 11.04.2005 р. № 614). (Офіційний вісник України, 2005, № 22).

"Положення про Центр обробки запитів країн — членів Світової організації торгівлі і Світової організації торгівлі та їх інформування". Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 31.05.2005 р. № 408. (Офіційний вісник України, 2005, № 22).

Указ Президента України "Про рішення Ради національної безпеки й оборони України" від 20 травня 2005 р. "Про заходи щодо забезпечення вступу України до світової організації торгівлі" від 15.06.2005 р. № 951/2005. (Офіційний вісник України, 2005, № 24).

"План невідкладних заходів щодо забезпечення вступу України до Світової організації торгівлі". Затверджено Указом Президента України від 15.06.2005. (Офіційний вісник України, 2005, № 24).

Закон України "Про деякі питання ввезення на митну територію України транспортних засобів" від 06.07.2005 р. № 2739-IV. (Офіційний вісник України, 2005, № 30).

Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про розвиток автомобільної промисловості України" (щодо скасування умов локалізації)" від 06.07.2005 р. № 2740-IV. (Офіційний вісник України, 2005, № 30).

Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про аудиторську діяльність" (щодо приведення його окремих положень у відповідність до вимог щодо вступу України до СОТ)" від 06.07.2005 р. № 2738-IV. (Офіційний вісник України, 2005, № 30).

Закон України "Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур" від 7 липня 2005 р. № 2773-IV. (Офіційний вісник України, 2005, № 30).

Закон України "Про внесення зміни до Закону України "Про страхування" від 7 липня 2005 р. " 2774-IV. (Офіційний вісник України, 2005, № 32).

Указ Президента України "Про новий склад делегації України на переговорах зі вступу України до Світової організації торгівлі" від 13.07.2005 р. № 1102/2005. (Офіційний вісник України, 2005, № 29).

Вище зазначено перші закони України, пов'язані зі вступом до СОТ. Ухвалювалися вони бурхливо. 2005 року Верховна Рада України не ухвалила кілька наріжних законів, необхідних для вступу до СОТ.

Ухвалення зазначених вище Законів супроводжувалося у парламенті бійками. Питання набуло не економічного, а політичного забарвлення.

Під час свого дворазового президентства Л. Д. Кучма неодноразово запевняв Україну і світ про швидке приєднання до СОТ, але цього так і не сталося.

Оптимістичні прогнози залунали з новою силою, коли президентське крісло посів В. А. Ющенко. Сплив 2005 рік, промайнув 2006 рік, але Україна продовжувала залишатися поза СОТ. З'явився новий документ, — "Указ Президента України "Про призначення делегації України на переговорах зі вступу України до Світової організації торгівлі" від 28.02.2006 р. № 156/2006. Реєстраційний код 35398/2006. (Офіційний вісник України, 2006, № 9).

Залишалися неузгодженими процедурні економічні взаємини з деякими країнами. Українські урядовці долали бар'єри. Певні політичні сили виступали за те, щоб вступати до СОТ одночасно з Росією. Ті, хто виступав від імені аграрного сектору вітчизняної економіки, прогнозували його знищення у разі приєднання до СОТ.

Починаючи з 1 лютого 2006 р. США визнали Україну країною з ринковою економікою. Президент України В. А. Ющенко на-

прикінці першої декади березня 2006 р. вітав підписання Україною і США протоколу про взаємний доступ на ринки товарів і послуг.

На початку другої декади березня 2006 року Сенат США проголосував за остаточне скасування щодо України поправки Джексона-Веніка. За голосуванням спостерігав з гостьової галереї тодішній міністр закордонних справ України Борис Тарасюк. Одним з ініціаторів законопроекту був голова сенатського комітету у закордонних справах сенатор-республіканець Ричард Лугар.

В третій декаді березня 2006 р. президент США Дж. Буш підписав закон про скасування поправки Джексона-Веніка щодо України. На урочистій церемонії були присутні посол України Олег Шамшур, сенатор Ричард Лугар, конгресмени Курт Велдан, Том Лантос, Джим Гермак, Кендіс Міллер, Майкл Фітцпатрік.

26 березня 2006 р. в Україні відбулися парламентські вибори. Коаліція, як відомо, формувалася суперечливо. Руки до сотівських законів у неї довго не доходили.

Станом на червень 2006 р. Киргиз стан залишався єдиною державою з якою Україна не уклала угоду про взаємний доступ до ринків товарів та послуг. Дехто вважав, що киргизи навмисне гальмували укладання угоди щоб Росія вступила до СОТ раніше, ніж Україна.

1 листопада 2006 р. відбулися парламентські слухання про СОТ. Полеміки про доцільність вступу практично не було.

3 доповідями виступали: міністр економіки В. Макуха, голови парламентських комітетів В. Заплатинський і П. Порошенко, міністр агропромислового комплексу Ю. Мельник, міністр закордонних справ Б. Тарасюк. Особливо активно обговорювалися ризики.

2 листопада Верховна Рада у першому читанні ухвалила 7 законопроектів, необхідних для вступу України до СОТ.

14 листопада 2006 р. Верховна Рада розглянула близько 10 законопроектів. Більшість з них стосувалися вступу України до СОТ. У першому читанні було схвалено 6 документів. Два проголосовані як закони.

13 грудня 2006 р. Верховна Рада України ухвалила останній закон, необхідний для вступу України до Світової організації торгівлі. Закон скасував заборону на експорт лому чорних і кольорових металів та напівфабрикатів з їх використанням. На зазначене встановлено нові ставки мита.

Отже, у жовтні — грудні 2006 р. Верховна Рада України ухвалила наступні закони України, пов'язані із вступом до СОТ:

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про податок на додану вартість щодо спеціальних режимів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників” від 19.10.2006 р. № 273-V (Офіційний вісник України, 2006 № 45).

Закон України “Про внесення змін до статті 1 Закону України “Про охорону прав на зазначення походження товарів” від 02.11.2006 р. № 316-V (Офіційний вісник України, 2006 № 47).

Закон України “Про внесення змін до статті Закону України “Про видавничу справу” від 02.11.2006 р. № 317-V (Офіційний вісник України, 2006 № 48).

Закон України “Про внесення змін до статті 7 Закону України “Про пестициди і агрохімікати” від 14.11.2006 р. № 335-V (Офіційний вісник України, 2006 № 50).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про адвокатуру” від 16.11.2006 р. № 355-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про вивіз (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину” від 16.11.2006 р. № 356-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про страхування” від 16.11.2006 р. № 375-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення через митний кордон України” від 16.11.2006 р. № 359-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.11.2006 р. № 360-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про ветеринарну медицину” від 16.11.2006 р. № 362-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про лікарські засоби” від 16.11.2006 р. № 362-V (Офіційний вісник України, 2006 № 49).

Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо плати за ліцензії та акцизного збору на виробництво спиртів, алкогольних напоїв та тютюнових виробів” від 17.11.2006 р. № 374-V (Офіційний вісник України, 2006 № 50).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про вивіз (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів” від 30.11.2006 р. № 400-V (Офіційний вісник України, 2006 № 51).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України” від 30.11.2006 р. № 401-V (Офіційний вісник України, 2006 № 51).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про молоко та молочні продукти” від 30.11.2006 р. № 402-V (Офіційний вісник України, 2006 № 50).

Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про державне регулювання виробництва і реалізацію цукру” від 30.11.2006 р. № 403-V (Офіційний вісник України, 2006 № 50).

Закон України “Про встановлення тарифної квоти на ввезення в Україну цукру — сирця з тростини” від 30.11.2006 р. № 404-V (Офіційний вісник України, 2006 № 50).

Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо реєстрації транспортних засобів” від 06.12.2006 р. № 427-V (Офіційний вісник України, 2006 № 52).

Закон України “Про ставки вивізного (експортного) мита та брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикатів з їх використанням” від 13.12.2006 р. № 441-V (Офіційний вісник України, 2006 № 52).

У зв’язку з приєднанням України до СОТ потрібна буде модифікація величезної кількості законів та підзаконних актів. У подальших перевиданнях цієї книжки, можливо, не буде змоги зазначити всі без винятку нормативні акти України у зв’язку з СОТ. Автор має намір і надалі відслідковувати еволюцію вітчизняного законодавства, що стосується СОТ.

У другій декаді березня 2007 р. перший віце-прем’єр міністр, міністр фінансів Микола Азаров повідомив, що Киргизія готова підписати з Україною протокол про доступ на ринки товарів і послуг з метою вступу України до Світової організації торгівлі. Про це було домовлено на початку березня 2007 р. під час телефонної розмови Президента України В. Ющенка і прем’єр-міністр В. Януковича з президентом Киргиз стану Курманбеком Бакієвим.

Киргизстан вимагав обнулити імпорتنі мита на широкий перелік сільгосппродукції. Киргизстан також вимагав від України сплати боргів, що з’явилися після розпаду СРСР. Україна заявила, що на ті борги не було урядової гарантії з її боку. Сума боргів була незначною — 27 млн. доларів.

Якщо такі борги і були, то вони були боргами українських приватних структур.

30 травня 2007 р. Верховна Рада України ухвалила ще 9 законопроектів, що стосуються вступу України до СОТ.

ТЕСТИ З ДИСЦИПЛІНИ “МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ” (відповіді знаходяться наприкінці “Тестів”)

- 1. Прихильником меркантилізму був:*
 - а) А. Сміт;
 - б) Д. Рікардо;
 - в) Д. Х'юм;
 - г) Т. Ман.
- 2. Меркантилізм як напрям економічної теорії зійшов зі сцени:*
 - а) у середині XVI ст.;
 - б) на початку XVII ст.;
 - в) наприкінці XVII ст.;
 - г) наприкінці XVIII ст.
- 3. Назвіть автора праці “Дослідження про природу і чинники багатства народів”:*
 - а) Д. Рікардо;
 - б) А. Сміт;
 - в) Ф. Кене;
 - г) Ш. Фур'є.
- 4. Теорії про абсолютні та порівняльні переваги у міжнародній торгівлі розробили:*
 - а) А. Сміт і Д. Рікардо;
 - б) Р. Оден і Д. Дефо;
 - в) Дж. Ло і Ш. Фур'є;
 - г) А. Пуерго і Л. Фейербах.
- 5. Е. Хекшер і Б. Олін були економістами:*
 - а) німецькими;
 - б) французькими;
 - в) шведськими;
 - г) італійськими.

6. *“Парадокс Леонтьєва” було опубліковано:*
- а) у 1924 р.;
 - б) 1934 р.;
 - в) 1944 р.;
 - г) 1954 р.
7. *Теорію конкурентних переваг розробив:*
- а) М. Портер;
 - б) Т. Рибчинський;
 - в) Р. Вернон;
 - г) Е. Хекшер.
8. *Зазначте неіснуючий вид спеціалізації:*
- а) предметна;
 - б) загальна;
 - в) подетальна;
 - г) технологічна.
9. *Організація економічного співробітництва і розвитку охоплює такі країни:*
- а) промислово розвинені;
 - б) економічно відсталі;
 - в) аграрні;
 - г) країни, що розвиваються.
10. *До міжнародних класифікацій товарів не належить:*
- а) Гармонізована система опису і кодування товарів;
 - б) Стандартна міжнародна торговельна класифікація;
 - в) Класифікатор товарів за широкими економічними категоріями;
 - г) Міжнародний універсальний класифікатор товарів.
11. *До опублікованих цін не належать:*
- а) довідкові;
 - б) ціни аукціонів;
 - в) ціни пропозицій великих фірм;
 - г) розраховані.

12. Товарні біржі — це:

- а) епізодичні роздрібні ринки однорідних товарів;
- б) постійні роздрібні ринки однорідних товарів;
- в) постійно діючі оптові ринки однорідних товарів;
- г) постійні оптові ринки різних товарів.

13. Угоди на біржах укладають:

- а) дилери;
- б) дистриб'ютори;
- в) брокери;
- г) ліцитатори.

14. Строкові реальні угоди називаються:

- а) спотовими;
- б) форвардними;
- в) варантними;
- г) контингентними.

15. Ф'ючерси — це:

- а) строкові угоди спекулятивного характеру;
- б) спотові угоди з реальним товаром;
- в) форвардні угоди з реальним товаром;
- г) угоди у сфері інтелектуальної власності.

16. Аукціони спеціалізуються на реалізації:

- а) масових сировинних товарів;
- б) реальних товарів з чіткими індивідуальними властивостями;
- в) нереальних товарів з довільними індивідуальними властивостями;
- г) послуг.

17. Міжнародні торги не бувають:

- а) відкритими;
- б) закритими (тендерними);
- в) відкритими з попередньою кваліфікацією;
- г) закритими з подальшою кваліфікацією.

18. Квотами не є:

- а) вартісні обмеження, що запроваджуються на імпорт товару;
- б) обмеження на фізичний обсяг експортованого товару;
- в) вартісні обмеження, що запроваджуються на експорт товару;
- г) кількісні обмеження на виготовлену у країні продукцію.

19. До міжнародних зустрічних угод не належать такі угоди:

- а) бартерні;
- б) спотові;
- в) торговельні компенсаційні;
- г) промислові компенсаційні.

20. Зазначте неіснуючий вид оферти:

- а) тверда;
- б) вільна;
- в) акцептована;
- г) диспозитивна.

21. Правила тлумачення міжнародних комерційних термінів вперше були опубліковані:

- а) Міжнародною торговельною палатою;
- б) Лігою Націй;
- в) Організацією Об'єднаних Націй;
- г) Світовою організацією торгівлі.

22. Онкольні ціни належать до цін:

- а) твердих;
- б) з наступною фіксацією;
- в) змінних;
- г) рухливих.

23. Зазначте неіснуючий спосіб платежу:

- а) готівкою;
- б) авансовий;
- в) вексель;
- г) акредитив.

- 24. Зазначте форму розрахунків, що не існує у міжнародній торгівлі:**
- а) інкасо;
 - б) акредитив;
 - в) банківський переказ;
 - г) тратта.
- 25. До оренди не належить:**
- а) рентинг;
 - б) франчайзинг;
 - в) хайринг;
 - г) лізинг.
- 26. У рекламному процесі не беруть участь:**
- а) недієздатні споживачі;
 - б) рекламні агентства;
 - в) засоби реклами;
 - г) рекламодавці.
- 27. Об'єктом морського транспортного страхування не є:**
- а) вантаж;
 - б) транспортний засіб;
 - в) фрахт;
 - г) страховий сертифікат.
- 28. До комерційних форм міжнародного технологічного обміну не належить:**
- а) інжиніринг;
 - б) ліцензійне використання об'єктів промислової власності;
 - в) експорт комплектного обладнання;
 - г) трудова міграція фахівців.
- 29. Технологія у світовій економіці не може передаватися за допомогою:**
- а) винаходів;
 - б) товарних знаків;
 - в) корисних моделей;
 - г) промислових зразків.

- 30. Ролкери призначені для перевезення вантажів:**
- а) навалочних і насипних;
 - б) ліхтерних;
 - в) лісових;
 - г) з горизонтальним способом навантаження.
- 31. Балкери призначені для перевезення вантажів:**
- а) навалочних і насипних;
 - б) ліхтерних;
 - в) лісових;
 - г) з горизонтальним способом навантаження.
- 32. Сталійний час — це строк:**
- а) для виконання вантажно-розвантажувальних робіт;
 - б) подолання дистанції між портами одного моря незавантаженим судном;
 - в) подолання дистанції між портами різних морів завантаженим судном;
 - г) виконання ремонту морського судна.
- 33. В авіаперевезеннях пасажирів тарифи зростають у такій послідовності:**
- а) економічний клас, бізнес-клас, перший клас;
 - б) перший клас, бізнес-клас, економічний клас;
 - в) бізнес-клас, економічний клас, перший клас;
 - г) перший клас, економічний клас, бізнес-клас.
- 34. До нерегулярних перевезень не належать такі рейси:**
- а) додаткові;
 - б) спеціальні;
 - в) чартерні;
 - г) лінійні.
- 35. Товарною формою туристичного продукту є:**
- а) туристична путівка;
 - б) ваучер;
 - в) тур;
 - г) маршрут.

