

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЕКСПЕРТИЗА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: конспект лекцій

**К. Ю. Величко
Ж.С. Зосімова
О. І. Печенка**



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

Кафедра міжнародної економіки

**МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЕКСПЕРТИЗА
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
конспект лекцій**

для ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та
заочної форм навчання

Харків 2017

Митне регулювання та експертиза зовнішньоекономічної діяльності: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та заочної форм навчання /Укладачі: Величко К.Ю., Зосімова Ж.С., Печенка О.І. – Х. : Видавництво «Форт», 2017. – 119с.

Укладачі: Величко К.Ю., Зосімова Ж.С., Печенка О.І.

Рецензент: д-р. екон. наук, проф. Шталь Т.В.

Кафедра міжнародної економіки

Схвалено науково-методичною комісією економічного факультету ХДУХТ

Протокол від «30» листопада 2016 року № 2

Схвалено Вченою Радою ХДУХТ

Протокол від «28» грудня 2016 року № 9

Схвалено редакційно-видавничою радою ХДУХТ

Протокол від «26» грудня 2016 року № 5

© Величко К.Ю., Зосімова Ж.С.,
Печенка О.І., 2017

© Харківський державний
університет харчування
та торгівлі, 2017

ВСТУП

Взагалі, система митного регулювання України має забезпечити сприятливі умови для адаптації національної економіки до більш гострої міжнародної конкуренції внаслідок приєднання до системи глобального регулювання і вільного переміщення ресурсів та поступове включення її економіки до глобальних та європейських економічних процесів.

Дисципліна «Митне регулювання та експертиза ЗЕД» надає студентам теоретичні знання щодо системи функціонування суб'єктів господарської діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин, основних законів і закономірностей функціонування митно-тарифних відносин, особливостей функціонування тарифної системи регулювання експортно-імпортних операцій.

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Митне регулювання та експертиза ЗЕД» студент повинен **знати:**

- визначення основних термінів і понять дисципліни;
- основні складові митно-тарифної політики країни та методи митного регулювання ЗЕД підприємств;
- механізм функціонування тарифної системи країни, види мита та особливості нарахування митного тарифу в залежності від виду мита;
- сутність митної вартості товару, процедуру заявлення та контролю та за правильністю її визначення, методи визначення митної вартості;
- головні вимоги системи митного контролю та митного оформлення вантажів при переміщенні через митний кордон України;
- основні етапи декларування товарів із застосуванням вантажної митної декларації та основи проведення експертизи ЗЕД підприємства.

вміти:

- оцінювати наслідки застосування мита, як інструменту регулювання зовнішньоекономічних відносин. володіти механізмом застосування Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД);
- визначати країни походження товару та порядку застосування митної вартості товару. застосовувати правил ІНКОТЕРМС-2010 для визначення митної вартості;
- вміти проводити оцінку ризиків при проведенні ЗЕД підприємства.

Конспект лекцій призначено для студентів економічних спеціальностей, аспірантів, науковців та практичних працівників в сфері міжнародних економічних відносин.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНО-ТАРИФНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ



Тема 1. Теоретичні засади функціонування та еволюція митно-тарифної системи України

1.1. *Поняття, характеристика та перспективи розвитку митно-тарифних відносин*

Митно-тарифні відносини є однією з основних складових міжнародних економічних відносин (МЕВ).

Об'єктивною основою функціонування митних відносин - є переміщення факторів виробництва за територіальні межі окремої країни. *Призначенням* митних відносин - обслуговування МЕВ.

Митно-тарифні відносини - це сукупність економічних, організаційно-правових та психо-етичних взаємовідносин у сфері регулювання ЗЕД, які базуються на законодавчо закріплених принципах і напрямках митної політики країн-учасниць МЕВ.

Об'єктом митно-тарифних відносин є всі види ЗЕД, під час здійснення яких відбувається процес переміщення товарів, капіталу, робочої сили через митний кордон країни; експорт (імпорт) послуг; кредитно-розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД; спільна підприємницька діяльність; організація та проведення міжнародних виставок; різнобічні форми зустрічної торгівлі; науково-технічне та науково-виробниче співробітництво з іноземними суб'єктами господарської діяльності; міжнародні орендні операції.

Організація митних відносин - це облаштування митного простору і передусім митних кордонів, створення митної системи, координацію дії митних органів, забезпечення ефективного функціонування організаційно-технологічного механізму регулювання МЕВ. Залежно від цілей можна виділити такі *види митно-тарифних відносин*:

- організація митної системи країни;
- механізм переміщення через митний кордон товарів та транспортних засобів;
- система регулювання митних режимів;
- нарахування та сплата митних платежів;
- система митного оформлення;
- митний контроль за товарами та транспортними засобами, які переміщуються через митний кордон країни;
- система валютного контролю;

- система взаємовідносин, що виникають у разі порушення митного законодавства;
- участь України в міжнародно-правовому співробітництві та регулюванні митної справи в рамках інтеграційних об'єднань.

Міжнародні митні відносини - це сукупність суспільних відносин, які виникають у процесі взаємного обміну результатами виробництва під час переміщення їх через митний кордон країни.

Міжнародні тарифні відносини - це сукупність економіко-суспільних відносин, що опосередковують рух товарів в сфері зовнішньоторговельних зв'язків.

Взагалі, зовнішньоекономічна політика — це цілеспрямована діяльність держави по формуванню і використанню зовнішньоекономічних зв'язків для зміцнення потенціалу країни (політичного, економічного, соціального та ін.) і ефективної участі у світовій економіці. До основних *принципів зовнішньоекономічна політика держави*, відносять: перехід суб'єктів ЗЕД від разових зовнішньоекономічних угод до постійних економічних зв'язків; захист внутрішнього ринку та стимулювання експорту; проведення зовнішньоекономічної політики як елементу зовнішньої політики в цілому. Елементи функціональної спрямованості митно-тарифного регулювання представлені на рис.1.1.

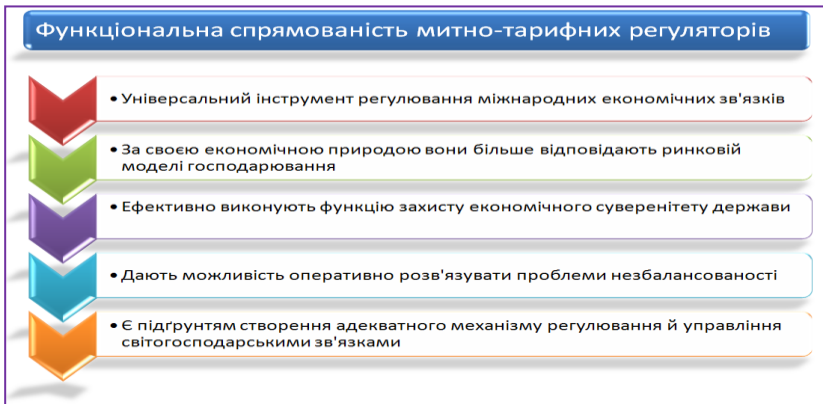


Рис. 1.1. Функціональна спрямованість митно-тарифних регуляторів

Основні суб'єкти функціонування митно-тарифних відносин: фізичні особи, суб'єкти господарювання, транснаціональні корпорації (ТНК), країни, групи країн та міжнародні організації.

З метою регулювання економічних процесів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків кожна держава створює власну митну систему. *Основою митної системи* становлять митні органи, які несуть відповідальність за забезпеченість охорони економічного суверенітету країни і додержання норм як національного, так і міжнародного права, контроль за нарахуванням і сплатою мита, податків, різного виду зборів, а також здійснення митного контролю під час переміщення вантажів, валюти, товарів, майна через митний кордон. Митним кодексом України передбачено, що митне регулювання в Україні повинно здійснюватися на основі таких принципів:

- виключної юрисдикції України на її митній території;
- виключної компетенції митних органів України в митній справі;
- законності;
- єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- системності;
- ефективності;
- додержанні прав та охоронюваних законом інтересів фізичних та юридичних осіб;
- гласності та прозорості.

Згідно зі статтею 11 Митного кодексу України на митні органи покладено наступні завдання:

- виконання та контролю за додержанням законодавства України з питань митної справи;
- захисту економічних інтересів України;
- забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань митної справи;
- сприяння захисту інтелектуальної власності учасників ЗЕД, інших юридичних та фізичних осіб;
- застосування відповідно до закону заходів тарифного й нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України;
- контролю за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, удосконалення форм і методів їх здійснення;
- здійснення спільно з іншими вповноваженими органами державної влади заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і

щодо додержання учасниками ЗЕД державних інтересів на зовнішньому ринку;

- створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України;
- боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил;
- розвитку міжнародного співробітництва в галузі митної справи;

- ведення митної статистики;
- ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД);
- верифікації (установлення достовірності) сертифікатів про походження товару з України.

Процес інтеграції національних економічних систем диктує необхідність створення стабільної атмосфери формування митних відносин, *ознаками якої має бути*: глобалізація регулювання обмінних процесів у масштабах світової системи господарювання; удосконалення організації й управління в митних органах країн світу, з урахуванням новітніх інформаційних технологій, що відповідають вимогам часу; розвиток і поліпшення технічних засобів контролю та митного законодавства; підвищення рівня гармонізації – узгодженості.

1.2. Еволюція митної системи України

Взагалі, побудову системи митно-тарифного регулювання доцільно розглядати з позицій класичної періодизації європейського історичного розвитку, яка за виключенням доісторичного, поділяється на п'ять періодів: Стародавність (III тис. до н.е. – IV ст.);

Середні віки (V–XV ст.);

Ранній Новий час (XVI–XVIII ст.);

Новий час (XIX ст. – 1914 рр.);

Новітній час (1914 р. – сьогодні). [Класифікація С. Войтова «Еволюція митно-тарифного регулювання в контексті розвитку світової цивілізації». Вісник КНТЕУ, 2013.-2.- С.70-84.].

Історія розвитку митної системи в Україні починається з IV – V ст. до н. е., коли у містах Причорномор'я почалося стягнення податків за просування товарів через чужу територію. З появою скіфської держави на початку VII ст. до н. е. митно-тарифні відносини прискорили свій розвиток у зв'язку з установами торговельних відносин скіфів з Ольвією, Херсонесом та іншими містами. Традиційними товарами торгівлі скіфів з грецькими колоніями на Чорноморському узбережжі довгі роки залишалися зерно, хутра, мед та ін.

З появою та розвитком Київської Русі (IX – XII ст.), де основними джерелами фінансування були сплата данини, плата за судочинство та

мито, митно-тарифні відносини набрали характеру системності. Торгівля з іншими країнами виступила підґрунтям економічної системи Київської Русі, оскільки один з найбільших світових товаропотоків проходив через Київ по Дніпру, перетинав Чорне море і закінчувався в Константинополі - центрі торгівлі. З початком періоду занепаду Київської Русі, спричиненого міжнародними війнами (друга половина XI ст.), став домінувати принцип «каждый да держит вотчину свою», започаткований на Любичському з'їзді у 1097 році, тобто кожен князь почав проводити індивідуальну митну політику, яка відповідала його власним інтересам. На кордонах князівських вотчин створювались митні застави, де купці сплачували відповідні податки, основними з яких були проїзне та торгове мито.

Завоювання земель Київської Русі татарами-монголами привело до укорінення слова «тамга», яке означало в тюркських народів знак, клеймо, що проставлялось на майні, яке належало роду. Одержання ханських ярликів супроводжувалося збором, який став називатися у росіян тамгою. Незабаром так стали називатися мита, що стягувалися при торгівлі на ринках і ярмарках. Від слова «тамга» було утворено дієслово «тамжить», тобто оподатковувати товар митом, а місце, де товар «тамжили», стало називатися таможеню (митницею).

За українсько-литовської доби і польського періоду власної державності Україна не мала, і на її території відповідно до підпорядкування діяло митне законодавство Литви чи Польщі. Митне законодавство Литви характеризувалося наявністю великої кількості митних ставок, які часто змінювались, та жорсткими санкціями стосовно до тих, хто намагався обійти митні застави, серед яких виділялись за значимістю Київ, Чернігів, Чорнобиль. За часів Козацької держави з метою створення сприятливих умов для торгівлі видавались спеціальні універсали про охорону особи, товарів, майна купців. При цьому українським купцям надавались окремі привілеї при продажу товару, зокрема звільнення від торгового мита. Іноземні ж купці повинні були сплачувати ввізне мито, а також провізне мито за транзит та право складування товарів. Але з метою стимулювання торгівлі іноземним купцям дозволялося після сплати двох відсотків ввізного мита вільно продавати свої товари на території України. Відзначалися особливостями і торговельно-митні відносини Запорізької Січі. За допомогою митного регулювання торгівля давала великі доходи запорізьким торговцям і в цілому Січі. Це сприяло поживленню господарського життя, розвитку торгівлі і зростанню виробництва. Головними місцями торгівлі і збирання мита запоріжців були Січ,

Перекоп, Кафа, Умань, Корсунь, Лисянка, Стародуб, Миргород, Хорол, Лубни.

З другої половини XVIII століття і до листопада 1917 року (зі створенням Української народної республіки було поновлено державність України) митна справа на території України (малоросі) регулювалася виключно правом Російської Імперії. Мита стягувались як металевою валютою, так і російськими «ходячими грошима». Новий митний тариф, який був введений в Російській Імперії з 1766 року, мав наступні особливості:

- імпорتنі товари, які в Росії не вироблялися, завозилися безмитно;
- ввізні мита на матеріали та сировину для вітчизняного виробника були невеликими;
- товари, національне виробництво яких знаходилося у стадії зародження мали помірний податковий тиск;
- готові вироби оподатковувались більш високим митом в порівнянні з напівфабрикатами;
- імпорتنі товари, виробництво аналогів яких існувало в країні, оподатковувались порівняно високим 30 % митом;
- експортне мито, як правило, не перевищувало 5 % ціни товару.

Прийняття митного тарифу 1766 року сформувало стратегію вільної торгівлі в зовнішньоекономічній політиці Російської Імперії. Але вже в 1782 році був прийнятий новий митний тариф, який, також, відповідав даній зовнішньоекономічній моделі розвитку Імперії.

Митно-тарифна політика Російської імперії в першій половині XIX століття базувалася на реалізації меркантилістських, фіскальних та протекціоністських функціях Митний тариф, затверджений у 1850 році, дозволив ввезення 64 із 89 товарів, заборонених попереднім тарифом, що значно послабило протекціоністську спрямованість митної політики, початок якої було покладено в 1822 р.

Піком протекціоністської політики Російської Імперії стало прийняття в 1891 році нового митного тарифу, який вважався мінімальним у порівнянні з попереднім.

Митний тариф 1903 року, який почав діяти в 1906 році, був значно більше протекціоністським, але в перші ж роки його існування багато статей цього тарифу було скасовано або замінено. З проголошенням 4-м Універсалом Центральної Ради України незалежною державою почався новий етап становлення митної системи в Україні. Питання організації митної справи України після державного перевороту в 1918р. вирішував також її уряд, який для організації роботи щодо зміцнення фінансової бази країни створив у складі Міністерства

фінансів Департамент митних зборів. За рішенням гетьмана Павла Скоропадського було організовано Корпус прикордонної варти, якому доручалося виконання не тільки функцій охорони кордону України, але й окремих митних функцій. У цей період було укладено угоду між Україною і Росією, відповідно до якої між державами почали діяти митні пости Харківської митниці, а також, «протокол економічного договору між Українською державою, з одного боку, і Німеччиною та Австро-Угорщиною - з іншого.

На той період структура митної системи України складалася з 49 митних установ. Залежно від значення й обсягу роботи вони розподілялися на 21 митницю:

- першого класу першого ряду — Одеська;
- першого класу другого ряду - Київська і Харківська;
- першого класу третього ряду — Волочиська, Радзивилівська, Маневицька, Голобська;
- першого класу четвертого ряду - Новоселицька, Миколаївська, Маріупольська, Унгенська, Луцька, Ленінська;
- другого класу - Бердянська, Луганська, Херсонська, Ізмаїльська, Ренійська, Томашівська, Гусятинська, Ісаківська, Долгбичевська, а також, двадцять шість митних застав і два митних пости.

У кінці 50-х та на початку 60-х було видано ряд правил та інструкцій, які регулювали питання пропуску через кордон вантажів, транспортних засобів, осіб та міжнародних поштових відправлень. Постановою Ради Міністрів СРСР від 28 липня 1961 року № 671 був затверджений новий митний тариф СРСР, який увійшов у дію з 1 жовтня 1961 року. У новому митному тарифі СРСР враховувалися зміни, що відбулись у практиці світової торгівлі, а також нові взаємовідносини між країнами — учасницями МЕВ.

Таким чином, митна політика Радянського Союзу будувалася за принципом промислового протекціонізму, і це був об'єктивний процес. Істотні зміни в системі митно-тарифного регулювання відбулися в 1989 року, коли за скасуванням державної монополії на зовнішню торгівлю та розширенням кількості учасників експортно-імпорتنних операцій було введено обов'язкове декларування товарів та іншого майна, що переміщується через кордон. Тобто основними функціями митно-тарифної політики стали фіскальна та регулятивна.

Період 1991-1993 рр. характеризувався зміною пріоритетів - було встановлено достатньо жорсткий експортний та значно більш ліберальний - імпорتنний режими, тобто відносно імпорту домінувала преференційна функція. Впродовж 1993-1996 рр. відбулася певна позитивна деформація у сфері ЗЕД. Під впливом здійснюваної

відносно ліберальної митно-тарифної політики зовнішньоторговельний оборот України стабільно зростав протягом 1993-1996 років у середньому на 7,3 відсотка щорічно і у 1996 році досяг свого найвищого рівня майже 38 млрд дол. США. З 2000 року розпочинається більш прискорене вдосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до вимог міжнародного законодавства. *По-перше*, відбулося створення законодавчої бази для приєднання до Конвенції ГС, при цьому було оптимізовано тарифну номенклатуру за рахунок появи національної деталізації на рівні 9 та 10 знаків опису та кодування товарів. *По-друге*, була досягнута певна передбачуваність у прийнятті рішень щодо зміни ставок ввізного мита. *По-третє*, відбулося зниження ставок ввізного мита на значну номенклатуру товарів текстильної промисловості відповідно до зобов'язань України перед ЄС.

Таким чином, результатом еволюції митно-тарифної політики в Україні за десятиліття незалежності стало створення законодавчих умов функціонування даної системи, які орієнтовані на загальноприйняті міжнародні норми і стандарти, тобто практично відбулося формування механізму реалізації митно-тарифної політики.

1.3. Митно-тарифна політика як основна складова зовнішньоекономічної політики держави

Митно-тарифна політика - це система політико-правових, економічних, організаційних та інших широкомасштабних заходів у сфері митно-тарифних відносин, спрямованих на реалізацію і захист як внутрішніх, так і зовнішньоекономічних інтересів країни з метою здійснення соціально-економічних перетворень за умов формування ринкових відносин.

Можна виділити такі основні напрями митно-тарифної політики:

- система митного оподаткування;
- система митного контролю;
- система митного оформлення.

Слід зауважити, що система митного оподаткування - це економічні важелі регулювання; митний контроль і митне оформлення - це винятково адміністративні інструменти здійснення митної політики.

Першочерговими завданнями митно-тарифної політики є:

- створення оптимальних умов для конкуренції між національними й іноземними виробниками;
- забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території;

- участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту ринку України;
- стимулювання розвитку економіки;
- сприяння здійсненню структурної перебудови і реалізації інших завдань економічної політики;
- забезпечення належного рівня надходжень до державного бюджету країни.

Як вже зазначалось вище, *основними інструментами митної політики* є заходи у сфері митного оподаткування: тарифні регулятори (мити) та нетарифні (акцизний збір, податок на додану вартість і под.). Тому основною складовою митної політики є *тарифна політика держави* - централізований комплекс заходів, спрямованих на формування тарифної системи, вироблення ефективного механізму застосування різних видів мита та податків для регулювання ЗЕД.

Тому основною складовою митної політики є *тарифна політика держави* - централізований комплекс заходів, спрямованих на формування тарифної системи, вироблення ефективного механізму застосування різних видів мита та податків для регулювання ЗЕД.

У рамках тарифної політики визначаються:

- принципи формування митного тарифу та інших видів податків: прозорість, сталість, передбачуваність, можливість оперативного регулювання;
- рівень ставок мита та інших, еквівалентних миту податків або зборів, що застосовуються в регулюванні ЗЕД;
- види мита, які застосовуються: адвалерне, специфічне, комбіноване, змішане, антидемпінгове, спеціальне, компенсаційне, експортне, імпортне, транзитне та ін.;
- порядок їх справляння: на загальній, пільговій, преференційній; сезонній основі та ін.;
- характер побудови та рівень деталізації товарної номенклатури;
- механізм розподілу тарифних квот;
- перелік товарів і країн, які підпадають під дію національної схеми преференції.

1.4. Система та структура митних органів України

Митними органами України є державні органи, що безпосередньо здійснюють митну справу. Будучи підсистемою одиницею системи виконавчої влади України, митні органи займають в цій системі специфічне місце, яке визначається характером виконуваних ними завдань і функцій. Цим же обумовлені особливості виконавчої діяльності митних органів. Відповідно до нормативних документів регулювання митної справи здійснюють як найвищі органи

управління України (Президент України; Верховна Рада; Кабінет Міністрів України) так і органи регулювання виконавчої влади: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерство фінансів України, Державна служба експортного контролю, Державна служба контролю за переміщенням культурних цінностей. Митно-тарифна рада України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, тощо.

Спеціально вповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи є Державна митна служба України (ДМСУ). ДМСУ спрямовує, координує та контролює діяльність митних органів щодо виконання національного законодавства з митної справи, в межах своїх повноважень видає накази та інструкції, організовує та контролює їх виконання (рис.1.2.)

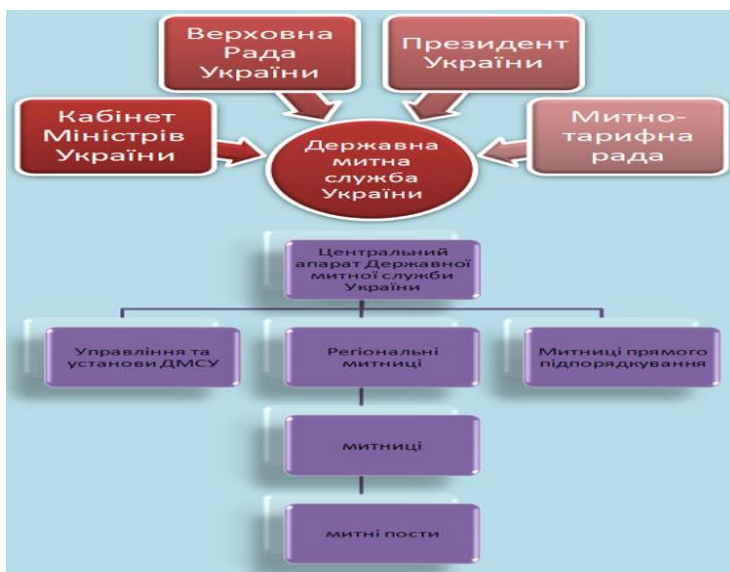


Рис. 1.2. Система управління митних органів України

Рішення задач, пов'язаних з регулюванням митної справи досягається за допомогою організації застосування і вдосконалення засобів митного регулювання виходячи з пріоритетів розвитку економіки країни.

Серед таких засобів - ухвалення рішень про класифікацію товарів відповідно до товарної номенклатури (ТН) ЗЕД, про країну

походження товару, про захист прав інтелектуальної власності, про забезпечення одноманітного застосування митними органами митного законодавства України та ін.

Функції, що виконують митні органи можна розділити на *основні* і *забезпечуючі*. Основні функції розкривають суть управлінської діяльності митних органів.

Склад *основних функцій* митних органів безпосередньо закріплений в Митному кодексі України. Серед них:

- здійснення митного оформлення і митного контролю, створення умов, сприяючих прискоренню товарообігу через митний кордон країни;
- стягування митних зборів, податків, антидемпінгових, спеціальних і компенсаційних мит, митних зборів, контроль правильності обчислення і своєчасності сплати вказаних мит, податків і зборів, вживання заходів щодо їх примусового стягнення;
- забезпечення дотримання порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон;
- забезпечення дотримання встановлених відповідно до законодавства України про державне регулювання ЗЕД і міжнародними договорами заборон і обмежень відносно товарів, переміщуваних через митний кордон;
- забезпечення в межах своєї компетенції захисту прав інтелектуальної власності;
- боротьба з контрабандою і іншими злочинами, адміністративними правопорушеннями у сфері митної справи, припинення незаконного обороту через митний кордон наркотичних засобів, зброї, культурних цінностей, радіоактивних речовин, тварин і рослин, що знаходиться під загрозою зникнення, об'єктів інтелектуальної власності, інших товарів, а також надання сприяння в боротьбі з міжнародним тероризмом;
- здійснення в межах своєї компетенції валютного контролю операцій, пов'язаних з переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон, відповідно до законодавства України про валютне регулювання і валютний контроль;
- ведення митної статистики зовнішньої торгівлі;
- забезпечення виконання міжнародних зобов'язань держави в частині, що стосується митної справи, здійснення співпраці з митницями і іншими компетентними органами іноземних держав, міжнародними організаціями з питань митної справи;

- здійснення інформування і консультування у області митної справи, забезпечення в установленому порядку державних органів, організацій і громадян інформацією з митних питань;

- проведення конкурсів і укладення державних контрактів на виконання науково-дослідних робіт у області митної справи.

Межі митної території України є митним кордоном України. При цьому митний кордон збігається з державним кордоном, за винятком меж територій, вільних митних зон і вільних митних складів, які є безпосередньо митним кордоном України.

Митний кордон України становить 7190 кілометрів. На території України діє 65 митниць, 260 митних постів, 8 територіальних управлінь. (на 01.01.2014, без врахування сьогодишньої складної ситуації на Сході країни та анексії Криму) На митному кордоні України розміщено ряд митних пунктів, в яких здійснюється митний контроль за ввезенням і вивезенням товарів, валюти, валютних цінностей і міжнародних поштових відправлень, а також виконуються різні митні операції.

Отже, *митна система України* - це єдина загальна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій. У свою чергу, основу митних органів становить: Центральний апарат ДМСУ, регіональні митниці, митниці, митні пости.