- 36. Зіркова система класифікації готелів базується на такій національній класифікації:**
- а) французькій;
 - б) італійській;
 - в) німецькій;
 - г) японській.
- 37. Всесвітня туристична організація є організацією:**
- а) міжурядовою;
 - б) міжнародною неурядовою комерційною;
 - в) неурядовою міжнародною некомерційною;
 - г) міжнародною неурядовою політичною.
- 38. У діяльності Світової організації торгівлі застосовується система голосування:**
- а) зваженого;
 - б) “одна країна — один голос”;
 - в) комбінована;
 - г) жодна із зазначених.
- 39. Найвищим органом Світової організації торгівлі є:**
- а) Міністерська конференція;
 - б) Генеральна рада;
 - в) Рада з торгівлі товарами;
 - г) Рада з торгівлі послугами.
- 40. Під час прийняття рішень Світова організація торгівлі не застосовує такий спосіб голосування:**
- а) консенсус;
 - б) більшість;
 - в) спеціальний;
 - г) блоковий.
- 41. У Світовій організації торгівлі органом з урегулювання спорів є:**
- а) Генеральна рада;
 - б) Рада з торгівлі товарами;
 - в) Рада з торгівлі послугами;
 - г) Рада з Угоди ТРІПС.

42. Чотири основні правила ГАТТ такі:

- а) захист національної промисловості лише за допомогою тарифів; тарифи мають знижуватися та забороняється їх подальше підвищення; торгівля має здійснюватися за режимом нації найбільшого сприяння; національний режим — іноземцям;
- б) можливість застосування ембарго; ненадання іноземцям національного режиму; торгівля має здійснюватися за режимом нації найбільшого сприяння; тарифи мають скорочуватися або зростати;
- в) тарифи забороняється скорочувати, але не забороняється їх підвищувати; національний режим надається вибірково; національну промисловість можна захищати лише нетарифними методами; міжнародна торгівля здійснюється за режимом нації найбільшого сприяння;
- г) національну промисловість можна захищати лише за допомогою тарифів; тарифи можуть зростати; режим нації найбільшого сприяння застосовується лише до країн, що розвиваються; національний режим до іноземців не застосовується.

43. Уругвайський раунд переговорів ГАТТ поклав тягар доказів про точність декларованої вартості імпортованих товарів на таких осіб:

- а) імпортерів;
- б) експортерів;
- в) митників;
- г) імпортерів та експортерів одночасно.

44. Згідно з Угодою про митну оцінку у рамках ГАТТ митним органам заборонено визначати митну вартість імпортованого товару за допомогою:

- а) контрактної вартості ідентичних товарів;
- б) контрактної вартості схожих товарів;
- в) дедуктивної вартості імпортованих товарів;
- г) індуктивної вартості довільно вибраних товарів.

- 45. Довідвантажувальну інспекцію у рамках ГАТТ застосовують переважно:**
- а) економічно розвинені країни;
 - б) країни, що розвиваються;
 - в) усі країни світу;
 - г) країни перехідної економіки.
- 46. Компанії, що виконують довідвантажувальну інспекцію у рамках ГАТТ, сертифікують:**
- а) лише якість товарів;
 - б) лише кількість товарів;
 - в) якість, але не кількість товарів;
 - г) якість, кількість, ціни експортованих товарів.
- 47. Діяльність компаній, що здійснюють довідвантажувальну інспекцію у рамках ГАТТ, не спрямована на усунення:**
- а) лише втрат митних платежів від заниження вартості імпортованих товарів;
 - б) лише втрат у надходженнях іноземної валюти від завищення вартості імпортованих товарів;
 - в) втрат як митних платежів, так і іноземної валюти від заниження та завищення вартості імпортованих товарів;
 - г) технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі.
- 48. В Угоді про технічні бар'єри в торгівлі, укладеній у рамках ГАТТ, відповідні терміни вживаються у таких випадках:**
- а) термін “технічні правила”, якщо їх дотримання добровільне;
 - б) термін “стандарти”, коли їх дотримання обов'язкове;
 - в) термін “технічні правила”, якщо їх дотримання обов'язкове, термін “стандарти” — добровільне;
 - г) терміни “технічні правила” і “стандарти” взагалі відсутні.
- 49. Угодою про технічні бар'єри в торгівлі у рамках ГАТТ заборонено, щоб технічні правила застосовувалися на принципах:**
- а) нації найбільшого сприяння;
 - б) національного режиму;

- в) науковості;
- г) дискримінації.

50. Згідно з Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів у рамках ГАТТ дозволяється використовувати стандарти:

- а) лише за режимом нації найбільшого сприяння;
- б) вибірково;
- в) якщо вони не відхиляються від міжнародно визнаних стандартів;
- г) якщо вони забезпечують слабкішу охорону порівняно з міжнародними стандартами.

51. Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів у рамках ГАТТ дозволено вживати їх:

- а) будь-коли на тимчасовій основі;
- б) на тимчасовій основі як запобіжний крок у разі виникнення ризику поширення хвороб;
- в) без урахування потреби у мінімізації негативного впливу на міжнародну торгівлю;
- г) без урахування альтернативних підходів до обмеження ризиків.

52. Угодою про технічні бар'єри в торгівлі та Угодою про застосування санітарних і фітосанітарних заходів передбачено створення "довідкових точок":

- а) у кожній країні;
- б) лише у країнах, що розвиваються;
- в) лише у розвинених країнах;
- г) лише у країнах перехідної економіки.

53. Угодою про процедури імпортного ліцензування у рамках ГАТТ передбачено таку максимальну кількість робочих днів для видачі автоматичних ліцензій:

- а) 10;
- б) 20;
- в) 30;
- г) 40.

54. Згідно з Угодою про процедури імпортного ліцензування у рамках ГАТТ, у разі одночасного розгляду заяв на видачу ліцензій неавтоматичні ліцензії повинні видаватися протягом такої кількості днів:

- а) 20;
- б) 40;
- в) 60;
- г) 80.

55. Правила ГАТТ не дозволяють країнам звільняти експортовані товари:

- а) від мита та інших непрямих податків, накладених на складові, що використані і спожиті у виробничому процесі;
- б) від непрямих податків на експортований продукт;
- в) від непрямих податків на виробництво та дистрибуцію експортованого продукту;
- г) від прямих податків (наприклад, податку на прибутки).

56. Правила ГАТТ дозволяють запроваджувати експортні обмеження або забороняти експорт:

- а) усіх товарів з метою уникнення конкуренції серед експортерів;
- б) сировини з метою стимулювання розвитку національної обробної промисловості;
- в) продовольства та інших життєво важливих товарів, якщо це спрямовано на недопущення їх критичного дефіциту;
- г) будь-яких товарів.

57. Угодою про субсидії та врівноважені заходи у рамках ГАТТ дозволено такі види субсидій:

- а) експортні;
- б) субсидії, що надають перевагу у використанні товарів національної промисловості над іноземними;
- в) імпортні;
- г) субсидії, які держави надають відсталім регіонам, а не конкретним підприємствам цих регіонів.

58. В Угоді про субсидії та врівноважувальні заходи у рамках ГАТТ зазначається, що субсидії можуть бути:

- а) лише забороненими;
- б) лише дозволеними;
- в) забороненими, але оскаржуваними;
- г) дозволеними, але оскаржуваними, дозволеними неоскаржуваними і забороненими.

59. У рамках ГАТТ охоронні заходи, що обмежують імпорт за надзвичайних ситуацій, можна запропонувати:

- а) тимчасово;
- б) на невизначений термін;
- в) у тому разі, коли окремі національні виробники не можуть конкурувати з імпортними товарами;
- г) у ситуації, коли імпортовані товари завдають незначної шкоди національній промисловості.

60. Максимальна тривалість дії охоронних заходів, які обмежують імпорт за надзвичайних ситуацій для групи країн, що розвиваються, встановлена у рамках ГАТТ протягом:

- а) 4 років;
- б) 8 років;
- в) 10 років;
- г) 12 років.

61. У рамках ГАТТ охоронні заходи, що обмежують імпорт за надзвичайних ситуацій, не включають:

- а) підвищення тарифів;
- б) встановлення кількісних обмежень;
- в) ліцензування імпорту;
- г) ліцензування експорту.

62. ГАТТ передбачено, що врівноважене та антидемпінгове мита не запроваджуються у такому разі:

- а) є шкода, завдана національній економіці;
- б) існує причинно-наслідковий зв'язок між демпінгованим імпортом і шкодою для національної промисловості;

- в) субсидування експорту у кожній з причетних до демпінгу країн відбувається на рівні, яким можна знехтувати (менше 2 %);
- г) про це подає клопотання національна промисловість.

63. Критеріями патентоспроможності винаходів згідно з ТРІПС не є:

- а) новизна;
- б) винахідницький крок;
- в) промислова придатність;
- г) функціональність.

64. Згідно з Угодою ТРІПС країни зобов'язані видавати патенти на такі об'єкти:

- а) діагностичні, терапевтичні та хірургічні методи лікування людей і тварин;
- б) сорти рослин і породи тварин;
- в) переважно біологічні процеси вирощування рослин і тварин;
- г) усі інші, крім зазначених.

65. Продукт, який є предметом патенту, треті особи можуть без дозволу відповідного патентовласника:

- а) виготовляти;
- б) продавати;
- в) імпортувати;
- г) використовувати у науковому експерименті.

66. Продукт, одержаний безпосередньо запатентованим способом, треті особи можуть без дозволу відповідного патентовласника:

- а) використовувати;
- б) продавати;
- в) імпортувати;
- г) купувати.

67. Згідно з Угодою ТРІПС примусове ліцензування:

- а) не дозволяється ніколи;
- б) дозволяється без будь-яких умов;

- в) дозволяється за чітко встановлених умов;
- г) забороняється за чітко встановлених умов.

68. В Угоді ТРІПС не згадується:

- а) про винаходи;
- б) промислові зразки;
- в) фірмові найменування;
- г) секрети виробництва.

69. Заявник на одержання патенту на винахід:

- а) не зобов'язаний розкривати будь-яку інформацію про свій винахід патентним органам;
- б) зобов'язаний розкрити інформацію про свій винахід достатньо ясно і повно, щоб винахід міг відтворити фахівець промисловості відповідної галузі;
- в) за своїм бажанням може частково розкрити інформацію про винахід;
- г) зобов'язаний утримуватися від розкриття будь-якої інформації про свій винахід.

70. Зазначте твори, на які не поширюється авторське право:

- а) літературні;
- б) наукові;
- в) художні;
- г) промислові зразки.

71. До суміжних прав не належать права:

- а) виконавців;
- б) організацій радіо- і телемовлення;
- в) організацій відео- та аудіозапису;
- г) авторів художніх, наукових і літературних творів.

72. Основна ознака охороноспроможного товарного знака (знака обслуговування) — це:

- а) привабливість;
- б) відмінність;
- в) простота;
- г) новизна.

- 73. Угода ТРІПС не містить положення про:**
- а) виключні права власників товарного знака;
 - б) заборону запровадження спеціальних вимог для використання товарних знаків;
 - в) ліцензування, відступлення і скасування товарних знаків;
 - г) експертизу заявок на реєстрацію товарних знаків.
- 74. Угодою ТРІПС щодо промислового зразка передбачено такий критерій:**
- а) новизна (або оригінальність);
 - б) промислова придатність;
 - в) функціональність;
 - г) декоративність.
- 75. Угодою ТРІПС передбачено строк чинності патенту на винахід протягом такої кількості років від дати подання відповідної заявки:**
- а) 10;
 - б) 15;
 - в) 20;
 - г) 25.
- 76. Авторські права на фотографії Угодою ТРІПС визнаються протягом такої кількості років від дати їх виготовлення:**
- а) 10;
 - б) 25;
 - в) 40;
 - г) 50.
- 77. Права на топографії інтегральних мікросхем за Угодою ТРІПС визнаються протягом такої кількості років від дати їх реєстрації (або від дати першого застосування, якщо реєстрація не передбачається):**
- а) 10;
 - б) 15;
 - в) 20;
 - г) 25.

78. Угодою ТРІПС передбачено, що права організації мовлення охороняються протягом такої кількості років від кінця того календарного року, в якому відбулася передача:

- а) 10;
- б) 20;
- в) 30;
- г) 50.

79. Права на товарний знак визначаються Угодою ТРІПС упродовж такої кількості років від дати першої реєстрації та кожного її поновлення:

- а) 7;
- б) 15;
- в) 20;
- г) 25.

80. Для узгодження національного законодавства з положеннями Угоди ТРІПС найдовший період надався:

- а) економічно розвиненим країнам;
- б) країнам перехідної економіки;
- в) країнам, що розвиваються;
- г) найвідсталішим країнам світу.

81. Серед вимог до державної торгівлі ГАТТ не містить положення:

- а) про ведення бізнесу з комерційних міркувань;
- б) про надання можливості підприємствам з інших країн конкурувати за участь у купівлі-продажу;
- в) прозорість;
- г) обсяги діяльності державних торговельних підприємств.

82. Угоду про державні замовлення вперше було укладено на такій раунді переговорів ГАТТ:

- а) Токійському (VII);
- б) Уругвайському;
- в) Діллонському;
- г) Женевському.

- 83. Торгівля послугами вперше була врегульована на багатосторонньому рівні угодою, ухваленою на такому раунді переговорів ГАТТ:**
- а) Уругвайському;
 - б) Токійському;
 - в) Женевському;
 - г) Діллонському.
- 84. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMs), укладена під час Уругвайського раунду переговорів ГАТТ, заборонила:**
- а) всі TRIMs;
 - б) більшість TRIMs;
 - в) половину TRIMs;
 - г) меншість TRIMs.
- 85. Угода про текстиль і одяг, укладена на Уругвайському раунді переговорів ГАТТ, була спрямована:**
- а) на запровадження незалежного від ГАТТ режиму регулювання міжнародної торгівлі цими товарами;
 - б) на негайне переведення міжнародної торгівлі цими товарами на принципи і правила ГАТТ;
 - в) на поетапне переведення міжнародної торгівлі цими товарами на принципи і правила ГАТТ;
 - г) на утворення окремої міжнародної організації, до компетенції якої належить міжнародна торгівля цими товарами.
- 86. Заходами “сірої зони” у зв'язку з міжнародною торгівлею текстилем і деякими іншими товарами наприкінці ХХ ст. вважали:**
- а) добровільні обмеження експорту;
 - б) ліцензування експорту;
 - в) ембарго;
 - г) демпінг.
- 87. Угодою про сільське господарство, укладеною на Уругвайському раунді переговорів ГАТТ, передбачено скасування нетарифних заходів:**
- а) лише економічно розвиненими країнами світу;
 - б) за допомогою розрахунку їх тарифного еквіваленту та додавання його до фіксованих тарифів;

- в) економічно розвиненими країнами та країнами з перехідною економікою;
- г) у результаті укладення двосторонніх угод між зацікавленими країнами.

88. Угодою про сільське господарство, укладеною у рамках ГАТТ, не передбачені такі субсидії:

- а) експортні та імпорتنі;
- б) “червоного світла”;
- в) “жовтогарячого світла”;
- г) “зеленого світла”.

89. Адвалорний тариф — це:

- а) мито на імпортований товар, що визначається як відсоток від його вартості;
- б) мито на імпортований товар, що визначається як абсолютна величина;
- в) мито на імпортований товар, що визначається як комбінація відсотка його вартості та абсолютної величини;
- г) податок на додану вартість.

90. Автаркія — це політика, мета якої полягає:

- а) у зведенні до мінімуму залежності економіки країни від інших країн;
- б) у скасуванні тарифних і нетарифних бар’єрів у міжнародній торгівлі;
- в) у запровадженні єдиної валюти у межах міжнародного економічного об’єднання;
- г) у поглибленні міжнародної економічної інтеграції.

91. Демпінг — це продаж за кордоном товарів за цінами, які порівняно з цінами у країнах експорту:

- а) дещо вищі;
- б) такі самі;
- в) нижчі;
- г) значно вищі.

92. Ембарго — це:

- а) урядова заборона на торгівлю з певною країною або групою країн;
- б) добровільна відмова окремих приватних підприємців від підтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн;
- в) групова змова підприємців певної країни щодо непідтримання контактів з іншими підприємцями всередині країни;
- г) групова змова підприємців певної країни щодо непідтримання ділової діяльності з підприємцями інших країн.

93. Правова охорона зазначень походження товарів в Україні:

- а) не існує;
- б) існує;
- в) не існує, але існувала у минулому;
- г) не існує, але існуватиме у майбутньому.

94. Форфейтинг — це вид:

- а) франчайзингу;
- б) лізингу;
- в) факторингу;
- г) опціону.

95. Спот — це угода, згідно з умовами якої:

- а) реальний товар продається і негайно постачається;
- б) випадково продаються тимчасові надлишки експортних товарів;
- в) в обіг надходять векселі;
- г) встановлюється тариф, що базується на твердій сумі.

96. Своп — це:

- а) обмінні або бартерні операції;
- б) огляд судна або його вантажу третьою стороною;
- в) рахунок для відображення незавершених операцій;
- г) код грошової одиниці Сальвадору.

97. Умови торгівлі — це :

- а) тимчасове підвищення ставки мита;
- б) тариф з урахуванням обумовленого часу й обсягу;

- в) співвідношення індексів імпортних і експортних цін;
- г) операційний валютний ризик.

98. Грампове судно — це судно:

- а) задіяне лише на регулярних рейсах;
- б) задіяне лише на рейсах зі змінним розкладом;
- в) задіяне на випадкових перевезеннях;
- г) військове, що бере участь у міжнародній торгівлі.

99. Спеціальні права запозичення були запроваджені:

- а) у 1967 р.;
- б) 1977 р.;
- в) 1987 р.;
- г) 1997 р.

100. Специфічний тариф — це:

- а) тариф, що вимірюється відсотками вартості імпортованого товару;
- б) тариф, що базується на твердій сумі, яка стягується з одиниці імпортованих товарів;
- в) спеціальний кредитний ліміт для покупця;
- г) кількісне обмеження експорту.

101. Система ГАТТ відповідає такій економіці:

- а) командно-адміністративній;
- б) ринковій;
- в) перехідній;
- г) змішаній.

АНГЛО-УКРАЇНСЬКИЙ ГЛОСАРІЙ

А

Abandonment — абандон

Відмова вантажо- або судновласника від своїх прав на застраховане майно на користь страхової організації для отримання від неї повної страхової суми.

Absolute advantage — абсолютна перевага

У зв'язку з міжнародним поділом праці поняття означає здатність країни виробляти певний товар з нижчими порівняно з іншими країнами затратами.

Accelerated tariff elimination — прискорене скасування митних тарифів

Відбувається за домовленістю між зацікавленими державами відповідно до міжнародних угод.

Acceptance — акцепт

Згода на сплату (гарантування сплати) товару (послуги) або згода вступити в договір на запропонованих умовах.

Acceptance credit — акцептний кредит

Кредит, що забезпечений переказними векселями. Його одержують комерційні банки або зарубіжні кредитні установи у певному банку для фінансування, зокрема, імпортно-експортних операцій.

Acceptance house — акцептний дім

Банк, що надає позику, яка забезпечена переказними векселями.

Acceptor — акцептант

Особа, яка підписує платіжний документ, беручи на себе зобов'язання своєчасно його оплатити.

Accommodation bill of lading — дружній коносамент

Документ, що перевізник видає власникові вантажу ще до одержання вантажу, засвідчуючи зобов'язання передати цей вантаж у порту призначення вантажоодержувачу.

Active trade balance — активний торговельний баланс

Баланс, у якому надходження перевищують платежі.

Addendum — адендум

Додаток до договору, що змінює або доповнює ті чи інші його умови.

Ad valorem tariff — вартісний тариф

Розмір тарифу на імпортований товар, що встановлюється як відсоток від декларованої вартості відповідного товару.

Advance — аванс

Гроші, що перераховують згідно з договором наперед у рахунок наступних платежів за постачені товари, надані послуги, виконані роботи.

Advice — авізо

Письмове банківське повідомлення клієнтові або іншому банку про виконану розрахункову операцію або про зміни щодо стану взаємних розрахунків.

Adjudication — вирішення суперечок у судовому порядку

Механізм вирішення міжнародних торговельних суперечок у судовому порядку.

Affreightment — фрахтування

Укладення договору про наймання судна (його частини) для перевезення вантажів.

Agent — агент

Юридична або фізична особа, яка здійснює певні операції за дорученням іншої особи, за її рахунок і від її імені, а також забезпечує підготовку операцій, але без права підписання контрактів.

Air waybill — авіанакладна

Накладна на вантаж, що перевозиться літаком, яку видає перевізник вантажу його відправнику. В авіанакладній зазначаються перелік вантажів і зобов'язання щодо їх доставки в аеропорт призначення.

Alonge — алонж

Додатковий аркуш, що додають до векселя для додаткових написів у разі, коли на вексельному бланку вони не вміщуються.

Anticipation — передбачуваність

Сплата за діловими зобов'язаннями до обумовленого у контракті терміну.

Arbitration clause — арбітражне застереження

Застереження, яке фіксується у зовнішньоторговельній угоді між експортером та імпортером і передбачає механізм вирішення суперечок, що можуть виникнути під час виконання контракту.

Autarky — автаркія

Економічна політика, спрямована на створення замкнутої самодостатньої економіки; обмеження імпорту.

Aval — аваль

Вексельне гарантування, за яким особа, що його здійснює, перебирає на себе відповідальність перед власником векселя за виконання зобов'язань стосовно оплати цього векселя.

В**Back-to-back credit — компенсаційний кредит**

Кредит банку або іншого фінансового інституту, що надається за рахунок іншого кредиту, наприклад, на підставі документів імпортера відкривається кредит експортеру.

Back-to-back loan — компенсаційна позика

Угода про надання позики в іноземній валюті в обмін на позику у національній валюті.

Bagged cargo — вантаж, упакований у мішки

Товари, що упаковуються у мішки, виготовлені з натурального, синтетичного або штучного матеріалу.

Balance of payments — платіжний баланс

Підсумкова різниця між валютними надходженнями і платежами певної країни за рік.

Balance of trade — торговельний баланс

Різниця між вартостями експорту та імпорту певної країни за рік.

Balance of trade deficit — дефіцит торговельного балансу

Переважання вартості імпорту товарів і послуг над вартістю експорту у певній країні упродовж року.

Vareboat charter — чартер “голого” судна

Договір між власником судна і наймачем на оренду судна без команди (екіпажу).

Bargain currency — валюта угоди

Валюта, що використовується при укладенні зовнішньоторговельної угоди.

Barter — бартер

Прямий безгрошовий обмін товарами або послугами, зумовлений валютним дефіцитом у міжнародних угодах.

Base freight — базовий фрахт

Ціна транспортування вантажів, що встановлюється з урахуванням їх ваги або обсягу.

Base price — базова ціна

Ціна, на основі якої встановлюються ціни у сфері міжнародної торгівлі.

Bilateral clearing — двосторонній кліринг

Спосіб розрахунків між двома країнами у сфері міжнародної торгівлі, за якого платежі здійснюються через центральні банки відповідних країн, що сприяє посиленню контролю за використанням валюти і збалансованості експорту й імпорту.

Bilateral trade — двостороння торгівля

Торгівля, що передбачає взаємні поставки з метою досягнення торговельного балансу.

Bill — вексель

Борговий документ установленого законом зразка про обов'язкову сплату боржником певної суми грошей у вказаний строк.

Bill of credit — акредитив

Іменний цінний папір, що підтверджує право особи, на ім'я якої він виписаний, отримати в банку вказану в акредитиві суму грошей.

Bill of exchange — переказний вексель

Цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника сплатити після закінчення вказаного терміну визначену суму грошей зазначеній у векселі особі або іншому пред'явникові.

Bill of lading — коносамент

Документ, що містить контрактні умови, укладені вантажовідправником і перевізником. Розглядається як титул власності на відповідний вантаж і як договір перевезення та є розпискою про одержаний для перевезення вантаж.

Bill of sight — дозвіл на огляд

Дозвіл, що надається митними органами на розвантаження імпортованих товарів з метою їх огляду митниками.

Billed weight — фактурна вага

Вага товару, що зазначається у транспортній накладній або в деяких інших документах.

Blocked currency — замкнута валюта

Валюта певної країни, обмін якої на іноземну валюту заборонений у законодавчому порядку.

Bonification — боніфікація

Доплата до ціни товару, якщо фактична його якість перевищує передбачену договором, стандартом або технічними умовами; повернення податків, стягнених з експортованих товарів.

Bonus discount — преміальна знижка

Додаткова цінова знижка, що надається за умовами контракту або постійним чи великим оптовим покупцям за встановлені річні обсяги придбаних ними товарів.

Boom — бум

Короткочасне піднесення промисловості, торгівлі або інших сфер господарства.

Broker — брокер

Посередник при укладенні угод між покупцями і продавцями цінних паперів, товарів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах, валютних, страхових і фрахтових ринках.

Bulk freight — насипний вантаж

Вантаж, що не упаковують та не розміщують у контейнерах.

Bullionism — бульйонізм

Валютна політика меркантилістів, що передбачала безпосереднє регулювання державою операцій з іноземною валютою та банківськими металами з метою підтримання сприятливого платіжного балансу.

Buy national — купи вітчизняне

Політика, за якої вітчизняним постачальникам товарів і послуг створюються вигідніші умови, ніж іноземним.

С**Capital export — експорт капіталу**

Вивіз капіталів з певної країни, що враховується за статтями платіжного балансу, на яких фіксується міжнародний рух капіталу.

Cargo insurance — страхування вантажу

Страхування, що поширюється на вантаж, який перевозиться суднами, літаками та іншими видами транспорту.

Carrier — перевізник

Фізична або юридична особа, яка забезпечує перевезення пасажирів і вантажів.

Cart blanche — карт-бланш

Чистий бланк, підписаний особою, яка надає іншій особі право заповнити його; необмежені повноваження довірителя своєму представнику (агенту) для виконання дій.

Cedent — цедент

Кредитор, який передає іншій особі своє право на вимагання оплати боргового зобов'язання.

Charter — чартер

Договір про морське або повітряне перевезення вантажів, а також пасажирів, укладений між власником транспортного засобу (фрахтівником) і наймачем (фрахтувальником) на оренду всього транспортного засобу або його частини на певний рейс або термін.

Claims — претензії

Скарга, заява покупця, подана через невиконання або неналежне виконання умов контракту.

Claims adjustment — диспаша

Документ, який містить розрахунок збитків від аварії, що припадають на вантажі, судно і фрахт відповідно до їх вартості й розподіляються між вантажовласником і судовласником.

Clean bill of lading — чистий коносамент

Коносамент, який одержує перевізник за перевезені товари, що не були пошкоджені і частково втрачені.

Clearance — очищення від мита

Сплата мита за імпортовані до певної країни товари та одержання сертифіката, що це підтверджує.

Clearing — кліринг

Розрахунок без оплати готівкою за виконані роботи, продані товари через зарахування взаємних зустрічних платіжних вимог сторін, які беруть участь у цьому.

Clearing union — кліринговий союз

Об'єднання центральних банків країн — учасниць клірингового союзу, система безготівкових розрахунків якого ґрунтується на зарахуванні позитивних і негативних сальдо зовнішньоторговельних операцій.

Combined transport bill of lading — комбінований коносамент

Документ, що видається власникові вантажу у разі перевезення товарів більш ніж одним перевізником і, часто, кількома видами транспорту.

Combo — комбінований перевізник

Перевізник, який здатний транспортувати різноманітні вантажі.

Commercial bill — торговельний вексель

Вексель, що використовується у сфері міжнародної товарної торгівлі.

Commercial papers — комерційні папери

Чеки, векселі, депозитні сертифікати, що використовуються у комерційній діяльності.

Commodities — сировинні товари

Товари, до яких належать, наприклад, зерно, кава, какао, шерсть, бавовна, джут, каучук (“м’які товари”), метали та інші тверді сировинні матеріали (“тверді товари”).

Commodity agreement — товарна угода

Угода країн-виробників щодо механізму регулювання цін та обсягів виробництва певного виду сировини.

Commodity market — ринок сировини

Ринок, на якому відбувається купівля-продаж певного виду сировини. Основні ринки сировини розміщені у Лондоні та Нью-Йорку, але деякі сировинні ринки зосереджені у країнах — виробниках цих товарів.

Common market — спільний ринок

Форма регіональної економічної інтеграції, за якої для держав-членів усуваються внутрішні торговельні перешкоди і дозволяється вільний рух факторів виробництва (капіталу та робочої сили), а також встановлюються спільні торговельні бар’єри для відносин з державами, що не є членами об’єднання.

Comparative advantage — порівняльна перевага

Доцільність експорту певною країною тих товарів, які вона виробляє з відносно меншими затратами.

Compensation deal — компенсаційна угода

Угода про взаємні поставки товарів однакової вартості.

Compensation duty — компенсаційне мито

Мито, що стягується понад звичайне ввізне мито, наприклад, з метою боротьби з демпінгом.

Competitive list — конкурентний перелік

Документ про різноманітні техніко-економічні показники та умови реалізації експортованого або імпортованого товару.

Concession — концесія

Договір, на підставі якого уряд або місцеві органи самоврядування передають на певних умовах чужоземцям або іншим державам право експлуатації лісів, надр, підприємств і т. ін., а також підприємство, організоване на основі такого договору.

Conjuncture — кон'юнктура

Сукупність ознак, що характеризують стан економіки (ринку) протягом конкретного періоду.

Consignment — консигнація

Форма комісійного продажу товарів, за якої їх власник (консигнант) передає комісіонерові (консигнатору) товар для продажу зі складу комісіонера.

Consignor — консигнант

Власник товару, який продає його за кордон через комісіонера (консигнатора).

Contocurrent account — контокорент

Єдиний рахунок, який банк відкриває клієнтові і на якому враховуються всі операції банку з клієнтом; основними серед них є позикові.

Contraband (smuggling) — контрабанда

Протизаконне перевезення через державний кордон товарів, валютних цінностей тощо, а також товари і цінності, що незаконно перевозять через кордон.

Convertible currency — конвертована валюта

Валюта, яку можна вільно продавати і купувати у процесі обміну на інші валюти.

Correspondent banks — банки-кореспонденти

Банк, який представляє інтереси іншого банку в певному місті або країні, виконуючи на договірній основі доручення з розрахунків своїх клієнтів.

Counter trade — зустрічна торгівля

Прямий обмін товарів та (або) послуг з певної країни на інші товари та (або) послуги з іншої країни.

Currency — валюта

Грошова одиниця будь-якої країни, грошові знаки інших держав, а також кредитні та платіжні документи, які виражені в іноземних грошових одиницях і можуть бути використані при міжнародних розрахунках.

Currency reservation — валютне застереження

Умова у міжнародному контракті щодо перегляду суми платежу пропорційно зміні курсу валют цього контракту.

Current account balance — баланс поточних операцій

Різниця між обсягами експорту та імпорту товарів, послуг і грошових переказів певної країни у визначений момент часу. Не враховує операції з фінансовими активами і зобов'язаннями.

Custom declaration — митна декларація

Документ, що містить інформацію про речі, які переміщують через кордон.

Custom duty — мито

Податок, який стягується митними органами у разі ввезення товару (як правило, імпортного) через митний кордон країни.

Custom tariff — митний тариф

Перелік видів мита, встановлених урядом для експортованих та імпортованих товарів.

Custom valuation — митна оцінка

Оцінка митними властями вартості імпортованих товарів з метою стягнення ввізного мита.

D**Deadweight — дедвейт**

Повна вантажопідйомність судна; маса всіх вантажів, які може прийняти судно. До дедвейту належать маса корисного вантажу, суднових запасів (палива, води, провізії), екіпажу та інших змінних у процесі експлуатації судна вантажів.

Dealer — дилер

Член фондової біржі, який бере участь у біржових торгах від власного імені та власним коштом.

Debenture — дебентура

Свідоцтво митниці на повернення сплаченого мита.

Debt capital — борговий капітал

Кошти, запозичені для фінансування підприємницьких операцій.

Debt rescheduling — реструктуризація боргу

Реорганізація зовнішнього боргу, що включає полегшення умов обслуговування зовнішнього боргу, надання пільг країні-боржниці, перегляд термінів платежів, списання частини заборгованості тощо.