Тема 2. Передумови та етапи інтегрування митної системи України до світової системи господарювання

2.1. Світова організація торгівлі (СОТ) як організаційно-інституціональне підґрунтя розвитку митно-тарифної системи.

Світова організація торгівлі (СОТ) — це міжнародна організація, метою якої є розробка системи правових норм міжнародної торгівлі та контроль за їх дотриманням. Головними цілями Організації є забезпечення тривалого і стабільного функціонування системи міжнародних торговельних зв'язків, лібералізація міжнародної торгівлі, поступове скасування митних і торговельних обмежень, забезпечення прозорості торговельних процедур. СОТ була створена у січні 1995 року після підписання відповідної багатосторонньої угоди у м. Марракеш (Марокко) 15 квітня 1994 року. СОТ стала правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) - організації, яка проіснувала з 1947 по 1994

рік і нараховувала 128 членів. У рамках ГАТТ було проведено вісім раундів багатосторонніх переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі, скасування тарифних обмежень та зниження митних зборів. У ході переговорів було укладено 28 угод, що формують основу нормативно-правової бази СОТ, основними з яких є ГАТТ, Генеральна Угода з торгівлі послугами (ГАТС), Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), Угода про вирішення спорів, Угода про сільське господарство, Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Угода про правила походження, Угода про процедури імпортного ліцензування, Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про захисні заходи. Станом на вересень 2015 року членами СОТ є 161 країна світу, 22 країни ведуть переговори щодо вступу до СОТ. Членство у СОТ передбачає обов'язкову участь у всіх багатосторонніх угодах, крім декількох з обмеженим колом учасників. Вищим органом СОТ є Міністерська Конференція, яка скликається раз на 2 роки і приймає найбільш важливі рішення у сфері торгівлі. Керівний орган - Генеральна Рада СОТ. Засідання цього органу проводяться кожні два місяці для здійснення нагляду за функціонуванням організації і виконанням відповідних угод. Генеральна Рада також виступає в якості вищого органу для розв'язання спорів і проведення огляду торговельної політики країн-членів. Секретаріат СОТ розміщується у Женеві, його очолює Генеральний директор, якому допомагають 4 заступники. З 1 вересня 2013 року Генеральним директором СОТ є Роберто Азеведо (до обрання обіймав посаду Постійного представника Бразилії при СОТ та інших міжнародних економічних організаціях у Женеві). Офіційними мовами СОТ є англійська, французька та іспанська.

Україна і СОТ

Процес вступу України до СОТ розпочався 30 листопада 1993 року, коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заявку Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. 5 лютого 2008 року у Женеві відбулося засідання Генеральної Ради СОТ, на якому було підписано Протокол про вступ України до СОТ.

10 квітня 2008 року Верховна Рада України прийняла законопроект «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі». 16 квітня 2008 року Закон про ратифікацію був підписаний Президентом України. Згідно з процедурами СОТ, 16 травня 2008 року Україна стала повноправним членом цієї Організації.

Вступ України до СОТ відкрив перспективи для розвитку національної економіки. Україна на абсолютно рівних умовах та правах з іншими членами організації бере безпосередню участь у формуванні новітніх правил торгівлі на світовому ринку у рамках поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів з метою максимального врахування національних інтересів нашої держави у торговельно-економічній сфері. Як член СОТ Україна отримала право використовувати механізм врегулювання суперечок в рамках СОТ, що сприяє справедливому вирішенню будь-яких суперечок з приводу дотримання положень угод СОТ, які можуть виникнути у країни з її торговими партнерами. У рамках зазначеного механізму було позитивно вирішено ряд важливих питань, а саме дискримінаційного оподаткування, ліцензування деяких видів української продукції. Україна продовжує використовувати цей механізм СОТ, оскільки це є частиною системних зусиль, спрямованих на забезпечення та розширення присутності українських товарів на інших ринках. Набуття Україною членства в СОТ створило необхідні передумови для підписання у червні 2010 року Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 1 червня 2012 року; стало потужним стимулом для започаткування переговорів з Європейським Союзом щодо створення зони вільної торгівлі. Політичну частину Угоди про асоціацію з Європейським Союзом України було підписано 21 березня 2014 року. Економічну частину цієї угоди було підписано 27 червня 2014 року. Уряд України здійснює активну зовнішньоторговельну політику шляхом участі нашої країни у багатосторонніх торговельних переговорах та проводить ефективну роботу, спрямовану на реалізацію переваг членства України у СОТ з метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту економічних інтересів держави на зовнішніх ринках. Відповідальним за співробітництво України з СОТ центральним органом виконавчої влади визначене Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

2.2. Всесвітня митна організація (ВМО) як основний суб'єкт регулювання митно-тарифних відносин на мегарівні.

У 1948 р. за ініціативою 13 західноєвропейських держав за допомогою Постійного бюро тарифів було організовано Економічну і Митну комісії, основні функції яких полягали в запровадженні загальної товарної номенклатури та розробці принципів оцінки товарів з митними цілями. Комісія також вивчала способи уніфікації митних

процедур. 15 грудня 1950 р. члени робочої групи цієї комісії підписали Брюссельську конвенцію, на якій було проголошено про створення Ради Митного Співробітництва (РМС) (Customs Cooperation Council) як постійно діючого самостійного міжнародного органу. Конвенція про створення РМС набула чинності 4 листопада 1952 р. 3 жовтня 1994 р. РМС було перейменовано на Всесвітню митну організацію (ВМО). Діяльність Ради почалася з роботи I сесії 26 січня 1953 р. в Брюсселі. На першому засіданні були присутні представники 17 держав-членів Ради: Австрії, Бельгії, Франції, Німеччини, Греції, Іспанії, Швеції, Швейцарії, Туреччини, Великої Британії, Північної Ірландії.

У 1961 р. в Раді налічувалося 29 держав, у 1971 — 66, 1981 — 93, 1986 — 97, 1987 — 103, 1997 р. — 132, 2004 р. — 142 держави. Радянський Союз став членом РМС у 1991 р. 19 червня 1992 р. Україна стала повноправним членом Ради митного співробітництва. В 1997 р. Україна вибрана до Фінансового комітету, а в 1998 р. — в Політичну комісію. Разом з Конвенцією про створення РМС було підписано Конвенцію про оцінку товарів з митними цілями і Конвенцію щодо митної номенклатури. Основними завданнями ВМО є дослідження можливостей митного співробітництва і уніфікації митної практики держав-учасниць, підготовка проектів міжнародних митних угод і рекомендацій з питань міжнародних митних відносин. Провідними функціями даної структури є: організація обміну інформацією щодо митного законодавства і митних процедур; врегулювання суперечок, пов'язаних з тлумаченням діючих митних конвенцій; забезпечення більш високого ступеня нормалізації й уніфікації митних систем (ст. 3 Конвенції). Засідання ВМО відбувається один раз на рік у червні в Брюсселі (Бельгія). Засідання можуть також проводитись у державах, які є членами Ради. Делегації країн-учасниць, як правило, представлені головами національних митних служб. Кожна держава-учасниця має один голос і представлена відповідно одним делегатом. Рішення Сесії приймаються 2/3 голосів присутніх членів ВМО. Щорічно на сесії вибирається Президент, Віце-президент і Генеральний секретар. Офіційна мова — англійська, французька.

Бюджет Всесвітньої митної організації (500 млн бельгійських франків на рік) формується із внесків держав-учасниць. З 1978 р. використовується основна Брюссельська митна номенклатура, яка стала підґрунтям побудови національних митних тарифів у сфері зовнішньоторговельних відносин близько 150 держав. Використання Брюссельської номенклатури значно спростило і здешевило облік зовнішньоторговельних операцій на національному рівні і надало можливість зіставлення митних тарифів окремих країн.

Рада митного співробітництва у 1984 р. прийняла рішення щодо використання системи регіонального представництва за такою структурою регіонів: Північна Африка, Близький та Середній Схід; Південь Сахари (англомовні країни); Північ Сахари (франко-, іспано- та португаломовні країни); Далекий Схід, Південна та Південно-Східна Азія, Австралія та Тихоокеанські острови; Північна Америка, Південна Америка, Центральна Америка та Карибський басейн; Європа (40 країн). У 1988 р. розпочався новий етап уніфікації митних правил на базі досконалішої Гармонізованої системи опису і кодування товарів, розробленої Радою Митного Співробітництва за участі експертів багатьох країн і міжнародних економічних організацій. Постійно діючим виконавчим органом ВМО є Секретаріат. Організаційна структура сформована відповідно до статей 5 і 6 Конвенції і має такий вигляд: Генеральний секретаріат; Фінансовий комітет; Політичний комітет; Комітет з номенклатури; Комітет щодо системи гармонізації; Комітет з цін; Комітет з оцінки товарів з митними цілями; Комітет з навчання і оцінки; Постійні технічні комітети. Основна функція роботи Генерального секретаріату — це координація дій Ради митного співробітництва. Генеральний секретаріат складається із 100 осіб. Держави-учасниці забезпечують секретаріатові необхідний штат для виконання проектів. Вироблення Брюссельської номенклатури, а отже, і Гармонізованої системи опису і кодування товарів безпосередньо здійснювалося двома спеціалізованими органами — Комітетом з номенклатури і Комітетом з оцінки товарів з митними цілями (з 1973 р. Комітетом з Гармонізованої системи), а також Постійним технічним комітетом, який виконував обов'язки щодо розробки міжнародних митних норм та підготовки глосарію, який забезпечуватиме однозначність у тлумаченні міжнародних митних термінів. Основне завдання Комітету з номенклатури, що розпочав свою діяльність з 1960 р., — це розробка загальних принципів класифікації товарів у національних митних тарифах, спрощення зіставлення мита, ведення переговорів щодо тарифів, забезпечення однозначності класифікації товарів у національних митних тарифах. Комітет виробляє рішення з питань, що виникають унаслідок суперечностей між національними органами і міжнародними організаціями, узгоджує позиції митних органів, прагне забезпечити однозначність у тлумаченні та використанні номенклатури. Комітет з оцінки товарів з митними цілями також почав свою роботу в 1960 р., і основна його діяльність спрямована на досягнення максимальної однозначності при оцінці товарів, спрощення ведення переговорів щодо митних тарифів і спрощення

зіставлення зовнішньоторговельної статистики шляхом уніфікації бази для оцінки товарів. Комітет видає інформаційні збірники, в яких дає рекомендації з митної оцінки товарів. До функцій комітету входять порівняння і розповсюдження інформації відносно оцінки товарів у різних країнах, вивчення національних правил, процедур і практики окремих держав щодо використання Брюссельських принципів, вироблення рекомендацій РМС і країн-учасниць щодо збереження однозначності в тлумаченні і використанні принципів і єдиних стандартних процедур. Постійний технічний комітет вирішує в основному питання, які стосуються безпосередньо митних процедур. Ним розроблено понад 30 рекомендацій, у тому числі щодо налагодження співробітництва між митними адміністраціями, забезпечення одноманітності в практиці дозволів на безмитний імпорт, відшкодування або зменшення мита, полегшення міжнародного транспортування вантажів і туризму, використання рішень конвенцій, спрощення і узгодження митної документації і т. ін. Одним із найважливіших документів, підготовлених Постійним технічним комітетом, є Міжнародна конвенція спрощення і гармонізації митних процедур, яку було прийнято в Кіото у 1973 р. У 1995 р. ВМО прийняла стратегічний план розвитку світової митної організації, що реалізується в таких конкретних напрямках, як гармонізація правил визначення походження товарів, уніфікація використання системи HS-кодифікації товарів, впровадження Кодексу митної оцінки WTO, верифікація Конвенції Кіото, що стосується спрощення, гармонізації митних процедур, прийняття програми боротьби з порушеннями положень митного законодавства, допомога і співпраця з країнами, які щойно організовують митну службу або здійснюють її реформування. Для визначення стратегії розвитку митних служб у світі та їх завдань велике значення мала декларація, прийнята на форумі UNCTAD у місті Колумбусі (Огайо, США). Текст цієї декларації було підготовлено попередньо на форумі Всесвітньої митної організації і схвалено представниками кількох десятків митних служб на Симпозіумі ООН щодо проблем ефективності міжнародної торгівлі в 1994 р. Декларація містить такі основні рекомендації:

- мати власні стратегічні плани, погоджені з зацікавленими сторонами на урядовому і неурядовому рівнях;
- здійснювати контроль існуючих митних процедур щодо їх ефективності й актуальності. Внести зміни відповідно до міжнародних норм;
- максимально збільшувати застосування інформаційних технологій;

- забезпечити ефективне використання фахових можливостей працівників за допомогою аналізу ризику, профілювання і застосування техніки вибіркової перевірки і скерування на ідентифікацію пересилань з високим ризиком;

- впроваджувати нові інформаційні технології для полегшення роботи митниць, зокрема для підготовки митних процедур перед прибуттям товару;

- вивчати можливість розмитнення товару на підставі мінімуму інформації;

- вдосконалювати процес митного оформлення товарів поза митними службами за допомогою різноманітних урядових служб з погодженням дій цих служб;

- спростити процедуру визначення митної вартості товару, застосовуючи Кодекс митної оцінки (WTO);

- забезпечити застосування раціонального митного тарифу, що сприяло б зменшенню контрабанди;

- схвалити програми співпраці з іншими прикордонними службами, що ґрунтуються на взаєморозумінні (програма MOU);

- забезпечити дотримання працівниками митниці етичних норм і правил службової поведінки;

- обмежувати застосування так званого контролю перед пересиланням (PSI), який здійснюють приватні фірми;

- застосовувати мінімальні стандарти щодо перевізників та митних агентів і вимагати від них професіоналізму;

- забезпечити прозорість і швидкий перебіг митного огляду, надаючи всім зацікавленим інформацію про формальності, яких слід дотримуватися при перетинанні митного кордону;

- підвищувати рівень митного контролю і спростити процедуру митних відправлень, використовуючи електронні засоби зв'язку між країнами експорту та імпорту;

- забезпечувати вірогідність статистичних даних;

- забезпечувати митні служби відповідним спеціальним обладнанням;

- надавати можливість навчатись і вдосконалювати фахові навички працівникам митниць країн, що розвиваються, в розвинутих країнах, а також через міжнародні організації;

- забезпечувати належну діяльність Всесвітньої митної організації.