Default — дефолт

Відмова держави, юридичної або фізичної особи в односторонньому порядку від своїх боргових зобов'язань.

Defence reservation — захисне застереження

Застереження, що фіксується у зовнішньоекономічному контракті з метою передбачення можливих змін його початкових умов.

Del credere — делькредере

Додаткова угода до комісійного договору, згідно з якою комісіонер за окрему винагороду бере на себе відповідальність перед комітентом за виконання договору третьою особою.

Delivery — делівері

Ордер-документ, що відіграє роль пайового коносаменту і містить розпорядження про передавання певній особі частини вантажу, перевезеного судном згідно з коносаментом.

Demurrage — демередж

Відшкодування втрат судовласникові вантажовласником (фрахтувальником) за затримку судна в порту понад обумовлений чартером час.

Dispatch — диспач

Винагорода, яку встановлює судовласник фрахтувальникові за дострокове навантаження або розвантаження судна.

Documentary collection — документарне інкасо

Інкасо фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами; інкасо лише комерційних документів.

Dollar standard — доларовий стандарт

Світова валютна система, за якої долар відігравав роль міжнародної валюти, не маючи для цього забезпечення золотом.

Double taxation — подвійне оподаткування

Ситуація, за якої транснаціональна компанія сплачує податки у країні, де були одержані доходи, і в країні, де розміщується штаб-квартира компанії.

Dumping — демпінг

Вивезення товару з країни і продаж його за кордоном за цінами нижчими, ніж усередині країни.

Е**Embargo — ембарго**

Заборона вивезення або ввезення іншими державами товарів, цінностей і т. ін., а також затримання суден, вантажів та іншого майна, що належить іншій державі.

Entrepot trade — транзитна (реекспортна) торгівля

Вивезення з країни імпортованих товарів з метою перепродажу без істотної їх переробки.

Eurocurrency — євровалюта

Сукупна назва стійких валют, що нагромадились у банках європейських країн і використовувались для розрахунків за межами країн — емітентів цих валют.

European currency unit — європейська валютна одиниця

Валютна одиниця Європейського Економічного Співтовариства, що з'явилася у 1979 р. замість європейської розрахункової одиниці, запровадженої у 1974 р. Використовувалась для визначення центральних курсів валют країн — членів ЄЕС і була засобом розрахунків між валютними органами країн співтовариства. Скасована після запровадження 1 січня 1999 р. валютної одиниці “євро”.

Exchange — девіз

Засіб платежу, як правило, в іноземній валюті, за допомогою якого здійснюють міжнародні розрахункові операції. До девізів належать перерахунки, чеки, акредитиви, платіжні доручення, векселі, іноземні банкноти та іноземні монети.

Exchange rate — валютний курс

Вартість певної валюти стосовно іншої.

Excise — акциз

Вид непрямого податку на продукти масового споживання (цикор, тютюнові та лікєро-горілчані вироби і т. ін.), який підприємці включають у продажну ціну.

Exclusive license — виключна ліцензія

Ліцензія, що надається одному ліцензіату на право використання об'єкта інтелектуальної власності.

Esequatur — екзекватура

Виконання у певній країні судового рішення, прийнятого в іншій країні.

Export broker — експортний брокер — див.: *Broker*.**Export diversification — експортна диверсифікація**

Розширення номенклатури експортних товарів і послуг.

Export houses — експортні дома

Компанії, що продають практично необмежену номенклатуру товарів.

Export insurance — експортне страхування

Страхування ризику неповернення наданого кредиту, а також зобов'язання сплатити замість іноземного покупця.

Export license — експортна ліцензія

Документ, що дозволяє експортувати певні товари загалом за кордон або до окремих країн світу.

Export restraints — експортні обмеження

Обмеження, що запроваджуються країною-експортером на вивезення товару до певної країни, переважно на прохання останньої.

Export subsidies — експортні субсидії

Різноманітні форми державних виплат і пільг, що надаються експортерам з метою зміцнення їх конкурентних позицій на зарубіжних ринках.

Export tariff — експортний тариф

Податок або мито на товари, що експортуються з певної країни.

Export value — експортна вартість

Вартість товару, що пропонується для експорту.

External bill — зовнішній вексель

Вексель, що виставляється в певній країні, але підлягає сплаті в іншій.

External bond — зовнішня облігація

Облігація, що випускається для погашення її за кордоном. Як правило, деномінується у валюті покупця.

F**Factoring — факторинг**

Метод фінансування експорту; придбання банком права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, скупленими у різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки за поставлені товари або надані послуги.

Financial markets — фінансові ринки

Ринки валют і капіталів.

Flag of convenience — зручний прапор

Прапор реєстрації судна у країні, яка характеризується вигідним для судовласників податковим і трудовим законодавством. Відомий ще як “дешевий прапор”. У міжнародному торговельному

мореплаванні — це прапор країни реєстрації судна, в якій його власник не є резидентом.

Flexible exchange rate — гнучкий валютний курс

Відомий ще як плаваючий. Ситуація, за якої валютні курси різних світових валют вільно коливаються залежно від попиту і пропозиції цих валют.

Flight of capital — відплив капіталу

Міжнародний рух капіталу з однієї країни до іншої з метою уникнення втрат та (або) одержання прибутку від такої операції.

Floating currency — плаваюча валюта

Валюта, курс якої щодо певної іноземної валюти нестабільний і залежить від дії ринкового механізму.

Foreign currency — іноземна валюта

Валюта будь-якої іноземної держави, яка є в ній законним платіжним засобом.

Forfeiting — форфейтинг

Кредитування зовнішньоекономічної операції за допомогою придбання в експортера векселів, акцептованих імпортером. Явище, подібне факторингу.

Forward contract — форвардний контракт

Операції з купівлі-продажу іноземної валюти, цінних паперів за узгодженою ціною на певну дату в майбутньому.

Franchise — франшиза

У товарному мореплаванні умова страхування договору, що передбачає звільнення страховика від відшкодування збитків, якщо вони не перевищують певної суми.

Free trade — вільна торгівля

Політика державного невтручання у сферу міжнародної торгівлі (фритредерство). Вважається, що міжнародна торгівля має формуватися на основі вільної гри стихійних сил попиту і пропозиції на міжнародному ринку.

Free-trade area — зона вільної торгівлі

Форма регіональної економічної інтеграції, коли країни-члени скасовують взаємні торговельні бар'єри, водночас зберігаючи за собою право дотримуватися незалежної торговельної політики стосовно держав, які не належать до одного угруповання.

Freight — фрахт

Плата за перевезення вантажів водними шляхами або за використання суден протягом певного часу, а також вантаж, що перевозиться на зафрахтованому судні. Поняття не поширюється на багаж і пошту.

Freight house — вантажний двір

Товарна станція, що виконує функції приймання та відправлення вантажів.

Futures — ф'ючерси

Вид угод на фондовій або товарній біржі, що засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час і на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент укладення зобов'язань сторонами контракту.

GATS — ГАТС

Генеральна угода з торгівлі послугами (укладена у 1994 р.), є першою багатосторонньою угодою, мета якої — лібералізація міжнародної торгівлі послугами.

GATT — ГАТТ

Генеральна угода з тарифів і торгівлі, є першою багатосторонньою економічною угодою (укладена у 1947 р.), що містить права і зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації світової торгівлі товарами.

General contractor — генеральний підрядник

Юридична особа, в тому числі іноземна, яка спроможна виконати замовлення, передбачене умовами торгів (тендерів). Генеральний підрядник відповідає за реалізацію проекту, виконуючи роботи власними силами або залучаючи субпідрядників.

General export license — генеральна експортна ліцензія

Ліцензія щодо тих експортних товарів, на які не поширюється спеціальна експортна ліцензія.

Global marketing — глобальний маркетинг

Реалізація стандартних товарів у глобальному масштабі. Такі товари потребують незначної адаптації до регіональних або місцевих умов.

General tariff — загальний тариф

Тарифна шкала, для якої характерна єдина ставка мита для конкретного товару незалежно від країни його походження.

Global quotas — загальні квоти

Вартісні або кількісні обсяги імпортованих (експортованих) певною країною товарів протягом визначеного періоду.

Gold bullion standard — золотозливковий стандарт

Валютний режим, який передбачає такі умови: золото зберігається державою у золотих зливках, а не у вигляді монет; золото у країні не перебуває в обігу; золото може використовуватися з промисловою метою та у міжнародних розрахунках.

Gold exchange standard — золотодевізний стандарт

Валютний режим, коли гроші окремих країн конвертуються в золото в інших країнах за фіксованою ціною.

Goods — товари

Матеріальні предмети, що мають споживну вартість.

Gray market — сірий ринок

Ринок товарів, що імітують справжні. Поняття вживається і до ринків, де дефіцитні товари можна швидко придбати за цінами, що перевищують звичайні.

Green label — зелена етикетка

Етикетка, якою маркуються товари, що вважаються безпечними для навколишнього середовища.

Gross charter — валовий чартер

Вид фрахтування, за яким судновласник оплачує вантажно-розвантажувальні роботи.

Gross domestic product (GDP) — валовий внутрішній продукт

Річна вартість кінцевого продукту, створеного у певній країні.

Gross national debt — валовий національний борг

Сумарна заборгованість уряду.

Gross national product (GNP) — валовий національний продукт

Ринкова вартість усіх товарів і послуг, вироблених (наданих) у певній країні впродовж року.

Guarantee — гарантія

Передбачене законом або певною угодою зобов'язання, за яким юридична особа відповідає перед кредиторами у разі невиконання боржником своїх зобов'язань.

Н

Hard currency — тверда валюта

Будь-який міжнародно визнаний засіб обігу. Використання такої валюти не підпадає під державний контроль, її курс штучно не підтримується.

Harmonized Commodity Description and Coding System — гармонізована система опису і кодування товарів

Міжнародні правила класифікації та статистичної інформації щодо товарів, які надходять у міжнародну торгівлю. Розроблена у рамках Ради митного співробітництва. Містить 21 розділ, 96 глав, 5019 позицій.

Hedging — хеджування

Продаж валюти, товару через укладення строкової та ф'ючерсної угод протилежного змісту. У результаті будь-якої зміни цін покупці та продавці за одним контрактом зазнають втрат, за іншим мають вигоду; завдяки цьому прийому продавці і покупці не зазнають збитків від підвищення (зниження) цін.

Hiring — хайринг

Середньотермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів тощо. Є засобом фінансування інвестицій та активізації збуту за умови збереження за орендодавцем права власності на товар.

Hot money — “гарячі” гроші

Міжнародний рух капіталів, передусім короткотермінового характеру, спричинений спекулятивними намірами їх власників (які враховують, наприклад, відмінність у відсоткових ставках у різних країнах).

House paper — домашній папір

Вексель, що виставляється й акцептується фірмами однієї групи, наприклад, у межах транснаціональної корпорації.

I

Import deposit — імпортний депозит

Задаток, що вносить імпортер на певний термін. Є інструментом обмеження імпорту та посилення державного контролю за ним.

Import duty — імпортне мито

Своєрідний податок, що запроваджується урядами на товари, які ввозяться до відповідних країн.

Import in bond — безмитне ввезення

Імпорт товарів, на які не накладається мито.

Import leasing — імпортний лізинг

Вид лізингу, за яким обладнання купується в іноземній фірми та надається в оренду вітчизняним підприємствам.

Import license — імпортна ліцензія

Дозвіл, що надається на визначений термін відповідним державним установам на право здійснення певних імпортних операцій у банківській, торговельній та інших сферах.

Import restrictions — імпортні обмеження

Заходи (наприклад, імпортні депозити, ліцензії, квоти), що застосовуються для скорочення або регулювання імпорту.

Import substitution — заміщення імпорту

Політика, спрямована на скорочення експорту товарів за рахунок розширення їх внутрішнього виробництва.

International commodity agreement — міжнародна товарна угода

Угода між виробниками певного товару (як правило, сировинного) про контроль за його експортом з метою стабілізації цін на відповідний товар.

International importation license — міжнародна імпортна ліцензія

Угода про імпорт товарів з певної країни у разі їх реекспорту до третьої країни.

Intervention currency — інтервенційна валюта

Іноземна валюта, яка використовується компетентними органами певної країни, щоб за допомогою офіційного обмінного механізму забезпечити коливання валютного курсу в допустимих межах.

Invisible trade balance — баланс невидимої торгівлі

Різниця між вартостями експорту й імпорту за невидимими статтями торгівлі, до яких, зокрема, належать вантажні і пасажирські перевезення, страхові, банківські та консалтингові послуги, продаж прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Invoice — рахунок-фактура

Документ, який продавець виписує на ім'я покупця для оплати куплених товарів, виконаної роботи або наданих послуг.

Islamic banking — ісламська банківська справа

Банківська діяльність, що не передбачає виплати відсотків за надані кредити.

Ж

Jobber — джобер

Біржовий клерк; дилер Лондонської фондової біржі, який, на відміну від дилерів більшості бірж, не має права виконувати функції брокера і безпосередньо здійснювати операції з клієнтами, які не є членами біржі.

Joint venture — спільне підприємство

Підприємство, учасником якого можуть бути дві або більше сторони з різних країн і яке може мати форму дочірнього підприємства, консорціуму або синдикату.

Jurisdictional clause — юрисдикційна стаття

Стаття зовнішньоекономічного контракту, в якій фіксується домовленість експортера та імпортера про вибір ними країни, законодавство якої поширюється на цей контракт.

К

Key currencies — ключові валюти

Валюти, що широко використовуються як резервні, зокрема в обмінних операціях.

Л

Laisser-faire — дозволити зроби́ти

Наукова концепція, прихильники якої вважають, що ринкова економіка найефективніше функціонує тоді, коли відсутнє втручання держави і економіку регулюють ринкові сили.

Leasing — лізинг

Довготермінова оренда обладнання, машин, споруд, транспортних засобів, як правило, з подальшим викупом. Є способом фінансування інвестицій та активізації збуту, що базується на збереженні прав власності на товар за орендодавцем.

Letter of credit — акредитив — див.: *Bill of credit*.

Levy subsidy — податкова субсидія

Субсидія, яку уряд надає виробникам або постачальникам товару за рахунок зменшення або скасування податку на його продаж.

License — ліцензія

Дозвіл, який надається на певний термін відповідними державними установами на право здійснення окремих операцій у банківській, торговельній та інших сферах, а також надання права іншій

особі або організації використовувати запатентовані винаходи, технології, інформацію тощо.

Licensee — ліцензіат

Особа, яка купує у власника об'єктів інтелектуальної власності право на їх використання за певних умов.

Licensor — ліцензіар

Особа, яка видає ліцензію на використання своїх об'єктів інтелектуальної власності.

Lightering — ліхтерування

Перевезення вантажів ліхтерами та (або) баржами.

Liner shipping — лінійні перевезення

Морські та океанські рейсові перевезення вантажів і пасажирів між портами різних країн.

Local content — місцева частка

Частка у вартості конкретних товарів, виготовлених у певній країні, що припадає на внутрішні фактори виробництва.

Lump sum — паушальний платіж

Платіж за ліцензійною угодою, що сплачується без поділу його на окремі частини, одноразово.

Lump-sum charter — паушальний чартер

Сума, що сплачується фрахтувальником судновласнику незалежно від того, чи завантажено все судно або його частина.

М

Maquiladoras — макіладорас

Монтажні заводи у Мексиці неподалік від кордону із США, що належать американському капіталу.

Mark of origin — знак походження

Знак, яким позначається виріб або його упаковка і який вказує країну, де відповідний товар було виготовлено.

Memorandum — меморандум

Перелік у страхових полісах випадків (особливо при морських перевезеннях), коли страхувач не бере на себе відшкодування збитків.

Most-favored nation — нація найбільшого сприяння

Торговельний режим, який означає, що країни, яким надано такий режим, мають однакові права.

Multimodal — різноманітний

Перевезення вантажів кількома видами транспорту.

Multinational corporation — транснаціональна корпорація

Корпорація, яка має дочірні підприємства у кількох країнах світу, а штаб-квартира, як правило, розміщується у країні материнської компанії.