Неможливо уявити розвиток митної системи України без імплементації положень найважливіших митних конвенцій, які укладено в рамках діяльності Всесвітньої митної організації,

предметом яких є найбільш важливі сфери митного регулювання, а саме:

1. Конвенція про створення Ради митного співробітництва 1950 р. (Україна підписала дану конвенцію у 1992 р. і фактично стала членом даної організації).
2. Митна конвенція про контейнери 1972 р.
3. Міжнародна конвенція про безпеку контейнерів 1972 р.
4. Митна конвенція про міжнародні перевезення вантажів з використанням книжки МДП 1975 р. (Україна бере участь з 1995 р.).
5. Конвенція ООН з боротьби з незаконним обігом наркотичних засобів та психотропних речовин 1988 р.
6. Найробіська конвенція 2000 р.
7. Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів (зі змінами) (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 17 травня 2002 року № 616/2002).
8. Женевська міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 4 липня 2002 р. №616/2002).
9. Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 23.05.2000 № 699/2000).

Положення деяких конвенцій фактично вже використовується Україною. Це, наприклад, Вантажна митна декларація, порядок і метод визначення митної вартості, режим функціонування митних складів. Україна укладає угоди і з регіональними об'єднаннями. Так, 16 червня 1994 р. було підписано "Угоду про партнерство та співробітництво" з Європейським співтовариством, де в статті 76 "Митниця" було зафіксовано, що метою співробітництва є забезпечення виконання всіх положень, що мають бути прийняті щодо торгівлі на основі взаємної вигоди, та досягнення зближення української митної системи з митною системою Співтовариства. Співробітництво, зокрема, передбачає:

- обмін інформацією;
- удосконалення методів роботи;
- запровадження об'єднаної номенклатури та єдиного адміністративного документа;
- взаємозв'язок між транзитними системами Співтовариства та України;
- спрощення перевірки та оформлення, які стосуються перевезення товарів;
- підтримку введення сучасних митних систем;

- організацію семінарів і навчальних циклів.

2.3. Митно-тарифні аспекти економічної інтеграції

Інтернаціоналізація господарського життя є об'єктивним процесом функціонування світової системи господарювання. Процес інтернаціоналізації реалізується у двох формах: міжнародному економічному співробітництві і міжнародній економічній інтеграції.

Співробітництво у сфері МЕВ є початковою стадією інтернаціоналізації і реалізується у найпростіших формах, основними серед яких є експорт та імпорт товарів і послуг.

Інтеграція - це вища форма інтернаціоналізації, оскільки вона охоплює не тільки економічні взаємовідносини, але й сферу політики. Виходячи з міждержавних відносин, багатосторонніх зв'язків уряди країн погоджують спільні дії, спрямовані на розвиток міжнародних економічних відносин.

Сучасний економічний розвиток характеризується чіткою тенденцією інтеграції національних економік до світового економічного простору, що диктується як закономірністю розвитку світової економічної системи в цілому, так і національних економік як її складових. Але на відміну від інтернаціоналізації, інтеграція базується на суб'єктивній основі.

Інтеграційні процеси мають декілька ступенів, кожен з яких свідчить про певний рівень зрілості інтеграції як закономірності розвитку світової системи господарювання; це насамперед: преференційна торговельна угода; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; повний економічний союз; політичний союз.

На кожному з цих етапів система митно-тарифного регулювання має свою специфіку застосування, але загальною закономірністю є те, що митні відносини стають домінантою інтеграційних процесів. Вони є тим індикатором, який характеризує рівень реальної готовності країн до інтеграції або свідчить про декларативність заяв країн щодо інтернаціоналізації господарського життя.

Однак, слід зазначити, що на практиці досить важко визначити, на якому рівні інтеграційного розвитку перебуває певне об'єднання. Це пояснюється не тільки відсутністю аналітичної інформації, але й наявністю великих розбіжностей між задекларованими цілями і реальними досягненнями. Угрупування може Декларувати себе як «економічний союз», тобто як об'єднання четвертого рівня, але якщо воно перебуває тільки на стадії ліквідації митних тарифів стосовно країн-учасниць, то тут не може йтися навіть про другий рівень □ «зона вільної торгівлі».

Якщо розглядати інтеграційні угруповання з огляду на митно-тарифні регулятори, то слід акцентувати увагу на тому, що більшість угруповань знаходяться на початкових рівнях, хоча декларують себе як спільні ринки або економічні союзи. Про декларативність свідчить: і відсутність застосування загального зовнішнього митного тарифу стосовно третіх країн в більшості країн Організації Східно-Карибських держав; і угода про «вільну торгівлю» між країнами СНД; і суперечності в межах Західноафриканського Економічного Союзу.

Тобто незважаючи на оголошення мети і назви, більшість угруповань перебувають або на рівні преференційних угод, або на рівні створення зон вільної торгівлі.

Визначаючи угруповання, слід урахувати, що при функціонуванні країни у певному інтеграційному об'єднанні співіснує двовекторність зовнішньоекономічної політики держави, а саме □ політика вільної торгівлі у відносинах з членами інтеграційного об'єднання і політика явного протекціонізму стосовно інших країн.

Митно-тарифні регулятори виступають тим інструментарієм, який дає можливість країнам розв'язувати дану суперечність у сфері МЕВ.

На першому етапі рух країни в напрямі інтегрування до світового економічного простору передбачає укладання преференційних торговельних угод. Такі угоди, як правило, підписуються або на двосторонній основі між окремими державами, або між існуючим інтеграційним об'єднанням і окремою країною чи групою країн. Відповідно до даних угод країни надають сприятливіший режим одна одній порівняно з тим, що надається третім країнам.

Механізм тарифного регулювання функціонує за такою схемою □ значне зменшення митних тарифів та послаблення захисних бар'єрів на шляху імпорту товарів з однієї країни до іншої за умов збереження за кожною із країн можливості оподаткування іншими ставками мита та встановлення обмежень щодо імпорту з країн, які не є учасниками угоди.

Варто зауважити, що це певною мірою є відходом від принципу найбільшого сприяння, що санкціонований ГАТТ/СОТ у рамках так званих тимчасових угод, які ведуть до створення митного союзу. Оскільки преференційні угоди передбачають збереження національних митних тарифів кожного із підписаних, то даний етап слід розглядати не як початковий, а як підготовчий до інтеграційного процесу, який трансформуватиметься в початковий тільки за умови набуття більш розвинутих форм.

Другим етапом інтегрування країни є створення зони вільної торгівлі.

Зона вільної торгівлі - це група країн, які взаємно відмінили мито на всі або частину товарів. При цьому відзначається, що створення митного союзу або зони вільної торгівлі має сприяти торгівлі між їхніми територіями, а не створювати бар'єри в торгівлі між іншими країнами-учасницями і даною територією. Щодо країн-аутсайдерів, то на них дане положення не поширюється.

Основними цілями Міжурядових угод про вільну торгівлю є:

- розширення товарного ринку, розвиток торговельно-економічного співробітництва між країнами на основі рівності, взаємної вигоди та принципів міжнародного права;

- сприяння зростанню економічної активності, забезпеченню повної зайнятості, підвищенню продуктивності та раціональному використанню ресурсів;

- сприяння гармонійному розвитку і зростанню світової торгівлі, усуненню перешкод на шляху її розвитку згідно з основними принципами Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ/СОТ).

Стаття XXIV правил ГАТТ установлюють принципи, якими повинні керуватись країни-учасниці, створюючи митні союзи й зони вільної торгівлі, в яких визначено митний союз як заміну кількох митних територій однією з повною відміною мита всередині митного союзу і створення єдиного зовнішнього митного бар'єра.

Таким чином, зона вільної торгівлі передбачає не просте скорочення, а повну відміну митних тарифів у взаємній торгівлі при збереженні національних митних тарифів стосовно товарів третіх країн.

Щодо України, то державою було підписано Угоду про створення зони вільної торгівлі між усіма країнами СНД від 15.04.1994 р., ст. 21 якої розглядає зони вільної торгівлі як перехідний етап до формування митного союзу.

Третій рівень інтеграції - це створення митного союзу, що передбачає відміну між країнами-учасницями національних митних тарифів з одночасним створенням загальної єдиної системи тарифного та нетарифного регулювання відносин щодо третіх країн.

Митний союз забезпечує безмитну внутрішню інтеграційну торгівлю товарами і послугами та повну свободу їх переміщення в рамках регіонального об'єднання.

Як правило, митний союз потребує створення більш розвинутої системи міждержавних органів, які координують проведення узгодженої зовнішньоторгівельної політики. Найчастіше вони

приймають форму періодичних зібрань міністрів відповідних відомств. Країни митного союзу не відмовляються від державного суверенітету, але домовленість накладає на держави зобов'язання працювати разом для вироблення спільних рішень щодо обов'язків і квотних обмежень на імпорт з третіх країн. Країни добровільно відмовляються від певної частки політичної свободи дій у сфері зовнішньої торгівлі. Більш детально механізм функціонування митного союзу буде розглянуто в наступному параграфі.

За умови досягнення четвертого рівня інтегрування — спільного ринку країни домовляються про свободу руху не тільки товарів та послуг, але й чинників виробництва (міграція робочої сили і капіталу). Свобода міждержавного переміщення (під захистом єдиного зовнішнього митного тарифу) чинників виробництва потребує вищого рівня міждержавної координації економічної політики. Така координація передбачає регулярні зустрічі керівників держав і урядів, значно частіші зустрічі керівників економічних інституцій держави, в тому числі й керівників митних установ.

Механізм створення спільного ринку країнами-членами передбачає певну поступовість. Наднаціональний характер діяльності також узгоджується поступово, при цьому на кожному етапі інтеграції країни-члени зменшують митні тарифи на певний відсоток.

Спільне зовнішнє мито визначається на підставі середньо-арифметичної чинних національних тарифів. Водночас поступово відкриваються кордони для внутрішнього переміщення капіталів та робочої сили.

П'ятий рівень інтеграції — повний економічний союз передбачає, нарівні із загальним митним тарифом, свободою руху товарів і чинників виробництва, обов'язкову координацію макроекономічної політики з уніфікацією законодавства в ключових сферах економічної політики. Насамперед це зближення не митного законодавства (акцизу, податку з обороту і под.) цих країн необхідною мірою для функціонування союзу.

На даному рівні виникає потреба у створенні конкретних органів управління, які мають право не тільки координувати дії і наглядати за економічним розвитком, але й приймати оперативні рішення щодо проблем інтеграційного об'єднання в цілому.

Уряди відмовляються від частини своїх функцій, передаючи частину повноважень державного суверенітету наддержавним органам. Дані наддержавні органи приймають рішення щодо економічних проблем без узгодження з країнами-членами. У митних

відносинах ці рішення підлягають однаковому виконанню всіма існуючими митними службами країн-учасниць.

В економічній літературі можна знайти і виокремлення *шостого рівня інтеграції* — *політичного союзу*, який передбачає передачу національними урядами більшої частини своїх функцій стосовно третіх країн наддержавним органам.

Таким чином, специфіка митно-тарифного регулювання міжнародних економічних зв'язків залежить від ступеня розвитку інтеграційного процесу в конкретній країні, а в залежності від рівня входження країни до світової економічної інтеграції активність держави при застосуванні митних регуляторів послаблюється.



Тема 3. Механізм функціонування тарифної системи країни

3.1. Сутність, класифікація та функції митного тарифу України.

Митний тариф, як економічна категорія, — вид митного платежу, що стягується з товарів та предметів, які переміщуються через митний кордон держави.

Мито, як вартісна категорія, є основним фактором, який підвищує ціну конкретного товару при його надходженні на національний ринок країни, що дає змогу національним виробникам підвищувати рівень цін та отримувати додатковий прибуток

Митний тариф — це обов'язковий вид платежу, яким обкладаються товари та предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться з неї. Згідно із Законом України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 № 2097-ХІІ розрізняють вивізні і ввізні мито.

Ввізне мито — це митний тариф, який нараховується на товари при їх увезенні на митну територію України.

Основні цілі застосування імпортного мита - це:

- створення сприятливих умов для розвитку національного виробництва;
- регулювання конкурентного впливу іноземних товарів на ринок України з метою встановлення добросовісної конкуренції;
- вплив на господарську діяльність і соціальну обстановку як складової механізму ціноутворення;
- формування раціональної структури споживчого ринку;

- захист окремих галузей економіки від можливого заподіяння їм суттєвих збитків від іноземних виробників;
- збільшення дохідної частини Державного бюджету;
- вирішення торговельно-політичних цілей у взаємовідносинах з іноземними державами, їх союзами та групами.

До основних функцій, які виконує митний тариф належать:

- фіскальна;
- стимулююча;
- регулятивна;
- захисна;
- політична.

Механізм застосування ввізного мита ґрунтується на принципі ескалації тарифу, тобто підвищенні ставок мита в міру зростання ступеня обробки продукції, яка представляє ланки одного технологічного ланцюга. Поділ на рівні в цілому відповідає основам побудови Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) та ТН ЗЕД багатьох країн світу.

Механізм нарахування і сплати ввізного мита (див. рис. 3.1) включає декілька етапів, а саме:

- порядок визначення контрактної вартості товару;
- порядок визначення товарної групи;
- порядок визначення країни походження товару;
- порядок використання пільг, якщо такі передбачені для даного товару;

- порядок нарахування і сплати мита (рис. 3.1).

Сума мита, яку повинен сплатити суб'єкт ЗЕД, нараховується за формулою (2.1):

$$C_M = B + M \div 100\% \quad (3.2.)$$

де C_M - сума мита,

M - митна ставка,

B - митна вартість.

Митний тариф містить деталізований перелік товарів, що оподатковуються імпортом, експортом і транзитним митом з наведенням способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до ТН ЗЕД.

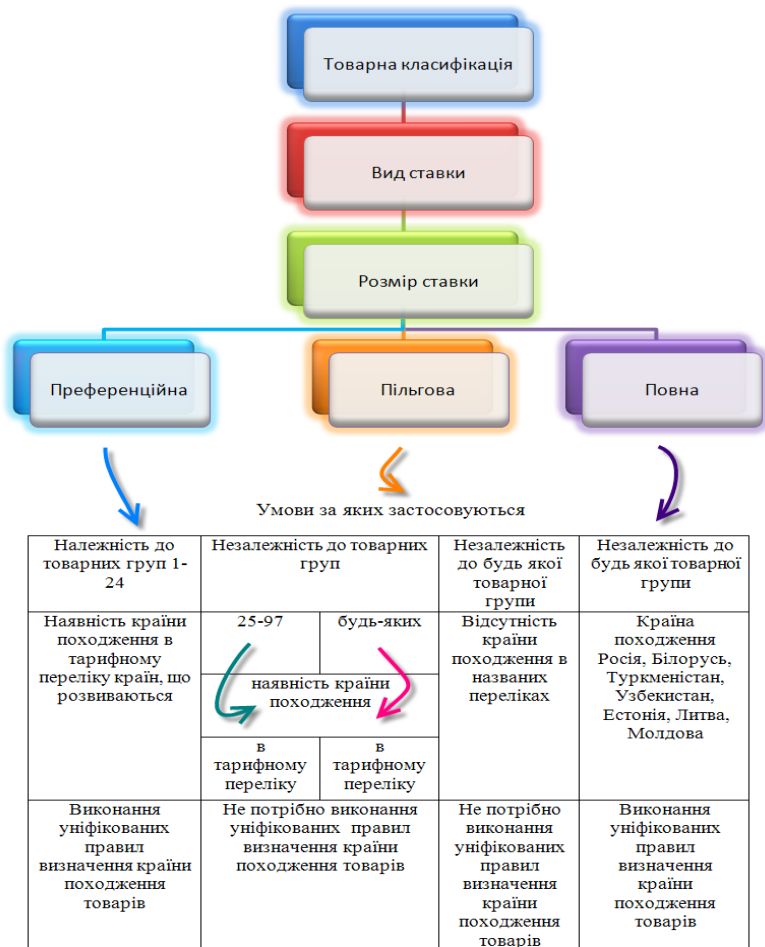


Рис 3.1. Механізм нарахування та сплати ввізного мита

Найбільш повна, на наш погляд, класифікація видів митного тарифу запропонована провідним вченим Гребельником О.П. (рис.3.2).

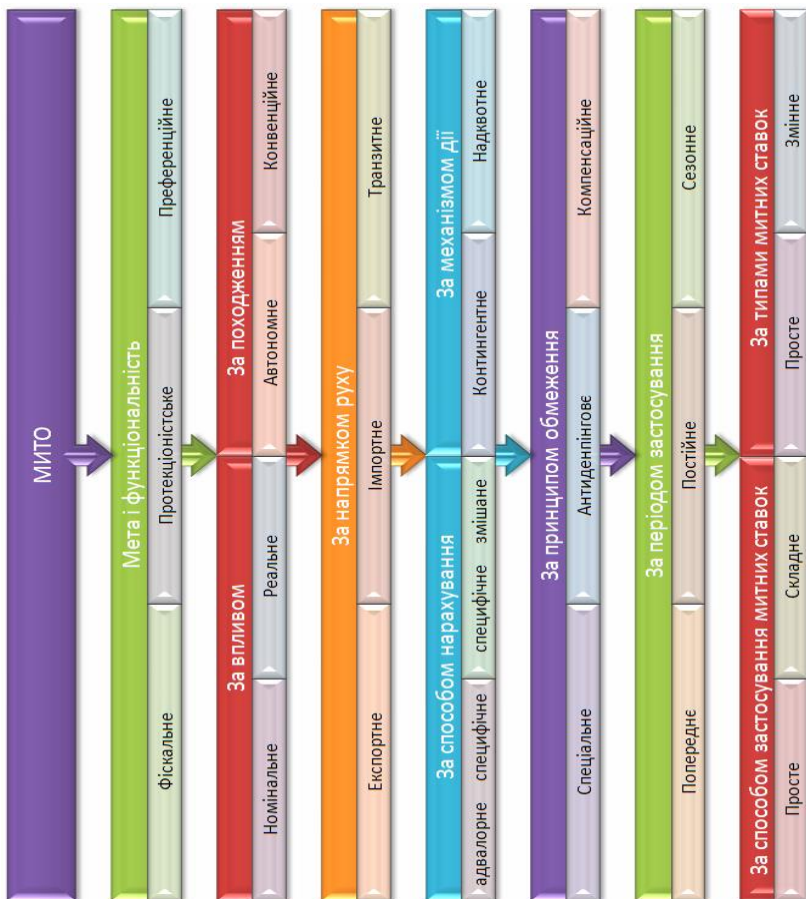


Рис. 3.2. Класифікація митного тарифу

3.3. Види мита та особливості нарахування митного тарифу в залежності від виду мита

Одним із основних напрямів удосконалення системи митного оподаткування є застосування митного тарифу залежно від способу нарахування. Відповідно до даного критерію розрізняють такі види мита, що дає змогу охопити всі аспекти методів нарахування даного податку:

- адвалорне,

- специфічне,
- комбіноване,
- змішане.

Адвалорне мито нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом. Воно аналогічне пропорційному податку і використовується при оподаткуванні товарів, що мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи, його величина прямо пропорційна ціні. При оподаткуванні товару за адвалорними ставками, *в основі нарахування величини мита завжди є митна вартість товару*. Специфічне мито нараховується в установленому грошовому розмірі на кількісну одиницю товару та інших предметів, що обкладаються митом (обсяг, маса, метр, штука). При оподаткуванні товару за специфічними ставками, *підставою для його нарахування є кількість товару*.

Комбіноване мито поєднує обидва попередні види митного обкладення, але мито сплачується за більшою сумою нарахування.

Змішане мито застосовується дуже рідко лише за умови орієнтації на жорстку протекціоністську модель з метою блокування імпортного товаропотоку конкретної групи товарів або товарів з конкретної країни.

3.4. Механізм застосування обмежувальних тарифів.

Відповідно до міжнародно-правових норм та стандартів звичайними вважаються ті види мита, які мають постійне застосування (імпортне, експортне, транзитне), а особливі види мита це ті, які застосовуються тимчасово в окремих екстремальних ситуаціях (антидемпінгове, спеціальне, компенсаційне).

Обмежувальні види митного тарифу застосовуються не тільки для вирішення стратегічних завдань (захист національного ринку або акумуляція коштів), але й у разі виникнення форс-мажорних обставин, а саме: необхідність врегулювання тимчасового дисбалансу з певної торговельної групи, експансія дешевої низькоякісної продукції на національний ринок, припинення економічної експансії з боку іншої держави і под.

Україна, відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» в окремих випадках незалежно від інших видів мита може застосовувати антидемпінгове, спеціальне мито чи компенсаційне мито:

- у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу і при цьому заподіюється шкода національному виробництву;
- у разі вивезення за межі митної території України товарів за

ціною, істотно нижчою за ціни інших експортерів подібних або безпосередньо конкуруючих товарів, якщо таке вивезення заподіє економічну шкоду.

Взагалі, демпінг є проявом цінової конкуренції і, одночасно, формою цінової дискримінації. Це явище з'явилося в світовій економіці досить давно, але тільки після II Світової війни демпінг став розглядатися як одна з найскладніших та суперечливих проблем міжнародної торговельної політики. Основні види демпінгу представлені на рис. 3.3.

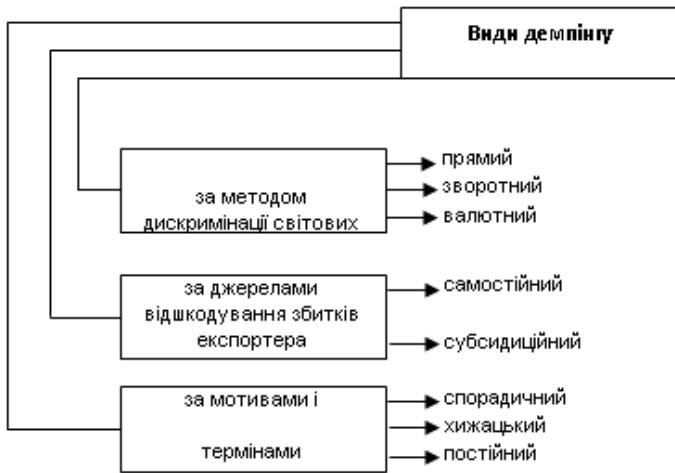


Рис. 3.3. Види демпінгу

3.5. Диференціація ставок митного тарифу в залежності від країни походження товару.

Країна може впроваджувати різні ставки митного тарифу залежно від країни походження. У сучасній світовій торговельній системі виділено два типи правил визначення походження залежно від торговельного режиму, що існує між стороною, що імпортує, та стороною, що експортує: преференційні і неpreferenційні. Згідно з Угодою про правила визначення походження (Додаток II — Спільна декларація щодо преференційних правил визначення походження) преференційними правилами визначення походження є «такі закони, нормативні акти та адміністративні правила загального застосування,

які використовуються будь-яким Членом для визначення того, чи підлягають товари преференційному розгляду згідно з договірними або автономними режимами, які тягнуть за собою надання тарифних преференцій, що виходять за межі застосування параграфу 1 Статті I ГАТТ 1994». Непреференційні правила визначення походження, з іншого боку, визначаються як «ті закони, нормативні акти та адміністративні правила загального застосування, які використовуються будь-яким Членом для з'ясування країни походження товарів, за умови, що такі правила не стосуються договірних або автономних режимів торгівлі, які тягнуть за собою надання тарифних преференцій, що виходять за межі застосування параграфу 1 Статті I ГАТТ 1994».

У процесі визначення країни походження товари об'єктивно поділяються на дві групи: продукція, повністю отримана або вироблена в країні, та продукція, яка пройшла значну переробку.

Як уже зазначалось, одна з функцій, яку виконує митний тариф, регулятивна. Тобто стимулювання товаропотоку з однієї країни з одночасним блокуванням імпорту з іншої. Найбільш дієвим регулятором у тарифній системі є функціонування митних ставок, тобто диференціація мита залежно від країни походження товару.

За способом застосування митних ставок митний тариф поділяється на два види: простий та складний.

Простий митний тариф базується на одній ставці митного оподаткування, тобто передбачає одну ставку мита для кожного товару незалежно від країни походження. Такий тариф є універсальним, але він не забезпечує достатньої маневреності в митній політиці, не передбачає пільгового або дискримінаційного мита і порівняно мало розповсюджений (Мексика, Болівія, Панама).

Складні митні тарифи базуються на двох, трьох і більше ставках митного оподаткування з конкретного товару. Кожна митна ставка застосовується до товарів певних країн або груп країн. Такі тарифи з різним рівнем митного оподаткування дають змогу державам провадити різну митну політику відносно до тих чи інших країн (США, Німеччина, Японія, Канада, Італія та ін.).

Простий митний тариф за походженням завжди є автономним, тобто приймається країною без домовленостей з іншими державами у сфері застосування митного тарифу. Складний митний тариф за своєю природою, навпаки, завжди є конвенційним, тобто він формується на підставі певних домовленостей з іншими країнами. Навіть на застосування повних ставок, які приймаються за відсутності

домовленості з митних відносин з іншими країнами, впливають договірні стосунки між державами чи групами держав.

Преференційні — це особливі митні ставки, які включають звільнення від сплати мита і застосовуються до товарів, які походять з держав, що входять до митних союзів або створюють спеціальні митні зони, а також при прийнятті якогось спеціального преференційного рішення відповідно до міжнародних договорів.