Multiple exchange rate — множинний валютний курс

Використання певною країною кількох валютних курсів для різних операцій.

N**National exports — національний експорт**

Експорт країною товарів, виготовлених на підприємствах, розташованих на її митній території.

National treatment — національний режим

Режим, коли юридичним і фізичним особам, а також особам без громадянства у певній країні надаються такі самі права й обов'язки, що і власним юридичним та фізичним особам.

Negotiation of bills — придбання векселів

Придбання переказних векселів у міжнародних розрахунках.

Net collection — чисте інкасо

Різновид інкасо, що стосується лише фінансових документів.

Net export of goods and services — чистий експорт товарів і послуг

Переважання експорту над імпортом у певній країні.

Net foreign investment — чисті зарубіжні інвестиції

Переважання іноземних активів над пасивами країни.

Non-tariff barriers — нетарифні бар'єри

У сфері міжнародної торгівлі означає всі інші, крім тарифних, бар'єри. Наприклад, ліцензування, ембарго, фітосанітарні стандарти, квоти тощо.

Notification — нотифікація

Повідомлення власником векселя (векселетримачем) векселедавця про протестування виданого ним векселя.

O**Ocean bill of lading — океанський коносамент**

Документ, що засвідчує передавання експортером вантажу перевізнику для його перевезення за кордон. Є документом для інкасо.

Offer — оферта

Пропозиція про укладення угоди з детальним зазначенням її умов.

Off-set deal — офсетна угода

Стосується зустрічної торгівлі і передбачає можливість інвестування з боку контрагента замість плати за товари або послуги.

On-board bill of lading — бортовий коносамент

Документ, що засвідчує прийняття вантажу на борт судна.

On-call credit — онкольний кредит

Короткостроковий комерційний кредит, що необхідно повернути позичальнику за першою вимогою кредитора.

On-deck bill of lading — палубний коносамент

Документ, що засвідчує прийняття і розміщення вантажу на палубі з урахуванням його специфіки.

Open account — відкритий рахунок

Різновид зовнішньоторговельних рахунків. Товари та супровідні документи при цьому надсилаються безпосередньо іноземному покупцеві, оплата виконується протягом обумовленого терміну.

Option of exchange — валютний опціон

Право вибору альтернативних валютних умов зовнішньоторговельного контракту.

Overdraft — овердрафт

Особлива форма надання короткотермінового кредиту клієнту банку у разі, коли розмір платежу перевищує залишок коштів на банківському рахунку клієнта.

Overtrading — надмірна торговельна діяльність

Брак оборотного капіталу у прибутковій фірмі для здійснення платежів (криза ліквідності).

Р**Parallel exporting — паралельне експортування**

Здійснюваний експортером до певної країни експорт товару, на імпорт якого має ексклюзивні (виключні) права дистриб'ютор з цієї країни.

Parent company — материнська компанія

Головна компанія транснаціональної корпорації.

Payment's deficit — дефіцит платіжного балансу

Перевищення платежів країни над їх надходженнями до країни.

Predatory dumping — грабіжницький демпінг

Продаж товарів на іноземних ринках за нижчими, ніж на ринку країни-експортера, цінами з метою витіснення з цього ринку національних та іноземних конкурентів.

Preferential tariff — преференційний тариф

Тарифна шкала, для якої характерні пільгові ставки для товарів, імпортованих з певних країн.

Primary commodity — первинний товар

Товар, що не був підданий первинній переробці.

Principal — принципал

Юридична особа, від імені якої діє посередник; основна особа (боржник) у борговому зобов'язанні; особа, що бере участь в угоді за свій рахунок.

Prior deposit — попередній депозит

Певна сума грошей, депонована імпортером у банку країни імпорту, як умова імпорту. Сума, як правило, визначається як частка вартості імпорту.

Prohibitive tariff — заборонний тариф

Високий податок на імпортовані у країну товари, що застосовується, коли обсяг відповідних товарів перевищує встановлену межу.

Prolongation — пролонгація

Продовження терміну чинності договору, угоди, векселя, позики, повноважень.

Promissory note — боргове зобов'язання

Документ, що позичальник видає кредиторowi, отримуючи позику.

Protective tariff — протекціоністський тариф

Тарифна шкала, для якої характерні такі ставки мита, що захищають вітчизняних виробників від конкуренції з боку зарубіжних товарів.

Q**Quantitative export restrictions — кількісні обмеження експорту**

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі, що передбачають встановлення обсягів експортованих товарів.

Quota — квота

Обсяг дозволеного експорту або імпорту певних товарів. Є засобом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Quotation — котирування

Визначення біржового курсу цінних паперів, іноземної валюти, товарів.

R

Rate of exchange — валютний курс — див.: *Exchange rate*.

Red label — червона етикетка

Етикетка на товарі, якою позначають легкозаймисті матеріали.

Reference — референція

Характеристика, що дається фізичній та (або) юридичній особі особою, організацією, акціонерним товариством, банком, що користуються довірою в ділових колах.

Re-export — реекспорт

Вивезення з країни товарів, які раніше були ввезені до неї, без їх переробки.

Remission — ремісія

Знижка, яку постачальник робить платникові для округлення суми платежу; звільнення від штрафу, податку.

Remittance — римеса

Платіжний документ (тратта, чек, грошовий переказ) в іноземній валюті, який купується боржником за національну валюту в третій особі і пересилається його іноземному кредиторіві для погашення заборгованості.

Renting — рентинг

Короткотермінова оренда обладнання та машин без права їх подальшого придбання.

Reserve currency — резервна валюта

Міжнародно визнана валюта, що використовується багатьма країнами світу для виконання фінансових зобов'язань перед іншими країнами.

Restrained exporter — обмежений імпортер

Країна, уряд якої добровільно (точніше, “вимушено добровільно”) обмежує експорт своїх товарів до іншої країни або групи країн.

Restrictive business practice — обмежувальна ділова практика

Дії суб'єктів господарювання, спрямовані на обмеження вступу до ринку інших суб'єктів господарювання.

Retroactive bonification — зворотна боніфікація

Знижка з ціни поставленого товару, якщо фактична його якість нижча за передбачену договором.

Reverse — реверс

Письмове зобов'язання однієї особи, в якому вона гарантує щось іншій особі, наприклад, зобов'язання викупити заставлений вексель.

Reversion — реверсія

Повернення майна колишньому власникові.

Royalty — роялті

Періодичні відрахування продавцеві, які згідно з ліцензійною угодою сплачує ліцензіат ліцензіару за право користування предметом ліцензійної угоди — об'єктом інтелектуальної власності.

S**Safeguards — запобіжні заходи**

Дії урядів країн світу, які запроваджуються у сфері міжнародної торгівлі в односторонньому порядку, якщо імпорт товарів завдає значної шкоди відповідним галузям національної промисловості.

Sanitary and phytosanitary regulations — санітарні та фітосанітарні правила

Державні стандарти та інші нормативні критерії, які встановлюють для захисту життя і здоров'я людей, збереження флори і фауни.

Sectoral trade agreement — галузева торговельна угода

Двостороння або багатостороння міжнародна угода, що стосується певної галузі економіки.

Sliding scale tariff — тариф зі змінною шкалою

Митний тариф, ставки якого змінюються залежно від ціни певного товару.

Short-form bill of lading — короткий коносамент

Коносамент, який на відміну від звичайного не містить детально-го викладу умов перевезення, а лише посилається на них.

Soft currency — м'яка валюта

Валюта, яка через встановлений за нею контроль має обмежені можливості для конвертації в інші валюти.

Sole source award — безконкурентний контракт

Контракт, що укладається у результаті прямих переговорів з однією фірмою.

Sorting — бракераж

Огляд товарів офіційними товарознавцями з метою визначення їх якості, сортності, придатності для застосування тощо.

Special Drawing Rights — спеціальні права запозичення

Міжнародна розрахункова одиниця, створена з метою уникнути залежності грошової маси на міжнародному ринку від дефіциту платіжного балансу США та видобутку золота у світі. Вперше запроваджені Міжнародним валютним фондом після конференції в Ріо-де-Жанейро 1967 р. Відомі як “паперове золото”.

Sporadic dumping — випадковий демпінг

Вивезення з країни і продаж за кордон тимчасових надлишків товарів. Відбувається не на постійній основі.

Spot — спот

Різновид угоди щодо купівлі-продажу наявного товару з негайною оплатою та постачанням. Застосовується в біржовій торгівлі, а також для реалізації готівкової валюти, зокрема на валютній біржі.

Subsidiary — дочірнє підприємство

Підприємство, що контролюється материнською компанією.

Subsidy — субсидія

Вид допомоги з боку уряду переважно у грошовій формі, а також у вигляді податкових пільг, що надається національним виробникам. Опосередковано це викликає дискримінацію імпортерів, яким субсидії не надаються.

Swap — своп

Валютна операція щодо продажу певної валюти з умовою викупу тієї самої суми назад через визначений час за курсом, зафіксованим на момент укладення угоди, а також тимчасова закупівля товарів, боргових зобов'язань, валюти тощо з гарантією їх подальшого продажу.

Т**Tariff wall — тарифна стіна**

Податковий бар'єр, що створюється і використовується урядом, який здійснює протекціоністську торговельну політику з метою захисту національної економіки від зарубіжної конкуренції.

Tax haven — податкова гавань

Встановлення низьких податків (або повне звільнення від них) на прибутки іноземних компаній.

Technical barrier to trade — технічний бар'єр у торгівлі

Різноманітні санітарні, фітосанітарні, адміністративні, інженерні та інші норми (стандарти, правила тощо), які заважають безпе-

первному руху товарів через державні (митні) кордони. Бар'єри можуть бути егоїстично протекціоністськими, а також обґрунтованими турботою про життя і здоров'я людей, тварин, збереження чистоти довкілля тощо.

Tender — тендер

В економічній сфері особлива форма надання замовлень на поставання товарів і підрядів на виконання робіт, яка передбачає залучення пропозицій кількох постачальників (підрядників) з метою забезпечення найвигідніших комерційних та інших умов угоди для замовника.

Terms of trade — умови торгівлі

Співвідношення між цінами експортованих та імпортованих певною країною товарів.

Time-charter — тайм-чартер

Договір про оренду судна на певний термін.

Trade deficit — торговельний дефіцит

Переважання вартості імпорту над вартістю експорту у певній країні впродовж року.

Trade gap — торговельний розрив

Різниця вартостей експорту та імпорту певної країни.

Trade preferences — торговельні преференції

Особливі пільги, що надаються однією державою іншій або одним суб'єктом господарювання іншому у торгівлі, наприклад, зниження митних тарифів.

Trading company — торговельна компанія

У сфері міжнародної торгівлі фірма, що виконує імпортно-експортні операції.

Tramp steamer — блукаюче судно

Судно, що виконує випадкові, а не регулярні перевезення.

Tranche — транш

Випуск, серія, частина облігаційної позики, розрахованої на поліпшення ринкової кон'юнктури найближчим майбутнім або призначеної для розміщення на позичкових ринках різних країн. При цьому умови позики однакові для всіх траншів.

Transfer price — трансфертна ціна

Ціна, що використовується у міжнародній торгівлі підприємствами транснаціональних корпорацій.

V

Valorization — валоризація

Цілеспрямоване підвищення ціни товару, курсу цінних паперів тощо, здійснюване за допомогою спеціальних державних заходів.

Visible items of trade — видимі статті торгівлі

Торгівля матеріальними товарами.

Voluntary export quota — добровільна експортна квота

Кількісні обмеження експорту відповідного товару, що встановлюються країною добровільно.

Voyage charter — рейсовий чартер

Вид фрахтування, що стосується перевезення вантажу між зазначеними портами протягом одного рейсу.

W

Warehouse receipt — складська квитанція

Квитанція, що видається на товари, які зберігаються на складі до моменту їх реалізації споживачам.

Warrant — варант

Свідоцтво про прийняття товару на зберігання, яке дає право його власникові одержувати позику під заставу цього товару; вид цінних паперів, що дає право власникові облігацій або привілейованих акцій купувати звичайні акції за наперед визначену ціну.

Warranty contract — гарантійний контракт

Документ, який передбачає відповідальність підрядника за експлуатаційні якості поставленої продукції, її ремонт та заміну.

World price — світова ціна

Ціна, за якою певний товар реалізується у міжнародній торгівлі.

X

Xenophobia — ксенофобія

Вороже, нетолерантне ставлення до всього чужого, іноземного. У сфері міжнародної торгівлі означає дискримінацію товарів і послуг іноземного походження.

ГЛОСАРІЙ ТЕРМІНІВ МИТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ*

Б

Банківські метали — див.: *Валютні цінності*.

В

Валютні цінності:

валюта України — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу;

іноземна валюта — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу;

платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України, в іноземній валюті або банківських металах;

банківські метали — золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів (ст. 1).

* Прийнятий Законом України від 11 липня 2002 р. № 92-IV (у дужках вказано номери відповідних статей).

Ввезення товарів і транспортних засобів на митну територію України, вивезення товарів і транспортних засобів за межі митної території України — сукупність дій, пов'язаних із переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України у відповідному напрямку (ст. 1).

Вивезення товарів і транспортних засобів за межі митної території України — див.: *Ввезення товарів і транспортних засобів на митну територію України*.

Види митного режиму. Відповідно до мети переміщення товарів через митний кордон України запроваджуються такі види митного режиму:

- 1) імпорт;
- 2) реімпорт;
- 3) експорт;
- 4) реекспорт;
- 5) транзит;
- 6) тимчасове ввезення (вивезення);
- 7) митний склад;
- 8) спеціальна митна зона;
- 9) магазин безмитної торгівлі;
- 10) переробка на митній території України;
- 11) переробка за межами митної території України;
- 12) знищення або руйнування;
- 13) відмова на користь держави (ст. 185).

Види постанов у справі про порушення митних правил. У справі про порушення митних правил митний орган або суд (суддя), що розглядає справу, виносить одну з таких постанов:

- 1) про проведення додаткової перевірки;
- 2) про накладення адміністративного стягнення;
- 3) про закриття провадження у справі;
- 4) про порушення кримінальної справи про контрабанду (ст. 391).

Відмова на користь держави — митний режим, відповідно до якого власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь. У режимі відмови на користь держави на товари не нараховуються і не справляються податки і збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання (ст. 246).

Вільний обіг — розпорядження товарами, пропущеними через митний кордон України без митного контролю (ст. 1).

Внутрішній митний транзит. Внутрішнім митним транзитом вважається переміщення товарів під митним контролем:

1) від пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту ввезення на митну територію України — до митного органу, розташованого на митній території України;

2) від митного органу, розташованого на митній території України, до пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту вивезення за межі митної території України;

3) від одного митного органу, розташованого на митній території України, до іншого митного органу, розташованого на митній території України (ст. 155).

Г

Громадяни — фізичні особи: громадяни України, іноземці, особи без громадянства (ст. 1).

Д

Декларант — юридична чи фізична особа, яка здійснює декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України (ст. 1).

Декларування. Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення (ст. 81).

Декларація митної вартості — заява особи митному органу за встановленою формою відомостей щодо митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України чи по відношенню до яких змінюється митний режим (ст. 1).

Е

Експорт — митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території країни для вільного обігу без зобов'язань

ня про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України (ст. 194).

Експрес-перевізник — транспортна або транспортно-експедиційна компанія, створена відповідно до чинного законодавства України, що здійснює прискорене перевезення міжнародних вантажів та має всесвітню мережу з системою центральних та регіональних сортувальних станцій, комп'ютерну мережу відстеження проходження таких вантажів протягом усього часу доставки від відправника до одержувача (ст. 1).

3

Засоби та способи переміщення товарів. Переміщення товарів через митний кордон України здійснюється засобами авіаційного, водного, автомобільного, залізничного, трубопровідного транспорту, а також лініями електропередачі.

Залежно від наявності перевізника, відправника, одержувача, а також договору на перевезення товари переміщуються:

- 1) у вантажних відправленнях;
- 2) супроводжуваному багажі;
- 3) несупроводжуваному багажі;
- 4) ручній поклажі;
- 5) міжнародних поштових відправленнях;
- 6) міжнародних експрес-відправленнях (ст. 110).

Знищення або руйнування — митний режим, відповідно до якого товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем чи приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, знищуються або руйнуються (ст. 243).

Зона митного контролю — місце, визначене митними органами в пунктах пропуску через митний кордон України або в інших місцях митної території України, в межах якого митні органи здійснюють митні процедури (ст. 1).

Зона спрощеного митного контролю — частина зони митного контролю з належним технічним та інформаційним обладнанням для здійснення контролю у спрощеному порядку (ст. 1).

I

Імпорт — митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких обмежень (ст. 188).

Іноземна валюта — див.: *Валютні цінності*.

K

Контрафактні товари — товари, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, ввезення яких на митну територію України або вивезення з цієї території призводить до порушення прав власника, що захищаються відповідно до чинного законодавства України та міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку (ст. 1).

Конфіскація як стягнення за порушення митних правил полягає у примусовому вилученні товарів, транспортних засобів, зазначених у пункті 3 статті 322 цього Кодексу, і безоплатному передаванні їх у власність держави (ст. 326).

Країна походження товарів. Країною походження товарів вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених цим Кодексом.

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 (ст. 277).

Культурні цінності — об'єкти матеріальної та духовної культури, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення і підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України (ст. 1).

M

Магазин безмитної торгівлі — митний режим, відповідно до якого товари, а також супутні товарам роботи, не призначені для споживання на митній території України, знаходяться та реалізуються під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні Ук-

раїни, відкритих для міжнародного сполучення, інших зонах митного контролю, визначених митними органами України, без справляння мита, податків, установлених на експорт та імпорт таких товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання (ст. 225).

Методи визначення митної вартості товарів, які імпортуються в Україну. Визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України, здійснюється шляхом застосування таких методів:

- за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються (метод 1);
- за ціною угоди щодо ідентичних товарів (метод 2);
- за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів (метод 3);
- на основі віднімання вартості (метод 4);
- на основі додавання вартості (метод 5);
- резервного (метод 6) (ст. 266).

Митна варта — спеціальні підрозділи митних органів, призначені для боротьби з порушеннями митних правил, охорони територій, будівель, споруд та приміщень митних органів, охорони та супроводження товарів і транспортних засобів, забезпечення охорони зон митного контролю (ст. 19).

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 відповідно до положень цього Кодексу (ст. 259).

Митна декларація — письмова заява встановленої форми, яка подається митному органу і містить відомості щодо товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, необхідні для їх митного оформлення або переоформлення (ст. 1).

Митна політика — це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі (ст. 2).

Митна служба України — це єдина загальнодержавна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій.

Митними органами є спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи, регіональні митниці, митниці (ст. 12).

Митна справа є складовою зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України. У митній справі Україна додержується визнаних у міжнародних відносинах систем класифікації та кодування товарів, єдиної форми декларування експорту та імпорту товарів, митної інформації, інших міжнародних норм і стандартів (ст. 3).

Митна статистика є складовою загальнодержавної системи статистичного обліку і звітності.

Статистична інформація, яка формується, узагальнюється і аналізується митними органами, використовується в інтересах зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків, поліпшення тарифного та нетарифного регулювання, подальшої інтеграції України у загальносвітову систему економічних відносин.

...Митна статистика складається з митної статистики зовнішньої торгівлі і спеціальної митної статистики (ст. 304).

Митна статистика зовнішньої торгівлі являє собою узагальнену та відповідним чином систематизовану інформацію про переміщення товарів через митний кордон України (ст. 305).

Митна територія України. Територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, а також штучні острови, установки і споруди, що створюються у виключній морській економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України, становлять єдину митну територію України.

Території спеціальних митних зон, розташованих в Україні, вважаються такими, що знаходяться поза межами митної території України, крім випадків, визначених законами України (ст. 5).

Митне забезпечення — одноразові номерні запірно-пломбувальні пристрої, печатки, штампи, голографічні мітки та інші засоби ідентифікації, що використовуються митними органами для відображення та закріплення результатів митного контролю та митного оформлення (ст. 1).

Митне оформлення — виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю то-

варів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, і мають юридичне значення для подальшого використання цих товарів і транспортних засобів (ст. 1).

Митний брокер (посередник) — це підприємство, що здійснює декларування товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, і має ліцензію на право здійснення митної брокерської діяльності, видану спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи. Митним брокером може бути тільки підприємство-резидент. Від імені цього підприємства декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, може здійснювати його відокремлений структурний підрозділ (філія, представництво тощо) (ст. 176).

Митний контроль — сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм цього Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку (ст. 1).

Митний кордон України. Межі митної території України є митним кордоном України. Митний кордон України збігається з державним кордоном України, за винятком меж території спеціальних митних зон. Межі території спеціальних митних зон становлять митний кордон України (ст. 6).

Митний перевізник — це підприємство, яке здійснює перевезення між митними органами товарів, що перебувають під митним контролем, без застосування при цьому заходів гарантування доставки товарів до митного органу призначення, передбачених пунктами 1, 2 та 4 частини першої статті 161 цього Кодексу, і має ліцензію на право здійснення діяльності митного перевізника, видану спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Митним перевізником може бути тільки підприємство-резидент (ст. 182).

Митний пост є структурним підрозділом регіональної митниці, митниці, який безпосередньо здійснює митний контроль та офор-

млення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Митні пости створюються в міру необхідності у населених пунктах, на залізничних станціях, в аеропортах, морських та річкових портах та інших об'єктах, розташованих у зоні діяльності регіональної митниці, митниці (ст. 16).

Митний режим — сукупність норм, встановлених законами України з питань митної справи, що залежно від заявленої мети переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України визначають порядок такого переміщення та обсяг митних процедур, які при цьому здійснюються (ст. 1).

Митний склад — митний режим, відповідно до якого ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання, а товари, що вивозяться за межі митної території України, зберігаються під митним контролем після митного оформлення митними органами до фактичного їх вивезення за межі митної території України (ст. 212).

Митні лабораторії. У митній службі України створюються Центральна митна лабораторія, яка є спеціалізованою митною установою, і митні лабораторії, які є структурними підрозділами регіональних митниць, митниць.

Центральна митна лабораторія здійснює науково-методичне керівництво митними лабораторіями.

Центральній митній лабораторії, митним лабораторіям надається право на здійснення експертної діяльності в межах питань, віднесених до компетенції митної служби (ст. 18).

Митні ліцензійні склади. Для зберігання товарів у режимі митного складу використовуються спеціально обладнані приміщення, резервуари, майданчики — митні ліцензійні склади.

Ліцензування діяльності, пов'язаної з відкриттям та експлуатацією митних ліцензійних складів, здійснюється відповідно до Закону України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” та ліцензійних умов (ст. 216).

Митні органи — спеціально уповноважені органи виконавчої влади в галузі митної справи, на які відповідно до цього Кодексу та інших законів України покладено безпосереднє здійснення митної справи (ст. 1).

Митні правила — встановлений законодавством України порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України (ст. 1).

Митні процедури — операції, пов'язані із здійсненням митного контролю за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України, митного оформлення цих товарів і транспортних засобів, а також із справлянням передбачених законом податків і зборів (ст. 1).

Митниця є митним органом, який безпосередньо забезпечує виконання законодавства України з питань митної справи, справляння податків і зборів та виконання інших завдань, покладених на митну службу України.

Митниця є юридичною особою і здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України та положення, яке затверджується наказом спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади в галузі митної справи.

Митниця підпорядковується регіональній митниці та спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади в галузі митної справи або спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади в галузі митної справи безпосередньо.

Створення, реорганізація та ліквідація митниць здійснюються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Митниця діє в межах території, що визначається спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

У складі митниці в пунктах пропуску через митний кордон України та на інших об'єктах чи територіях із значним обсягом зовнішньоекономічних операцій можуть створюватися митні пости на правах структурного підрозділу митниці.

Керівник митниці призначається на посаду та звільняється з посади керівником спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади в галузі митної справи (ст. 15).

Н

Неповна декларація — див.: *Тимчасова та неповна декларація*.

Нерезиденти — громадяни, які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України; розташовані на території України дипломатичні представництва, консульські установи, торговельні та інші офіційні представництва іноземних держав, міжнародні організації та їх філії, що мають дипломатичні привілеї та імунітет, а також представництва інших іноземних організацій і фірм, які не здійснюють підприємницьку діяльність відповідно до законодавства України (ст. 1).

О

Операції щодо переробки товарів можуть включати:

- 1) власне переробку товарів;
- 2) обробку товарів — монтаж, збирання, монтування та налагодження, внаслідок чого одержуються інші товари;
- 3) ремонт товарів, у тому числі відновлення та регулювання;
- 4) використання окремих товарів, що не є продуктами переробки, але які сприяють чи полегшують процес виготовлення продуктів переробки, якщо самі вони при цьому повністю витрачаються (ст. 231).

Особи — юридичні та фізичні особи (ст. 1).

П

Перевізник — особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності, яка в установленому законом порядку, з використанням належних їй або найманих нею транспортних засобів переміщує товари через митний кордон України або здійснює перевезення товарів, що перебувають під митним контролем, між митними органами на території України (ст. 1).

Переміщення товарів через митний кордон України у вантажних відправленнях — переміщення товарів через митний кордон України при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, а також інших операцій, пов'язаних із ввезенням товарів на митну територію України, вивезенням товарів за межі митної території України або переміщенням їх митною територією України транзитом. При переміщенні товарів через митний кордон України у вантажних відправленнях оформляється вантажна митна декларація (ст. 1).

Переміщення товарів через митний кордон України у міжнародних поштових відправленнях — переміщення товарів через митний кордон України в упакованих та оформлених відповідно до вимог актів Всесвітнього поштового союзу та Правил користування послугами поштового зв'язку листах, бандеролях, спеціальних мішках з позначкою “М”, дрібних пакетах, поштових посилках, відправленнях прискореної пошти з позначкою “EMS”, які приймаються до пересилання за межі України, доставляються в Україну або переміщуються територією України транзитом підприємствами поштового зв'язку (ст. 1).

Переміщення товарів через митний кордон України у міжнародних експрес-відправленнях — переміщення товарів та інших предметів, належним чином упакованих, що перевозяться експрес-перевізником будь-яким видом транспорту з метою доставки одержувачу у визначений термін (ст. 1).

Переміщення товарів через митний кордон України у несупроводжуваному багажі — переміщення через митний кордон України товарів, що належать громадянам, окремо від цих громадян або уповноважених ними осіб з оформленням багажних документів (ст. 1).

Переміщення товарів через митний кордон України у ручній поклажі — переміщення через митний кордон України товарів, що належать громадянам, у пасажирських відділеннях (салонах) транспортних засобів, якими прямують ці громадяни або уповноважені ними особи, без оформлення багажних документів (ст. 1).

Переміщення товарів через митний кордон України у супроводжуваному багажі — переміщення через митний кордон України товарів, що належать громадянам, у багажних відділеннях транспортних засобів, якими прямують ці громадяни або уповноважені ними особи, з оформленням багажних документів (ст. 1).

Переробка за межами митної території України — митний режим, відповідно до якого товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться без застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання з метою їх переробки за межами митної території України та наступного повернення в Україну (ст. 237).

Переробка на митній території України — митний режим, відповідно до якого ввезені на митну територію України товари, що походять з інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови вивезення за межі митної території України продуктів переробки відповідно до митного режиму експорту (ст. 229).

Періодична митна декларація. У разі якщо товари регулярно переміщуються через митний кордон України однією і тією ж особою на одних і тих самих умовах та підставах, митний орган може дозволити такій особі подавати періодичну митну декларацію, яка оформляється на переміщення товарів за певний погоджений з митним органом період (ст. 83).

Підприємство — будь-яка юридична особа, а також громадянин, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи (ст. 1).

Платіжні документи та інші цінні папери — див.: *Валютні цінності*.

Попередні операції. Попередніми операціями вважаються дії, що виконуються до початку митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Попередні операції покликані сприяти прискоренню митного оформлення товарів і транспортних засобів, а також здійсненню передбачених цим Кодексом митних процедур.

Умови та порядок застосування попередніх операцій, передбачених цим Кодексом, не залежать від країни походження товарів або країни їх відправлення (ст. 91).

Попередня митна декларація. До ввезення товарів на митну територію України декларантом може подаватися до відповідного митного органу попередня митна декларація.

Подання попередньої митної декларації при ввезенні на митну територію України підакцизних товарів є обов'язковим.

Порядок подання попередньої митної декларації, її форма та перелік відомостей, що зазначаються у ній, встановлюються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи відповідно до вимог цього Кодексу (ст. 89).

Порушення митних правил є адміністративним правопорушенням, яке являє собою протиправні, винні (умисні або з необережності) дії чи бездіяльність, що посягають на встановлений законодавством України порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України і за які цим Кодексом передбачена адміністративна відповідальність.

Адміністративна відповідальність за правопорушення, передбачені цим Кодексом, настає у разі, якщо ці правопорушення не тягнуть за собою кримінальну відповідальність (ст. 319).

Посадові особи митної служби. Посадовими особами митної служби є працівники митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій, на яких цим Кодексом та іншими законами України покладено здійснення митної справи, організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій і яким присвоєно спеціальні звання (ст. 407).

Попередження як стягнення за порушення митних правил є офіційним попередженням правопорушника стосовно недопустимості таких діянь у майбутньому. Рішення про попередження приймається керівником митного органу або його заступником у формі постанови про накладення адміністративного стягнення відповідно до статті 391 цього Кодексу. Постанова оголошується правопорушникові (ст. 324).

Посадові особи підприємств — керівники та інші працівники підприємств (резиденти та нерезиденти), які в силу постійно або тимчасово виконуваних ними трудових (службових) обов'язків відповідають за виконання вимог, встановлених цим Кодексом, законами та іншими нормативно-правовими актами України, а також міжнародними договорами України з питань митної справи, укладеними в установленому законом порядку (ст. 1).

Посадові особи представництв іноземних держав та міжнародних організацій — акредитовані в Україні: глави дипломатичних представництв та члени дипломатичного персоналу, посадові особи консульських установ, представники іноземних держав при міжнародних організаціях, посадові особи міжнародних організацій (ст. 1).

Постанова у справі про порушення митних правил — див.: *Види постанов у справі порушення митних правил.*

Предмети — особисті речі, товари, транспортні засоби та окремі номерні вузли до них, що переміщуються через митний кордон України (ст. 1).

Представництво іноземної фірми — акредитована в установленому законодавством порядку в Україні особа, яка на підставі відповідних належним чином оформлених повноважень представляє в Україні інтереси юридичної особи — нерезидента (ст. 1).

Пропуск товарів і транспортних засобів через митний кордон України — дозвіл митного органу на переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України з урахуванням заявленої мети такого переміщення після проведення митних процедур (ст. 1).

Протокол про порушення митних правил. Про кожний випадок виявлення порушення митних правил уповноважена посадова особа митного органу, яка виявила таке порушення, складає протокол.

Протокол про порушення митних правил повинен містити такі дані:

- 1) дату і місце його складення;
- 2) посаду, прізвище, ім'я, по батькові посадової особи, яка склала протокол;
- 3) необхідні для розгляду справи відомості про особу, яка притягується до відповідальності за порушення митних правил, якщо її встановлено;
- 4) місце, час вчинення та сутність порушення митних правил;
- 5) посилання на статтю цього Кодексу, що передбачає відповідальність за таке порушення;
- 6) прізвища та адреси свідків, якщо вони є;
- 7) відомості щодо товарів, транспортних засобів, документів, вилучених згідно із статтею 377 цього Кодексу;
- 8) інші необхідні для вирішення справи відомості (ст. 363).

Прохідний митний транзит — це переміщення товарів під митним контролем від одного пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту ввезення на митну територію України — до іншого пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту вивезення за межі митної території України (ст. 155).

Р

Регіональна митниця є митним органом, який на території закріпленого за ним регіону в межах своєї компетенції здійснює митну справу та забезпечує комплексний контроль за додержанням законодавства України з питань митної справи, керівництво і координацію діяльності підпорядкованих йому митниць та спеціалізованих митних установ і організацій.