Преференційні митні ставки введені для найменш розвинутих країн відповідно до класифікації ЮНКТАД. Дані ставки використовуються щодо імпорту із 155 країн, що розвиваються, і 25 територій, причому для 41 з них встановлено безмитне ввезення для всіх видів продукції. Але є винятки при застосуванні преференцій. Це стосується сільськогосподарських товарів (зерно, цукор, молоко, м'ясо) та нафтопродуктів.

В Україні при застосуванні експортного мита діє простий митний тариф, тоді як механізм дії імпортного мита передбачає використання трьох видів ставок мита: преференційні, пільгові, повні.

Пільгові митні ставки - це окремий вид митних ставок, які від преференційних відрізняються тим, що, як правило, вони за розміром вищі за преференційні і застосовуються до товарів походженням з країн, з якими не укладаються договори про вільну торгівлю чи митні союзи.

З січня 1993 р. у відносинах з ЄС Україна здобула право користуватися Генеральною схемою преференцій (ГСП). Проте для неї існують деякі обмеження. Так, ступінь доступу на європейський ринок для України залежить передусім від виду товару. У рамках цієї системи товари класифікуються на 4 рівні чутливості: високочутливі, чутливі, напівчутливі та нечутливі. Від цієї класифікації залежить розмір пільгового мита, котре у чотирьох групах складає відповідно 85 %, 70 %, 35 %, 0 % від ставки мита для третіх країн.

Теоретично близько половини українського експорту може мати користь зі знижених тарифів ГСП. При експорті товарів необхідно звернутися з проханням про зниження тарифів, але до цього часу українські експортери не використовували повною мірою свої можливості.

Особливість України стосовно Генеральної системи преференцій полягає в тому, що вона була і країною-донором. Україна надавала тарифні преференції країнам, що розвиваються. Тарифний преференційний режим було встановлено щодо 149 країн. Преференції застосовувались до товарів від 1 до 24-ї товарної групи.

Для того щоб суб'єкти ЗЕД відчули реальний стимул виходу на

ринок України, а пільгові ставки виконували функцію регулювання товаропотоку, необхідно привести рівень пільгових ставок у відповідність до норм міжнародного законодавства. Тобто пільгові ставки повинні бути значно нижчими, ніж повні.

По-перше, завдяки існуванню диференціації митних ставок, залежно від країни походження товару митний тариф є дійсно дієвим інструментом регулювання товаропотоків з тієї чи іншої країни. Якщо відмінити диференціацію, то досить складно буде знайти еквівалентний інструмент регулювання двосторонніх економічних відносин.

По-друге, дана методика підрахунків втрат від застосування пільгових ставок не зовсім коректна, оскільки відсутність преференцій може зумовити блокування імпорту з конкретної країни, Що призведе як до втрат Державного бюджету, так і до негативних наслідків для конкретного споживача чи ринку.



Тема 4. Митна вартість товару як основа митного оподаткування

4.1. Сутність митної вартості, місце та роль в системі митно-тарифного регулювання ЗЕД

Митна вартість товарів є найважливішою категорією, яка використовується під час здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, з метою:

- обкладення товарів і транспортних засобів ввізним або вивізним митом;
- обкладення товарів іншими податками та зборами;
- ведення митної статистики та статистики зовнішньої торгівлі;
- застосування заходів нетарифного регулювання.

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 відповідно до положень Митного кодексу України.

Функціональне призначення митної вартості товарів:

- *фіскальна* - виступає основою для нарахування митних платежів;
- *правоохоронна* - є базою для застосування санкцій за порушення митних правил;

- *статистична функція призначена для:*
 - забезпечення достовірного обліку даних про обсяги зовнішньоторговельних операцій;
 - аналізу основних тенденцій, структури і динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків держави;
 - аналізу кон'юнктури ринку держави;
 - контролю за нарахуванням митних платежів;
 - здійснення валютного контролю в межах компетенції митних органів;
 - представлення даних митної статистики для складання торгового та платіжного балансів держави;
 - сприяння в здійсненні державами взаємного обміну інформацією з митної статистики та ін.;
 - контроль за еквівалентністю зустрічних товарних відправлень;
 - валютний контроль при проведенні експортно-імпортних операцій;
 - контроль за дотриманням встановлених вартісних квот.

Більшість країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовують одну з двох *міжнародних систем визначення митної вартості*: Брюссельську чи ГАТТівську. Деякі країни використовують власні національні методики визначення митної вартості товарів.

Залежно від застосування певного методу митної оцінки товарів ціна на товар може бути збільшена або зменшена, тим самим держава може посилювати фіскальну спрямованість митних платежів, стимулювати чи зменшувати товаропотік у певному напрямі (імпорту чи експорту). Тому методи визначення ціни при ввезенні товарів також важливі для розрахунку суми імпортного мита, як і розмір самої митної ставки. Як вже зазначалося вище, митна вартість є основою для ведення митної статистики, а також у відповідних випадках для розрахунків у разі застосування штрафів, інших санкцій та стягнень, встановлених законодавством України. Тобто, *митну вартість* можна трактувати як суму витрат, понесених з даного товару імпортером до обумовленого пункту на митному кордоні незалежно від того, як фактично розподіляються витрати за контрактом. Тобто митна вартість при імпорті розраховується на основі реальних сум витрат при ввезенні товару. Доцільно зауважити, що крім митної вартості у системі митного оподаткування використовується поняття фактурної вартості. Фактурна вартість – це сума, яка фактично виплачена або підлягає виплаті за товар, або має компенсуватися зустрічними поставками і фіксується у рахунку-фактурі, що подається до оплати.

Величина фактурної вартості та склад витрат, що її формують, визначаються умовами зовнішньоекономічного контракту.

Різниця між митною та фактурною вартістю полягає передусім у різній функціональній значущості. Якщо *митна вартість є основою для системи митного оподаткування*, то фактурна вартість є основою системи валютного контролю, а також *базою для розрахунку митної вартості*. Тому митна вартість розраховується в національних грошових одиницях, а фактурна — у вільноконвертованій валюті, яка зазначається у рахунку-фактурі.

4.2. *Процедура заявлення митної вартості та контролю за правильністю її визначення*

Система митного контролю правильного нарахування митних платежів на базі митної вартості передбачає два етапи: перший — контроль при митному оформленні товарів; другий — наступна перевірка достовірності заявлених митним органам відомостей, додаткова документальна перевірка або перевірка фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій, що здійснюють ЗЕД. *На першому етапі*, під час митного оформлення товару, здійснюється митний контроль пред'явлених документів (а також документів, додатково запитаних митними органами), за необхідності — з оглядом товарів. Митна вартість товарів і метод її визначення заявляються (декларуються) митному органу декларантом під час переміщення товарів через митний кордон України шляхом подання декларації митної вартості.

Декларація митної вартості (ДМВ) — заява встановленої форми, що містить відомості про митну вартість товарів і є необхідним документом, для цілей митного оформлення. Заявлена декларантом митна вартість товарів і подані ним відомості про її визначення мають базуватися на *достовірній, документально підтвердженій інформації*, що подається у кількісному виразі. У разі потреби у підтвердженні заявленої декларантом митної вартості товарів декларант зобов'язаний на вимогу митного органу надати йому необхідні для цього відомості *На другому етапі* (зовнішня перевірка експортно-імпорتنих операцій безпосередньо на підприємстві) — за даними бухгалтерського обліку і комерційної документації учасника ЗЕД виявляють необхідні деталі зовнішньоторговельної операції, інформацію, яку неможливо одержати або перевірити на першому етапі, а врахування якої дає можливість правильно визначити митну вартість. Якщо внаслідок митного контролю виявлені помилки у визначенні чи заяві митним органам даних з митної вартості товарів, то відповідно до Митного кодексу України це класифікується як порушення митних правил і

тягне за собою застосування відповідних штрафних санкцій зі стягненням у законодавчому порядку несплачених митних платежів, а також накладення штрафу.

4.3. Методи визначення митної вартості товарів

Використання на практиці митного тарифу тісно пов'язане з методами оцінки вартості товарів для митного оподаткування. Методологічна схема вартісної оцінки товарів включає до себе цілу систему методів митної оцінки (див. рис.4.1).

Метод оцінки за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо товарів, які імпортуються. Метод оцінки товарів за ціною зовнішньоекономічної угоди є основним методом визначення митної вартості (метод 1). Даний метод ґрунтується на ціні угоди. Під *ціною угоди* розуміється ціна, фактично сплачена або та, що підлягає сплаті при продажу товарів на експорт до країни імпорту, скоригована з урахуванням установлених додаткових нарахувань до ціни.



Рис. 4.1. Методи визначення митної вартості товарів

Митною вартістю за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо товарів, які імпортуються – є ціна угоди, яка фактично сплачена, або підлягає сплаті за товари, що імпортуються в Україну, на момент перетинання ними митного кордону держави.

Митною вартістю за цим методом – є ціна угоди, яка фактично сплачена, або підлягає сплаті за товари, що імпортуються в Україну, на момент перетинання ними митного кордону держави

Метод оцінки за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо ідентичних товарів. Як уже зазначалось, у тих випадках, коли ціна товару в контракті між взаємопов'язаними партнерами не відповідає його реальній вартості, у строгій послідовності мають використовуватись інші методи непрямой оцінки: за ціною угоди з ідентичними товарами; за ціною угоди з подібними товарами; віднімання вартості; додавання вартості; резервний метод.

За основу визначення митної вартості з використання *методу оцінки за ціною угоди щодо ідентичних товарів* приймається ціна угоди з ідентичними товарами.

Під *ідентичними* розуміються товари, однакові з товарами, що підлягають оцінці, у тому числі й за такими параметрами:

- фізичні характеристики;
- якість та репутація на ринку;
- країна походження;
- виробник.

Незначні відмінності у зовнішньому вигляді не можуть бути підставою для відмови у розгляді товарів як ідентичних, якщо в цілому такі товари відповідають вимогам даних параметрів. Незначними розходженнями вважаються: розмір, ярлик, колір (якщо він не є істотним фактором, який формує ціну).

Метод оцінки за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо подібних товарів Якщо вартість товару не можна визначити за методом 2, варто переходити до іншої альтернативної бази оцінки – ціни угоди з подібними товарами, тобто використовувати метод оцінки за ціною угоди з подібними товарами За даним методом в основу визначення митної вартості покладена ціна Угоди з товарів, подібними з товарами, що імпортуються.

Під *подібними* розуміються товари, які мають подібні характеристики і складаються із подібних компонентів, що дає змогу їм виконувати ті самі функції, що й оцінювані товари та бути комерційно взаємозамінними. При визначенні подібності товарів, обов'язково необхідно враховувати такі параметри:

- якість, наявність товарного знаку та репутація на ринку;

- виробник;
- країна походження.

Товари не вважаються подібними, якщо їхнє проектування, дослідно-конструкторські роботи, художнє оформлення, дизайн, ескізи і креслення виконані після ввезення в Україну Метод оцінки товарів на підставі віднімання вартості.

У тих випадках, коли неможливо використовувати наявні ціни угод або відсутня угода з ідентичними або однорідними товарами, необхідно переходити до інших альтернативних методів оцінки.

У Митному кодексі України зазначено «визначення митної вартості товарів за методом оцінки на основі віднімання вартості здійснюється у тому разі, якщо оцінювані, ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаватимуться (відчужуватимуться) на митній території України у незмінному стані».

Для визначення митної вартості товарів за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані, ідентичні чи подібні товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наблизений до часу ввезення, але не пізніше ніж через 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються, покупцю, що не є взаємозалежною з продавцем особою.

Від ціни одиниці товару віднімаються, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

- витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того ж класу та виду;
- суми імпортного мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням чи продажем (відчуженням) товарів;
- звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

Метод оцінки товарів на підставі додавання вартості. За методом оцінки товарів на підставі додавання митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням витрат виробництва цих товарів, до яких додається сума прибутку, і витрат, характерних для продажу оцінюваних товарів в Україні. Для визначення митної вартості за даним методом необхідну інформацію про витрати виробництва оцінюваних товарів можна одержати тільки за межами країни ввезення. У зв'язку з цим використання методу додавання вартості на практиці обмежено випадками, коли покупець і продавець є взаємозалежними, і продавець готовий надати покупцю необхідні дані про витрати виробництва і полегшити наступну їхню перевірку,

якщо виникне така необхідність. Митна вартість, визначена за цим методом, мусить бути об'єктом ретельної перевірки.

Резервний метод. З огляду на те, що підґрунтям світової практики є насамперед Угода ГАТТ/СОТ з митної оцінки, а також те, що Україна знаходиться на завершальному етапі вступу до ГАТТ/СОТ, існує необхідність використання норм і правил, які відповідають вимогам цієї організації. Загальною вимогою при використанні в межах цього методу даних інших угод щодо дозволеної цінової інформації є необхідність урахування базових, вихідних умов конкретних угод (кількість, наявність знижок із ціни, умови постачання і платежів за контрактом та ін.) Митна вартість, визначена за цим методом, повинна максимально ґрунтуватися на раніше визначених митних вартостях.



Тема 5. Митні платежі – основні інструменти системи митного оподаткування

5.1. Митні платежі як складова економічної політики держави

Митні платежі – це види податків та зборів, які нараховуються в установленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб. Критеріями визначення митних платежів виступають об'єкт та суб'єкт оподаткування, тобто органи системи державного регулювання ЗЕД, які виконують контролюючі функції з нарахування та сплати митних платежів.