Регіональна митниця є юридичною особою і здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України та положення, яке затверджується наказом спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади в галузі митної справи (ст. 14).

Реєкспорт — митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту (ст. 196).

Режим зони митного контролю — це встановлені законодавством України з питань митної справи приписи, заборони та обмеження щодо перебування товарів, транспортних засобів та громадян, умови розташування будівель та споруд, а також проведення господарських робіт у зоні митного контролю (ст. 51).

Резиденти — громадяни, які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном; юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України, з місцезнаходженням на її території; дипломатичні представництва, консульські установи, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають дипломатичні привілеї та імунітет, а також філії і представництва підприємств-резидентів за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності (ст. 1).

Реімпорт — митний режим, відповідно до якого товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території (ст. 190).

Руйнування — див.: *Знищення або руйнування*.

С

Сертифікат про походження товару. Сертифікат про походження товару повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить з відповідної країни, і має містити:

- 1) письмову заяву експортера про країну походження товару;
- 2) письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, який видав сертифікат, про те, що наведені у сертифікаті відомості відповідають дійсності (ст. 283).

Склади митних органів. Під складами митних органів розуміються приміщення, резервуари, криті та відкриті майданчики, які належать митним органам або використовуються ними і спеціально обладнані для зберігання товарів (ст. 167).

Склади тимчасового зберігання. Товари і транспортні засоби з моменту пред'явлення митному органу і до їх випуску відповідно до обраного митного режиму можуть перебувати на тимчасовому зберіганні під митним контролем. Такі товари і транспортні засоби до завершення митного оформлення з дозволу відповідного митного органу розміщуються на складах тимчасового зберігання. Митний режим щодо зазначених товарів і транспортних засобів обирається під час передавання цих товарів і транспортних засобів на тимчасове зберігання і не може змінюватися їх власником або уповноваженою ним особою без погодження з відповідним митним органом до закінчення строку тимчасового зберігання.

З метою створення сприятливих умов та скорочення часу проведення митного контролю та митного оформлення митним органом може прийматися рішення про організацію складів тимчасового зберігання, що належать транспортно-експедиційним організаціям, які переміщують товари і транспортні засоби через митний кордон України, чи іншим підприємствам, зі створенням зони митного контролю в межах таких складів.

Як склади тимчасового зберігання можуть використовуватися відповідним чином облаштовані складські приміщення, резервуари, криті чи відкриті майданчики, призначені для зберігання товарів і транспортних засобів. Дозвіл на їх використання як складів тимчасового зберігання надається митними органами, в зоні діяльності яких розташовані такі приміщення, резервуари, майданчики, у порядку, встановленому спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Допускається розміщення товарів і транспортних засобів, що перебувають на тимчасовому зберіганні під митним контролем, на складах митних органів (ст. 99).

Спеціальні звання посадових осіб митної служби України. Спеціальні звання присвоюються посадовим особам митної служби України відповідно до займаних посад і стажу роботи:

дійсний державний радник митної служби;
державний радник митної служби 1 рангу;
державний радник митної служби 2 рангу;
державний радник митної служби 3 рангу;
радник митної служби 1 рангу;
радник митної служби 2 рангу;
радник митної служби 3 рангу;
інспектор митної служби 1 рангу;
інспектор митної служби 2 рангу;
інспектор митної служби 3 рангу;
інспектор митної служби 4 рангу;
інспектор митної служби;
молодший інспектор митної служби;
курсант (ст. 410).

Спеціальна митна зона — це митний режим, відповідно до якого до товарів, які ввозяться на території відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон із-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з територій зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом (ст. 217).

Спеціальними митними зонами є частини території України, на яких запроваджено митний режим спеціальної митної зони. Для цілей оподаткування товари, ввезені на території спеціальних митних зон, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

Спеціальні митні зони створюються відповідно до законодавства України про спеціальні (вільні) економічні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної спеціальної митної зони з визначенням її статусу, території, строку, на який вона створюється, та особливостей застосування законодавства України на її території (ст. 218).

Спеціально виготовлене сховище (тайник) — сховище, виготовлене з метою незаконного переміщення товарів через митний кордон України, а також обладнані і пристосовані з цією ж метою конструктивні ємності та предмети, які попередньо піддавалися розбиранню, монтажу тощо (ст. 1).

Способи переміщення товарів — див.: *Засоби та способи переміщення товарів*.

Спрощений митний контроль. Регіональні митниці, митниці, за погодженням зі спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи, можуть застосовувати спрощений митний контроль.

Спрощений митний контроль застосовується у випадках переміщення громадянами через митний кордон України товарів, що не підлягають обов'язковому декларуванню та оподаткуванню і не належать до категорії товарів, на переміщення яких через митний кордон України встановлено заборони чи обмеження.

Спрощений митний контроль застосовується митними органами, в яких обладнано зони (коридори) спрощеного митного контролю.

Громадяни, які проходять через зони (коридори) спрощеного митного контролю, звільняються від подання митної декларації.

Звільнення від подання митної декларації не означає звільнення громадян від обов'язкового дотримання порядку переміщення товарів через митний кордон України (ст. 68).

Судно каботажного плавання — судно, яке без заходу до портів інших держав здійснює каботажні перевезення між портами України, а також судно флоту рибного господарства, яке здійснює рибогосподарську діяльність у межах Азово-Чорноморського басейну (ст. 1).

Т

Товарні пільги (тарифні преференції) — це пільги, що надаються Україною у процесі реалізації її зовнішньоекономічної політики на умовах взаємності чи в односторонньому порядку щодо товарів, які переміщуються через митний кордон України, як звільнення від справляння мита, зниження ставок мита або встановлення тарифних квот на ввезення товарів (ст. 302).

Тимчасова та неповна декларація. Якщо декларант з поважних причин, перелік яких визначається спеціально уповноваженим цен-

тральним органом виконавчої влади в галузі митної справи, не може здійснити у повному обсязі декларування товарів і транспортних засобів, які ввозяться на митну територію України, безпосередньо під час переміщення їх через митний кордон України (крім товарів, які переміщуються транзитом через територію України), такі товари можуть бути випущені у вільний обіг у спрощеному порядку після подання митному органу тимчасової чи неповної декларації та під зобов'язання про подання митної декларації, заповненої у звичайному порядку не пізніше ніж через 30 днів з дня випуску товарів у вільний обіг (ст. 82).

Тимчасове ввезення (вивезення) — митний режим, відповідно до якого товари можуть ввозитися на митну територію України чи вивозитися за межі митної території України з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, крім природного зношення чи втрат за нормальних умов транспортування (ст. 204).

Типи складів тимчасового зберігання. Склади тимчасового зберігання можуть бути закритого та відкритого типу.

Склади тимчасового зберігання закритого типу призначаються виключно для зберігання власником складу товарів, що належать йому.

Склади тимчасового зберігання відкритого типу призначаються для використання будь-якими особами.

Обов'язковою умовою для отримання дозволу на використання приміщення, резервуару, майданчика як складу тимчасового зберігання відкритого типу є наявність у підприємства ліцензії на право здійснення митної брокерської діяльності або діяльності митного перевізника (ст. 101).

Товари — будь-яке рухоме майно (у тому числі валютні цінності, культурні цінності), електрична, тепла та інші види енергії, а також транспортні засоби, за винятком транспортних засобів, що використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон України (ст. 1).

Товари, повністю вироблені у країні. Товарами, повністю виробленими у країні, вважаються:

- 1) корисні копалини, видобуті на її території або в її територіальних водах, або на її континентальному шельфі і в морських надрах, якщо країна має виключне право на розробку цих надр;
- 2) рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;
- 3) живі тварини, що народилися і вирощені в цій країні;

- 4) продукція, одержана від тварин, вирощених у цій країні;
- 5) продукція мисливського, рибальського та морського промислів;
- 6) продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
- 7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;
- 8) продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи орендуються нею;
- 9) товари, вироблені у цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1–8 цієї статті (ст. 278).

Транзит — митний режим, відповідно до якого товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України (ст. 200).

Транспортні засоби — будь-які засоби авіаційного, водного, залізничного, автомобільного транспорту, що використовується виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон України (ст. 1).

У

Уповноважена особа — особа, яка на підставі договору або належно оформленого доручення, виданого власником товарів і транспортних засобів, наділена правом вчиняти дії, пов'язані з пред'явленням цих товарів і транспортних засобів митним органам для митного контролю та митного оформлення при переміщенні їх через митний кордон України, або іншим чином розпоряджатися зазначеними товарами і транспортними засобами (ст. 1).

Ф

Форми митного контролю. Митний контроль здійснюється безпосередньо посадовими особами митних органів шляхом:

- 1) перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- 2) митного огляду (огляду та переогляду товарів та транспортних засобів, особистого огляду громадян);
- 3) обліку товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;

- 4) усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- 5) перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- 6) огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитися товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом;
- 7) використання інших форм, передбачених цим Кодексом та іншими законами України з питань митної справи (ст. 41).

Ш

Штраф є грошовим стягненням, що накладається на осіб за порушення митних правил у випадках і межах, встановлених Митним Кодексом (ст. 325).

Таблиця 1

**Словник термінів, які використовуються
при експорті та імпорті деревини і виробів з неї**

Англійський термін	Український термін
1	2
Assortment	Сортимент
Baguette	Багет
Bark	Клеpkовий кряж
Barrel of wood	Поліно
Block	Кряж
Board	Дошка
Branches	Суччя
Bulding timber	Будівельна колода
Chips	Технологічна щепка
Crushed timber used as firewood	Паливна щепка
Crushed wood	Подрібнена деревина
Curled wood	Капова деревина
Desk wood	Палубний кряж
Industrial assortment	Ділові сортименти
Industrial wood	Ділова деревина
Firewood	Дрова
Leaves	Листя
Large-sized wood	Великомірний сортимент

* Правила фітосанітарного контролю деревини та виробів з неї: Затв. наказом Головної державної інспекції з карантину рослин України 6 серпня 2002 р. № 65: Зареєстр. у Міністерстві юстиції України 30.08.2002 № 716/7004: Код нормат. акта 23187/2002 // Офіц. вісник України. — 2002. — № 36.

1	2
Log	Колода
Log for poles	Колода для стовпів
Log for shaving	Стружковий кряж
Log for ski production	Лижний кряж
Log for sleepers	Шпальний кряж
Logging residues	Відходи лісозаготовок
Long log	Довгомірний сортимент
Match log	Сірниковий кряж
Medium log	Сортимент середньої довжини
Medium-sized wood	Середньотовщинний сортимент
Needle	Хвоя
Post	Кіл
Pulpwood	Баланси
Roundwood	Округлі лісоматеріали
Roundwood assortment	Округлий сортимент
Random block	Комбінований кряж
Resinous wood	Пеньковий осмол
Packing case wood	Товарний кряж
Pitprops	Руднична стійка
Sawlog	Пиловник
Saw timber	Пиломатеріали
Short log short cut wood	Короткомірний сортимент
Sleeper	Шпала
Small-sized wood	Тонкомірний сортимент
Split assortment	Колотий сортимент
Split timber	Колоті лісоматеріали
Squared timber	Брус
Tan	Дубильна кора
Thin pole	Жердина

Закінчення табл. 1

1	2
Timber for aircraft production	Авіаційний кряж
Tree Lenght	Деревинний хлист
Tree verdure	Деревинна зелень
Twigs	Гілки
Veneer log	Фанерний кряж
Vitamin brushwood dust	Вітамінне борошно
Wood resources	Деревинна сировина
Wood products	Лісоматеріали
Wood used for production of board	Сортименти для виробництва деревинних плит
Wood used for well hub production	Ступковий кряж
Методи транспортування лісоматеріалів	
by car	автотранспортом
by ship	морським транспортом
by train	залізничним транспортом
Опис тари	
in bulk	навалом
in park	у пакетах

**Терміни і визначення,
що використовуються при імпорті
та експорті деревини і виробів з неї**

Додаток 8 до пункту 10 Правил фітосанітарного контролю деревини та виробів з неї

Український термін	Англійський термін	Визначення
1	2	3
Авіаційний кряж (авіакряж)	Timber for aircraft production	Обрубок колоди для виробництва авіаційних пиломатеріалів
Багети	Bagette	Пиломатеріали товщиною 16–75 мм і шириною 38–75 мм; довгі (від 2,7 м і більше) та короткі (від 1,5 до 2,4 м)
Баланси	Pulpwood	Округлі або колоті сортименти для виробництва целюлози і деревинної маси
Колода	Log	Округлий сортимент для використання в округлому вигляді (за винятком тонкомірної рудникової стійки, жердин і кілків) або як сировина для виробництва пиломатеріалів загального призначення
Колода для стовпів	Log for poles	Колода для виготовлення опор ліній зв'язку та електропередач, а також опор у хмільниках
Бруси	None	Пиломатеріали, за винятком авіаційних, товщиною до 100 мм і шириною більше 100 мм
Гілки	Twigs	Бокові пагони дерева, що відходять від стовбура
Вітамінне борошно з деревинної зелені	Vitamin brushwood dust	Продукт, який отримують шляхом подрібнення і висушування деревинної зелені
Ділова деревина	Industrial wood	Округлі і колоті лісоматеріали
Ділові сортименти	Industrial assortment	Сортименти, крім дров, призначені для промислової переробки або безпосереднього використання, а також технологічна щеп

1	2	3
Ділені	Dilene	Пиломатеріали товщиною і шириною, що відповідають дошкам (товщиною 16–100 мм, шириною 100–300 мм); довгі (1,5–2,4 м), короткі (0,45–1,35 м)
Довгомірний сортимент	Long log	Округлий сортимент, довжиною більше 6,5 м
Дошки	Plank	Пиломатеріали товщиною до 100 мм і шириною більше подвійної товщини (100–300 мм)
Дощечки, планки	Board plank, plank	Пиломатеріали з прямокутним посіченням, тонкі і короткі
Дрова	Firewood	Округлі або колоті сортименти, які за своєю якістю можуть бути використані як палива
Деревинна зелень	Tree verdure	Хвоя, листя, нездерев'янілі пагони і бруньки, заготовлені із свіжезрубаних або вегетуючих дерев для використання в сільському господарстві і промисловості
Деревинна сировина	Wood resources	Звалені дерева, деревинні хлисти, округлі і колоті лісоматеріали (крім тих, що використовуються без переробки), пеньки та подрібнена деревина, а також відходи лісозаготовок, лісопилення та деревообробки, призначені для використання як палива
Деревинний хлист	Tree lenght	Очищений від сучків стовбур поваленого (без відокремлених від нього прикореневої частини і вершини) дерева
Жердина	Thin pole	Тонкомірний сортимент товщиною менше 6 см для хвойних і менше 8 см для листяних порід деревини для використання в будівництві, сільському господарстві, промисловості
Кряж	Block	Округлий сортимент для виробництва спеціальних видів лісопродукції
Катушковий кряж	Block for bobbin production	Лісопродукція для виробництва катушок і ткацьких знарядь
Клепковий кряж	Barrel log	Гарна лісопродукція для виробництва заклепок

Продовження табл. 1

1	2	3
Колодковий кряж	Block for boot-trec production	Лісоматеріали для виробництва заготовок черевичних колодок
Кора	Bark	Зовнішня частина стовбура, сучків і гілок, яка вкриває деревину
Короткомірний однорідний лісоматеріал	Short log shortcut wood	Округлий або колотий лісоматеріал довжиною до 2 м включно
Колоті лісоматеріали	Split timber	Лісоматеріали, що отримують шляхом розколювання округлої деревини
Комбінований кряж	Random block	Кряж для оброблення на лісоматеріали різного призначення
Лісоматеріали	Wood products	Матеріали з деревини, що зберігають її природну фізичну структуру і хімічний склад, отримані з повалених дерев, хлестів і їх частин шляхом поздовжнього і поперечного розділень
Лижний кряж	Log for ski production	Лісоматеріали для виробництва лижних заготовок
Відходи лісозаготовок	Logging residues	Деревинні залишки, що утворені при поваленні дерев, очищенні від гілок, розділенні довгомірних сортиментів і окоренні лісоматеріалів
Палубний кряж	Deck wood	Лісоматеріали для виробництва палубних та шлюпкових пиломатеріалів
Пиловочник	Sawlog	Колода для виробництва пиломатеріалів загального призначення
Пиломатеріали	Sawn timber	Пилопродукція визначених розмірів і якості з двома плоскопаралельними пластинами 2,7 м і більше з градацією 0,3 м
Пневий осмол	Resinous wood	Ядра частина зрілого пенька і коренів хвойних порід, призначена для використання як сировина у смолоскипидарному і каніфольно-екстракційному виробництві
Рейка	Lath	Плоскі бруски, тонкі вузькі дошки

Продовження табл. 1

1	2	3
Руднична стійка (ліс для кріплення)	Pitprops	Округлі лісоматеріали для кріплення гірничних виробок
Зброевий кряж	Block lot gun stock production	Кряж для виробництва заготовок для зброї
Сортимент	Assortment	Лісоматеріали встановленого призначення
Сортимент середньої довжини	Medium log	Округлий або колотий сортимент довжиною від 2 до 6,5 м включно
Сортимент для виробництва деревинних плит	Wood used for production of board	Округлі або колоті сортименти і подрібнена деревина для виготовлення плит і фасонних деталей на деревинній основі
Середньотовщинний сортимент	Medium-sized wood	Округлий сортимент з товщиною у верхньому зрізі без кори від 14 до 24 см включно
Сірниковий кряж	Match log	Кряж для виробництва сірникового шпону
Сучки	Branches	Відстаючі від стовбура здерев'янілі бокові пагони
Технологічна щепка	Chips	Щепка для виробництва целюлози, деревинних плит і продукції лісохімічних і гідролітичних виробництв
Товарний кряж	Packing case wood	Кряж для виробництва пиломатеріалів, які використовуються у виробництві тари
Паливна щепка	Crushed timber used as fire-wood	Щепка для використання як паливо
Фанерний кряж	Veneer log	Кряж для виробництва лущеного або струганого шпону
Тонкомірний сортимент	Small-sized wood	Округлий сортимент, що має товщину у верхньому зрізі без кори від 2 до 13 см включно
Чурак	Piece of log	Короткомірний округлий сортимент, довжина якого відповідає розмірам, необхідним для обробки на деревообробних станках
Шпальний кряж	Log for sleepers	Кряж для виробництва шпал та перевідних брусків рейкових колій

Закінчення табл. 1

1	2	3
Щепа	Chips	Подрібнена деревина встановлених розмірів, отримана в результаті подрібнення деревинної сировини рубильними машинами і спеціальними пристроями
Будівельна колода	Building timber	Колода, що використовується на будівництві, без повздовжнього розпилення
Округлі лісоматеріали	Roundwood	Лісоматеріали, що отримані шляхом поперечного розділення

Неметричні одиниці виміру

Величина	Одиниця	Значення в метричних одиницях
1	2	3
Довжина	ліга морська (міжнар.)	5,560 км
	ліга законна (США)	4,82803 км
	миля морська (Великобр.)	1,85318 км
	миля морська (міжнар.)	1,852 км (точно)
	миля морська (США)	1,852 км (точно)
	миля (міжнар.)	1,60934 км
	кабельтов (міжнар.)	185,2 м (точно)
	ярд	914,4 мм (точно)
	фут	304,8 мм (точно)
дюйм	25,4 мм (точно)	
Площа	акр	4046,86 м ²
	квадратна миля (міжнар.)	2,58999 км ²
	квадратний дюйм	6,45 см ²
	квадратний ярд	0,836127 м ²
	квадратний фут	929,030 см ²
Об'єм, місткість	тонна реєстрова	2,83168 м ³
	тонна фрахова	1,13 м ³
	кубічний ярд	0,764555 м ³
	кубічний фут	28,3169 дм ³
	кубічний дюйм	16,3871 см ³
	барель нафтовий (США)	158,987 дм ³
	барель сухий (США)	115,627 дм ³
	бушель (Великобр.)	36,3687 дм ³
	бушель (США)	35,2391 дм ³
	галон (Великобр.)	4,54609 дм ³
	галон рідинний (США)	3,78541 дм ³
	галон сухий (США)	4,40488 дм ³
	кварта (Великобр.)	1,1361 дм ³
	кварта суха (США)	1,10122 дм ³

* Використовуються у США і Великобританії.

Наведена інформація має навчально-освітній характер. У разі вирішення практичних питань необхідно звертатись до професійних довідників, маючи на увазі значні відмінності у неметричних одиницях між США, Великобританією та іншими англосаксонськими країнами.

1	2	3
Маса	кварта рідинна (США)	946,35 дм ³
	унція рідинна (Великобр.)	28,4131 см ³
	унція рідинна (США)	29,5735 см ³
	пінта (Великобр.)	0,568261 дм ³
	пінта суха (США)	0,550610 дм ³
	пінта рідинна (США)	0,473176 дм ³
	тонна довга (Великобр.) (2240 фунтів)	1,01605 т
	тонна коротка (США) (2000 фунтів)	0,907185 т
	центнер довгий (Великобр.)	50,8023 кг
	центнер короткий (США)	45,3592 кг
	слаг	14,5939 кг
	квартер	12,7006 кг
	фунт (торговий)	0,453592 кг
	фунт тройський, аптекарський	0,373242 кг
	унція	28,3495 г
	унція аптекарська	31,1035 г
тонна пробірна (США)	29,1667 г	
тонна пробірна (Великобр.)	32,6667 г	

**Температурні шкали за Цельсієм і Фаренгейтом
і перехід між ними**

Цельсій, °C	Фаренгейт, °F
100	212
90	194
80	176
70	158
60	140
50	122
40	104
30	86
20	68
10	50
0	32
-17,8	0

Перехід від шкали за Фаренгейтом до шкали за Цельсієм:

- вирахувати 32;
- помножити отримане число на $\frac{5}{9}$.

Приклад:

$$(25 \text{ }^\circ\text{F} - 32) \cdot \frac{5}{9} \approx -3,9 \text{ }^\circ\text{C}.$$

Перехід від шкали за Цельсієм до шкали за Фаренгейтом:

- помножити на $\frac{9}{5}$;
- додати до здобутку 32.

Приклад:

$$55 \text{ }^\circ\text{C} \cdot \frac{9}{5} + 32 = 131 \text{ }^\circ\text{F}.$$

Маркування ящиків

Англійський термін	Український термін
BOTTOM	Низ
CASE №	Ящик №
CONTRACT №	Контракт №
DO NOT TURN OVER	Не перекидати
FRAGILE	Крихкий
GLASS	Скло
GROSS WEIGHT ... KGS	Вага брутто ... кг
HANDLE WITH CARE	Ставиться обережно
KEEP DRY	Тримати сухим
MADE IN ...	Виготовлено в ...
NET WEIGHT ... KGS	Вага нетто ... кг
NUMBER OF CASES	Кількість місць
OPEN THIS END	Відкривати тут
ORDER №	Замовлення №
ORDINAL NUMBER OF PACKAGE	Порядковий номер місця
PACKING CASE №	Пакувальне місце №
PLACE №	Місце №
TOP	Верх
TRANSPORT (TRANS) №	Транспорт №
UP	Верх
WITH CARE	Обережно

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Авдокушин Е.* Международные экономические отношения. — М., 1996.
2. *Ананьев М. А.* “Невидимый экспорт” и международные отношения. — М.: Междунар. отношения, 1971.
3. *Аникин А. В.* Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. — 2-е изд., доп. и перераб. — Политиздат, 1975.
4. *Большой энциклопедический словарь* / Гл. ред. А. М. Прохоров. — М.: БСЭ, 1998.
5. *Борисов К. Г.* Международный туризм и право. — М.: НИМП, 1999.
6. *Буглай В., Ливенцев Н.* Международные экономические отношения. — М., 1996.
7. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 2000.
8. *Герчикова И. Н.* Международное коммерческое дело. Практикум. — М.: ЮНИТИ, 1999.
9. *Грис Т., Леусский А., Лозовская Е.* Мировая экономика / Под общ. ред. Л. С. Тарасовича. — СПб.: Питер, 2001.
10. *Гуляев В. Г.* Туристические перевозки (документы, правила, формуляры, технология). — М.: Финансы и статистика, 1998.
11. *Дахно І. І.* Міжнародне економічне право. — К.: МАУП, 2000.
12. *Дахно І. І.* Міжнародне приватне право. — К.: МАУП, 2001.
13. *Дахно І. І., Бовтрук Ю. А.* Міжнародна економіка. — К.: МАУП, 2002.
14. *Дахно І. І.* Право інтелектуальної власності. — К.: Либідь, 2002.
15. *Додонов В. Н., Панов В. П., Румянцев О. Г.* Международное право: Слов.-справ. — М.: ИНФРА-М, 1997.
16. *Економічний словник-довідник.* — К.: Femina, 1995.
17. *История экономических учений (современный этап): Учебник* / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1998.

18. *Киреев А. П.* Международная экономика: Учеб. пособие для вузов: В 2 ч. — М.: Междунар. отношения, 2000.
19. *Корнійчук Л. Я., Татаренко Н. О., Поручник А. М.* Історія економічних вчень. — К., 1999.
20. *Лозовский Л. Ш., Райзберг Б. А., Ратновский А. А.* Универсальный бизнес-словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997.
21. *Международные экономические отношения* / Под ред. В. Рыбалкина. — М., 1997.
22. *Миклашевская Н. А., Холопов А. В.* Международная экономика: Учебник. — М.: Изд-во МГУ; Дело и сервис, 1998.
23. *Мировая экономика* / Под ред. В. К. Ломакина. — М.: АНКІЛ, 1998.
24. *Мировая экономика: Учебник* / Под ред. А. С. Булатова. — М., 1999.
25. *Нестеренко О. П.* Історія економічних вчень: Курс лекцій. — 3-те вид., стереотип. — К.: МАУП, 2002.
26. *Овчинников Г. П.* Международная экономика: Учеб. пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 1999.
27. *Розенберг Дж. М.* Международная торговля: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997.
28. *Савельев С. В.* Міжнародна економіка. Теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник. — Тернопіль: Економічна думка, 2002.
29. *Світова економіка: Підручник* / А. С. Філіпченко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. — К.: Либідь, 2000.
30. *Сенин В. С.* Организация международного туризма. — М.: Финансы и статистика, 1999.
31. *Слепов В. А., Гордиенко В. И.* Международные торговые расчеты: Учеб. пособие. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998.
32. *Соколенко А. И.* Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995.
33. *Спирidonov И. А.* Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001.
34. *Тэор Т. Р.* Мировая экономика: Пособие для подготовки к экзамену. — СПб.: Питер, 2001.
35. *Уваров В. Д., Борисов К. Г.* Международные туристические организации: Справ. — М.: Междунар. отношения, 1990.

36. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть* / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002.
37. *Фомичев В. И.* Международная торговля. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2000.
38. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика. — М.: ИНСАН, 1994.
39. *Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В.* Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001.
40. *Юридический словарь И.* Дахно: словарь законодательных и нормативных терминов. — К.: А.С.К., 2001.
41. *Ядгаров Я. С.* История экономических учений: Учебник для вузов. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 1997.
42. *Business Guide the Uruguay Round.* — Geneva.: ITC/CS, 1995.
43. *Goodall B.* The Penguin Dictionary of Human Geography. — London: Penguin Group, 1997.
44. *Oxford Dictionary for the Business World.* — Oxford: Oxford Univ. Press, 1993.
45. *Oxford Paperback Encyclopedia.* — Oxford: Oxford Univ. Press, 1998.
46. *Stutz Frederic P., de Souza Antony R.* The World Economy. Resources, Location, Trade and Development. — Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 1998.

Передмова	3
Розділ 1. Теорії міжнародної торгівлі	
1.1. Меркантилізм	5
1.2. Класичні теорії міжнародної торгівлі	10
1.3. Сучасні теорії міжнародної торгівлі	14
Розділ 2. Міжнародна торгівля і світове господарство	
2.1. Міжнародна торгівля — складова світогосподарських зв'язків	20
2.2. Платіжний баланс	24
2.3. Валютний курс і зовнішня торгівля	28
2.4. Сучасний стан міжнародної торгівлі	31
2.5. Міжнародна товарна торгівля України	34
Розділ 3. Зовнішньоторговельна і міжнародна політика	
3.1. Вільна торгівля	38
3.2. Протекціонізм	41
Розділ 4. Правова база міжнародної торгівлі	
4.1. Міжнародне публічне право і міжнародне приватне право, їх значення для міжнародної торгівлі	45
4.2. Договори у рамках Світової організації торгівлі	48
4.2.1. Угода про митну оцінку	51
4.2.2. Угода про довідвантажувальну інспекцію	53
4.2.3. Угода про технічні бар'єри в торгівлі	55
4.2.4. Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів	57
4.2.5. Угода про процедури імпортного ліцензування	58

4.2.6. Угода про субсидії та врівноважувальні заходи. Субсидування експорту	60
4.2.7. Угода про охоронні заходи	62
4.2.8. Угода про антидемпінгову практику	64
4.2.9. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи	67
4.2.10. Угода про текстиль і одяг	69
4.2.11. Угода про сільське господарство	70
4.2.12. Генеральна угода з торгівлі послугами	71
4.2.13. Угода про державні замовлення	76
4.2.14. Державна торгівля	78
4.2.15. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності	79

Розділ 5. Світові ринки сировинних, продовольчих і промислових товарів

5.1. Основні поняття	85
5.2. Промислові товари	88
5.3. Продовольство	90
5.4. Сільськогосподарська сировина	97
5.5. Руди і метали	99
5.6. Паливо	102

Розділ 6. Міжнародна торгівля послугами

6.1. Роль послуг у світовій торгівлі	104
6.2. Послуги у зовнішньоекономічній діяльності України	107

Розділ 7. Міжнародна торгівля технологіями й об'єктами авторського права і суміжних з ним прав

7.1. Основні поняття	116
7.2. Міжнародне комерційне і некомерційне передавання технологій	119

Розділ 8. Міжнародний туризм

8.1. Туризм — явище сучасного світу	125
8.2. Ринок міжнародного туризму	128

8.3. Законодавство України про туризм	132
Розділ 9. Міжнародний ринок робочої сили	
9.1. Основні поняття	141
9.2. Еволюція і масштаби міжнародної трудової міграції	145
9.3. Чинники і наслідки міжнародного руху робочої сили	149
Розділ 10. Міжнародні ринки капіталу	
10.1. Світовий валютний ринок	156
10.2. Операції світового валютного ринку	162
Розділ 11. Міжнародні товарні біржі, картелі, аукціони та ярмарки	
11.1. Міжнародні товарні біржі	168
11.2. Біржове законодавство України	170
11.3. Міжнародні картелі	172
11.4. Міжнародні аукціони	175
11.5. Міжнародні ярмарки	177
11.6. Нормативно-правове забезпечення виставкової діяльності в Україні	179
Розділ 12. Зовнішньоторговельні операції	
12.1. Організаційні аспекти міжнародної торгівлі	184
12.2. Зовнішньоторговельний контракт	188
Розділ 13. Україна і Світова організація торгівлі	
13.1. Основні засади зовнішньоекономічної стратегії України	195
13.2. Нормативно-правове забезпечення вступу України до Світової організації торгівлі	197
Тести з дисципліни “Міжнародна торгівля”	204
Англо-український глосарій	225

Глосарій термінів Митного кодексу України	252
<i>Додаток 1. Словник термінів, які використовуються при експорті та імпорті деревини і виробів з неї.....</i>	<i>274</i>
<i>Додаток 2. Терміни і визначення, що використовуються при імпорті та експорті деревини і виробів з неї.....</i>	<i>277</i>
<i>Додаток 3. Неметричні одиниці виміру</i>	<i>282</i>
<i>Додаток 4. Маркування ящиків.....</i>	<i>285</i>
Список використаної та рекомендованої літератури	286

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ДАХНО Іван Іванович

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

видання 2-ге, доповнене

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*

Друкується в авторській редакції

Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 27.07.2007. Формат 60x84 1/16.

Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.

Умовн. друк. арк. 18,5.

Наклад 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”

вул. Електриків, 23

м. Київ, 04176

тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

e-mail: office@uabook.com

сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006