Основними функціональними завданнями, які виконують митні платежі є:

- фіскальні, тобто митні платежі виступають джерелом поповнення бюджету країни;
- стимулюючі, які спрямовані на розвиток національного виробництва;
- регулятивні, які формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

Розмір митних платежів встановлюється найвищими органами державної влади і за рівнем запровадження належать до загальнодержавних податків. Порядок їх нарахування та сплати, надання митних і тарифних пільг регламентуються Митним кодексом України, Законом України «Про Єдиний митний тариф», Законом України «Про податок на додану вартість», нормативними актами ДМСУ, Міністерства фінансів України, Державної податкової інспекції України В економічній літературі представлені декілька

класифікацій митних платежів, в залежності від різних критеріїв. Найбільш повною класифікацією митних платежів є класифікація, запропонована професором О. П. Гребельником (рис 5.1):



Рис. 5.1. Класифікація системи митних платежів

Митні платежі є основою, за рахунок якої формуються митні доходи країни. Отже, різнобічна система використання митних платежів дає можливість державі ефективно регулювати

зовнішньоекономічну діяльність з метою реалізації економічних інтересів держави в сучасних, достатньо жорстких, умовах господарювання.

5.2. Механізм нарахування та стягнення податку на додану вартість (ПДВ) при здійсненні зовнішньоторговельних операцій

Податок на додану вартість є одним із важливіших чинників наповнення державного бюджету більшості країн з ринковою економікою.

Об'єктом оподаткування ПДВ – виступають операції з ввезення (пересилання) товарів на митну територію України та отримання робіт (послуг), що надаються нерезидентами для їх використання або споживання на митній території України, в тому числі операції з ввезення (пересилання) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки.

Платниками податку на додану вартість – є суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі фізичні особи – підприємці без утворення юридичної особи, підприємства з іноземними інвестиціями та інші юридичні особи, що не є суб'єктами підприємницької діяльності, які ввозять (пересилають) товари на митну територію України або отримують від нерезидента роботи (послуги) для їх використання (споживання).

Базою оподаткування для товарів, що ввозяться (пересилаються) на митну територію України платниками податку, є договірна (контрактна) вартість таких товарів, але не менша за митну вартість, зазначену у ВМД з урахуванням витрат на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону країни, сплати брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагород, пов'язаних із ввезенням (пересиланням) таких товарів, плати за використання об'єктів інтелектуальної власності, що належать до таких товарів, акцизних зборів, ввізного мита, а також інших податків та зборів (обов'язкових платежів), за винятком ПДВ, що включається в ціну товарів (робіт, послуг) згідно із законами України з питань оподаткування (п. 4.3 ст. 4 Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 № 168/97-ВР).

Порядок нарахування та стягнення ПДВ при ввезенні в Україну товарів суб'єктами підприємницької діяльності визначається ДМСУ.

5.3. Особливості нарахування та стягнення акцизного збору при переміщенні через митний кордон України

Серед великої сукупності платежів, контроль за нарахуванням та сплатою яких покладено на митні органи, суттєву роль відіграють

непрямі податки при переміщенні товарів чи предметів через митний кордон. Насамперед ці податки виконують фіскальну та регулятивну функцію.

Акцизний збір – це непрямий податок споживачів (одержувачів) окремих товарів (продукції), визначених законом як підакцизні, що стягується з них під час здійснення оборотів з продажу (інших видів відчуження) таких товарів (продукції), вироблених на митній території України, або при імпортуванні (ввезенні, пересиланні) таких товарів (продукції) на митну територію України.

Акцизний збір включається до ціни підакцизних товарів. Перелік товарів (продукції), на які встановлюється акцизний збір, та його ставки затверджуються Верховною Радою України.

При імпортуванні на територію України підакцизних товарів на їх митну вартість нараховується акцизний збір.

Платниками акцизного збору при експорті є суб'єкти підприємницької діяльності – українські виробники алкогольних напоїв та тютюнових виробів, а також замовники, за дорученням яких виготовляється ця продукція на давальницьких умовах. Платниками акцизного збору при імпорті товарів виступають суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від дати їх реєстрації, та громадяни, що здійснюють підприємницьку діяльність і ввозять товари на митну територію України для власних, виробничих потреб чи з метою продажу. Перелік підакцизних товарів, а також ставки акцизного збору встановлюються Верховною Радою України.

5. 4. Митні збори як різновид митних платежів

Крім сплати мита, обов'язковим на даний момент платежем при переміщенні вантажів через митний кордон є митні збори.

Митні збори – це вид митних платежів, що стягуються за здійснення на користь платника певних дій з боку митних органів під час митного оформлення товарів та інших предметів. Вони є джерелом фінансування розвитку митної системи відповідно до Митного кодексу, фіскальний ефект від їх запровадження є суттєвим і постійно зростає.

Митні збори, як складову митних платежів класифікують за двома ознаками:

- залежно від функцій, що виконують митні органи:
- митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків:
- ◆ за перебування товарів та інших предметів під митним контролем;

- ◆ за митне оформлення транспортного засобу, якщо цей засіб використовується для перевезення товарів та інших предметів в обсягах, що підлягають обкладенню митом;
- ◆ за видачу посвідчень на право реєстрації (перереєстрації) ввезених до України громадянами транспортних засобів;
- ◆ за зберігання товарів та інших предметів на складах митниць;
- ◆ за зберігання товарів та інших предметів, що підлягають обов'язковій передачі митниці;
- ◆ за митне оформлення товарів та інших предметів;
- ◆ за митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне вивезення (ввезення);
- ◆ за митне оформлення товарів у разі транзиту;
- ◆ за митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад;
- митні збори за надання послуг у сфері митно-тарифних відносин:
 - ◆ видачу підприємству свідоцтва про визнання його декларантом та подовження терміну дії свідоцтва;
 - ◆ супроводження підакцизних товарів;
 - ◆ видачу ліцензій на відкриття магазину безмитної торгівлі;
 - ◆ видачу ліцензій на відкриття митного ліцензійного складу;
- від операцій, що здійснюють платники.
- митні збори, які нараховуються за вантажною митною декларацією:
 - ◆ митне оформлення товарів;
 - ◆ митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна;
 - ◆ митне оформлення у разі транзиту іноземних товарів;
 - ◆ митне оформлення у разі ввезення на митний ліцензійний склад;
 - ◆ митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на території і в приміщеннях підприємств.
- інші види митних зборів.

Отже, нарівні з митними податками, митні збори є дієвим засобом не тільки системи регулювання ЗЕД, але й інструментом податкової політики держави. Слід зазначити, що митні органи значно ускладнили процедуру перебування товарів під митним контролем. Так, якщо раніше підставою для нарахування були робочі дні, то нині нарахування митного збору за даним видом платежів відбувається на підставі календарних днів. Тобто суб'єкта господарювання значно зменшився період проходження митних процедур, але це стало додатковим джерелом надходження коштів на митницю.

РОЗДІЛ II. СПЕЦИФІКА МИТНОГО ОФРМЛЕННЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА



Тема 6. Характеристика системи митного контролю товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України

6.1. Сутність, основні принципи та значення митного контролю

Митний контроль — це сукупність заходів, що здійснюють митні органи України з метою забезпечення дотримання законодавства країни щодо митної справи та міжнародних договорів укладених державою, контроль за виконанням яких покладено на митні органи.

Митному контролю підлягають усі товари, що переміщуються через митний кордон України. Він передбачає проведення митними органами мінімуму митних процедур, необхідних для забезпечення дотримання законодавчих норм у сфері митно-тарифних відносин.

Главою 47 МК України регламентується організація митного контролю, що здійснюється безпосередньо посадовими особами органів доходів і зборів. В цій главі визначено загальні принципи митного контролю, взаємодія органів доходів і зборів з державними органами, що здійснюють контроль, його вибірковість, тривалість перебування під митним контролем, строки пред'явлення митному органу товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон, документи і відомості, необхідні для здійснення митного контролю, доступ посадових осіб органів доходів і зборів на територію чи в приміщення підприємств для здійснення митного контролю. В той же час норми МК України не в повній мірі дають уявлення про особливості організації митного контролю посадовими особами органів доходів і зборів. Значний обсяг регламентації цих питань знаходиться за межами МК України.

Митний контроль товарів і транспортних засобів організується і здійснюється на всій митній території країни, насамперед у зонах митного контролю, а також у вільних зонах і на вільних складах.

Основними принципами митного контролю є — вибірковість і достатність форм. При проведенні митного контролю митні органи використовують, як правило, ті його форми, що є *достатніми* для

забезпечення дотримання чинного законодавства. Основні форми митного контролю представлені на рис. 6.1.



Рис. 6.1. Форми митного контролю

6.2. Особливості проведення митного контролю товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Держава зацікавлена, щоб ЗЕД здійснювалася відповідно до встановленого порядку, який мають знати і якого повинні додержуватися учасники ЗЕД. Передусім це стосується правильного

митного оформлення товарів і транспортних засобів, що стають предметом митного контролю. *До цих правил належать:*

- одержання дозволу на здійснення ЗЕД шляхом реєстрації у відповідних органах держави як господарюючих суб'єктів;

- правила укладання договорів, у т.ч. міжнародних контрактів, на виробництво, купівлю, продаж товарів, на товарообмінні (бартерні) операції, на транспортування, навантажувально-розвантажувальні, страхові та інші операції, пов'язані зі збереженням, експертизою товарів і т.п.;

- одержання відповідних ліцензій на імпорту або експорт визначених видів товарів, дозволів на вивіз або ввезення встановлених обсягів товарів або на визначену суму (кількісних або вартісних квот);

- оформлення відповідних товаросупровідних, транспортних та інших документів, що відображають усі необхідні аспекти щодо найменування, якості, кількості, класифікації товарів відповідно до ТН ЗЕД, їх вартості, її складових елементів, умов постачання, страхування, транспортування і т.п.;

- сплата відповідних податків, мит і зборів або надання гарантій такої сплати;

- доставка товарів і документів в узгоджені місце і час;

- декларування товарів митним органам для здійснення митного контролю і митного оформлення;

- розміщення товарів і транспортних засобів на склади тимчасового зберігання або в інші місця в зоні митного контролю.

Митний контроль товарів, транспортних засобів перевізників у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово відповідно до типових технологічних схем пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників, що затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Контроль здійснюється під час:

- ввезення на митну територію України товарів з метою їх використання з моменту ввезення і до пропуску через митний кордон;

- вивезення за межі території України товарів з метою вільного використання з моменту ввезення товарів у зону митного контролю, подання необхідних документів на дані товари для вивезення їх за межі митної території;

- тимчасового ввезення товарів на митну територію України - з моменту ввезення і до вивезення за межі митної території;

- тимчасового вивезення товарів за межі митної території України - з моменту пред'явлення митниці товарів та інших предметів

і необхідних для митного контролю документів на товари та інші предмети і до пропуску через митний кордон України під час зворотного ввезення через територію України;

· транзиту через територію України - ввезення і до вивезення з України.

6.3. Організація митного контролю в Україні.

Взагалі, митний контроль – це специфічна діяльність органів доходів і зборів України, що спрямована на реалізацію передбачених чинним законодавством завдань і функцій з метою дотримання юридичними та фізичними особами митного законодавства України, міжнародних угод України та правил, які регулюють порядок ввезення, вивезення чи транзиту товарів, транспортних засобів, валюти та інших предметів.

Організація митного контролю і митного оформлення - це комплекс заходів, вжитих митними органами у зв'язку з переміщенням через митний кордон товарів і транспортних засобів. На основі аналізу інтенсивності і характеру товаропотоків у місцях дислокації митного органу, видів і кількості використовуваного учасниками ЗЕД транспорту, а також наявних можливостей митного органу (кадрових, технічних та ін.) у процесі організації митного контролю і митного оформлення розробляються технологічні схеми їх здійснення.

Митним законодавством і відомчими нормативними актами визначаються місце і час перетину товарами і транспортними засобами митного кордону, здійснення митного контролю і митного оформлення, а також час перебування товарів під митним контролем.

Так, перетин товарами і транспортними засобами митного кордону допускається в місцях, обумовлених митними органами, і під час їх роботи. Водночас товари і транспортні засоби можуть перетинати митний кордон в інших місцях і поза часом роботи митних органів, але тільки за погодженням з ними. Законодавство встановлює, що моментом перетину митного кордону є:

· для авіаперевезень: при експорті - завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження; при імпорті - початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, в якому відбувається розвантаження чи перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджено митним органом цього аеропорту;

· для морських і річкових перевезень: при експорті - здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України; при імпорті - початок здійснення митного оформлення в першому порту розвантаження чи перевантаження на

території України, якщо факт перевантаження підтверджено митним органом цього порту;

- для товару, що доставляється поштою: здійснення митного оформлення і пункті міжнародного поштового обміну;

для перевезень іншими видами транспорту (в т.ч. залізничним або автомобільним): при експорті - здійснення або завершення митного оформлення у пункті пропуску на митний кордон України на шляху переміщення товару; при імпорті - початок або здійснення митного оформлення у пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

Державна митна служба України має право встановлювати порядок, за яким митне оформлення окремих категорій товарів може провадитися тільки визначеними митними органами. Наприклад, подібний порядок визначено стосовно електроенергії, дипломатичних вантажів, тощо. Одним з елементів митної інфраструктури є *пункт пропуску через державний кордон України* — територія або частина території прикордонної залізничної, автомобільної станції» морського, річкового порту (аеропорту) з комплексом будівель, споруд та інженерно-технічних засобів, де здійснюються визначені законодавством види контролю з метою пропуску через державний кордон осіб, транспортних засобів, вантажів та іншого майна.

Пункти пропуску поділяються:

- *за видами транспортного сполучення* — на залізничні, автомобільні, морські, річкові, повітряні, пішохідні;

- *за категоріями поїздок* — на міжнародні (пропуск через кордон громадян і транспортних засобів усіх держав), міждержавні (пропуск через кордон громадян і транспортних засобів України та сусідньої держави), місцеві (спрощений пропуск через кордон громадян України і сусідньої держави, які проживають у прикордонних областях, районах, та транспортних засобів, що їм належать);

- *за характером транспортних перевезень* — на пасажирські, вантажні, вантажно-пасажирські;

- *за режимом функціонування* — на постійні, тимчасові, цілодобові й такі, що працюють у визначений на підставі двосторонніх договорів час.

6.4. Спеціальні види контролю.

Окремі види продукції підлягають спеціальному контролю. Здійснюючи експортно-імпорتنі операції, суб'єкт ЗЕД, крім митного контролю, повинен пройти спеціальні види контролю на кордоні, - ветеринарний, карантинний, екологічний, радіологічний, санітарно-

епідеміологічний та гомологічний (перелік встановлюється в залежності від виду товару).

Ветеринарний контроль полягає у використанні системи заходів щодо пропуску через митний кордон України товарів тваринного походження. Відповідно до ст. 2 і 16 Закону України «Про ветеринарну медицину» та ст. 18 Митного кодексу України підконтрольними ветеринарній медицині є:

- усі види тварин (домашні, дикі, зоопаркові, циркові, лабораторні), хутрові звірі, кролі, домашня, дика птиця, бджоли, жива риба і рибопродукти, раки, жаби, моллюски, сперма, ікра риби, інкубаторні яйця;
- продукти тваринного походження і харчові вироби з них (м'ясо, молоко, яйця, мед та ін.);
- сировина тваринного походження для переробки (сирі шкіри і хутро, необроблена вовна, пух, пір'я, роги, кістки та ін.);
- готові харчові продукти тваринного походження (консерви м'ясні, рибні, сири, масло вершкове, маргарин, ковбасні вироби, м'ясні копченості) в непорушеній упаковці, виготовлені відповідно до стандартів і нормативів на підприємствах держав та експортерів;
- корми тваринного походження (м'ясна, рибна, кров'яна, кісткова мука, комбіновані і живі корми для риб);
- корми рослинного походження (фуражне зерно, комбікорми, коренеплоди, бульбоплоди, сіно, солома);
- інші продукти, предмети і матеріали, які можуть бути збудниками заразних хвороб, мікробні віруси, ветеринарні препарати та медикаменти, предмети колекціонування тваринного походження, незалежно від відомчої підпорядкованості і форми власності.

Основним документом, який засвідчує проходження процедури ветеринарного контролю, виступає *ветеринарний сертифікат*, який є однією з підстав для переміщення через митний кордон України товарів, що підлягають ветеринарному контролю. Він потрібний при оформленні та переміщенні через митний кордон України вантажів, що підлягають ветеринарному контролю.

Відповідно до закону України «Про карантин рослин» від 30.06.93 № 3348-ХІІ та постанови Кабінету Міністрів № 892 від 28.10.93 «Про статус Державної служби з карантину рослин України» на пунктах пропуску державного кордону при експорті та імпорті насіння і продукції імпортного походження здійснюється **карантинний контроль**.

Основними завданнями Державної служби карантину рослин є:

- охорона території України від занесення з-за кордону або з карантинних зон небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, усіх видів культур живих грибів, бактерій, вірусів - будників хвороб, а також комах, кліщів і нематод, що пошкоджують рослини;

- здійснення державного контролю за дотриманням особливого карантинного режиму і проведення заходів щодо карантину рослин при ввезенні, вивезенні, перевезенні, зберіганні під карантинних матеріалів.

До підкарантинної та підконтрольної продукції відносять: насіння, рослини, частини рослин, продукцію рослинного походження, транспортні засоби, тару, упаковку та будь-які матеріали, за допомогою яких можуть поширюватись карантинні об'єкти.

Обов'язковими документами для ввезення в Україну підкарантинних матеріалів є:

- *фітосанітарний сертифікат* - це документ, який повинен бути при транспортних документах, що супроводжують підкарантинний вантаж. Вимагається при переміщенні через митний кордон України та оформленні вантажів, що підлягають контролю з боку Держінспекції карантину рослин і, відповідно, видається державними органами з карантину і захисту рослин країни-експортера;

- *карантинний дозвіл на імпорт*, що видається Головою держінспекції карантину рослин Міністерства АПК.

Екологічний контроль здійснюється Державною екологічною інспекцією Міністерства екології і природних ресурсів. Державна екологічна інспекція зобов'язана забезпечити здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон країни. Відповідно до нормативних документів визначено пропускні пункти, на яких здійснюється екологічний контроль. Крім цього, визначено фіксовані ставки зборів за виконання робіт, пов'язаних з наданням послуг під час здійснення екологічного контролю.

Основними документами, які видаються уповноваженими органами Міністерства екології та природних ресурсів при здійсненні митного оформлення товарів, що підлягають екологічному контролю, є *дозволи*.

Радіологічний контроль. В Україні не створена окрема служба з радіологічного контролю. Зазначений вид контролю здійснюється всіма вказаними вище контролюючими службами відносно до підконтрольних їм об'єктів.

Санітарно-епідеміологічний контроль. Даний вид контролю регламентується Законом України від 24.02.94 № 4004-ХІІ «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення». Відповідно до ст. 16 даного законодавчого акта підприємства,

установи, організації та громадяни можуть ввозити з-за кордону сировину, продукцію (вироби, обладнання, технологічні лінії тощо) і реалізовувати чи використовувати їх в Україні лише за наявності даних щодо безпеки для здоров'я населення. Перелік та зміст цих даних встановлюється головним державним санітарним лікарем України.

Гомологічний контроль. З метою посилення контролю за переміщенням коштовних, напівкоштовних та декоративних каменів походженням з України створено Державний гомологічний центр Міністерства фінансів України, який проводить всі роботи, пов'язані з експертною оцінкою якісних та вартісних показників природних та штучних дорогоцінних каменів органічного утворення, напівдорогоцінних та декоративних каменів. Дозволом для переміщення вказаного вантажу є експертний висновок встановленої форми на бланках суворої звітності.

6.5. Основні види порушень митних правил та контрабанда.

Відповідно до вимог митних правил суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність за їх порушення. Дані дії можуть класифікуватись митними органами у двох напрямках:

- як контрабанда;
- як порушення митних правил.

Контрабанда — один з найбільш небезпечних господарчих злочинів і тому відповідно до ч. 4 та 5 ст. 12 Кримінального кодексу України відноситься до категорії тяжких злочинів.

Контрабанда — це переміщення товарів, валюти, цінностей та інших предметів через митний кордон України поза митним контролем або з приховування від митного контролю, вчинене у великих розмірах особою або групою осіб, які організувалися для діяльності, а також незаконне переміщення через кордон історичних і культурних цінностей, наркотичних засобів, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних, вибухових речовин, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та боєприпасів до неї).

Предметом переміщення товарів через кордон поза митним контролем найчастіше є високо оподатковувані (підакцизні) товари: цигарки, алкогольні напої, радіоелектронна техніка або товари, переміщення яких через кордон є обмеженим або забороненим, — зброя, наркотики У випадках контрабанди митні органи фіксують та кваліфікують ці незаконні дії, порушуючи справи. Тому після виявлення контрабанди, відповідного документального оформлення і

попереднього дізнання вони передаються до правових охоронних структур відповідно до їх компетенції.



Тема 7. Система митного оформлення вантажів із застосуванням вантажної митної декларації

7.1. Поняття та характеристика митного оформлення вантажів, що переміщуються через митний кордон України.

Система митного оформлення є однією із складових митно-тарифної політики з огляду на її функціональну спрямованість, оскільки процедура митного оформлення є суттєвим важелем, який може стимулювати реалізацію економічних інтересів суб'єктів господарювання у сфері ЗЕД чи перешкоджати їх реалізації.

Метою митного оформлення є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України. Механізм здійснення митного оформлення, а також форми митних документів, що застосовуються під час митного оформлення товарів та транспортних засобів, та порядок їх заповнення визначаються Кабінетом Міністрів України.

Комплекс заходів системи митного оформлення класифікують на:

- митне оформлення - засвідчення відомостей, одержаних під час здійснення митного контролю товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України;
- юридичне оформлення результатів митного контролю - здійснюється посадовими особами митного органу;
- ведення статистичного обліку товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Відповідно до Митного кодексу України, Положення про вантажну митну декларацію й з метою визначення послідовності дій посадових осіб митних органів України при здійсненні митного оформлення товарів із застосуванням ВМД застосовується Порядок здійснення митного контролю й митного оформлення товарів і транспортних засобів із застосуванням ВМД (далі – Порядок), затверджений наказом Держмитслужби України від 14.10.2002 № 561 (зі змінами та доповненнями).

Цей Порядок передбачає застосування в митних органах під час здійснення митного контролю та митного оформлення товарів в усі

митні режими трьохетапної схеми, окремі етапи якої складаються з контрольних операцій (дій). (див. табл.7.1.)

Таблиця 7.1

Контрольні операції (дії) на етапах контролю під час застосування Порядку митного оформлення товарів і транспортних засобів із застосуванням ВМД

№ етапу	Контрольні операції (дії) на етапах контролю
Етап 1	Прийняття ВМД до оформлення
	Контроль за відповідністю даних електронної копії ВМД даним, зазначеним у ВМД на паперовому носії
	Контроль за виконанням вимог товарної номенклатури Митного тарифу України при класифікації товарів для цілей митного оформлення
	Контроль за правильністю визначення митної вартості
	Контроль за надходженням коштів, перевірка правильності нарахування податків і зборів, правильності визначення країни походження товарів
	Логічний контроль і контроль за правильністю застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД
<i>Етап 2</i>	Митний огляд
<i>Етап 3</i>	Нарахування й стягнення збору за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари, чи поза робочим часом, установленим для митного органу

Перелік документів, необхідних для проведення митного оформлення, визначається митним режимом, відповідно до якого проводиться оформлення представлений в табл. 7.2.

Таблиця 7.2

Перелік документів, необхідних для проведення митного оформлення

Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
1	2	3
1. Вантажна митна декларація	1. Вантажна митна декларація	1. Вантажна митна декларація
2. Довідка про проведення декларування валютних цінностей	2. Довідка про проведення декларування валютних цінностей	2. Товаросупроводжувальні документи: <ul style="list-style-type: none"> • транспортні накладні; • комерційні документи.
3. Довідка ДПА про код платника податку	3. Довідка ДПА про код платника податку	3. Документи, які підтверджують сплату митних платежів
4. Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	4. Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	4. Документи, які підтверджують фінансові гарантії
5. Зовнішньоекономічний контракт	5. Зовнішньоекономічний контракт	5. Документи контролю доставки або книжка МДП
6. Товаросупроводжувальні документи: <ul style="list-style-type: none"> • транспортні накладні; • комерційні документи 	6. Товаросупроводжувальні документи: <ul style="list-style-type: none"> • транспортні накладні; • комерційні документи 	6. Фітосанітарний сертифікат
7. Документи, які підтверджують сплату митних платежів	7. Документи, які підтверджують сплату митних платежів	7. Карантинний сертифікат
8. Гарантійне зобов'язання про термін операцій з давальницькою сировиною	8. Простий вексель: <ul style="list-style-type: none"> • на суму податку на додану вартість; • на суму мита при оформленні інвестицій; • на суму мита, податку на додану вартість при оформленні операцій з давальницькою сировиною 	8. Ветеринарний сертифікат
9. Довідка-розрахунок митної вартості	9. Сертифікат про походження товару	9. Дозвіл служби екологічного контролю
10. Документи, які підтверджують фінансові гарантії	10. Довідка-розрахунок митної вартості	10. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю

1	2	3
11. Документи контролю доставки або книжка МДП	11. Документи, які підтверджують фінансові гарантії	11. Сертифікат комітету по наркотиках
12. Попереднє повідомлення	12. Документи контролю доставки або книжка МДП	12. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем
13. Ліцензія на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	13. Акцизна або попередня декларація	
14. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного контракту	14. Попереднє повідомлення	
15. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	15. Ліцензія на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	
16. Індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за кордоном	16. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного контракту	
17. Фітосанітарний сертифікат	17. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	
18. Карантинний сертифікат	18. Інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції	
19. Ветеринарний сертифікат	19. Фітосанітарний сертифікат	
20. Дозвіл служби екологічного контролю	20. Карантинний сертифікат	
21. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю	21. Ветеринарний сертифікат	
22. Дозвіл Міністерства культури	22. Санітарно-гігієнічний висновок	

1	2	3
23. Експертний висновок Державного гемологічного центру при Міністерстві фінансів України	23. Дозвіл служби екологічного контролю	
24. Сертифікат якості Державної хлібної інспекції Держагропрому	24. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю	
25. Експертний висновок територіального органу Держстандарту	25. Дозвіл Міністерства культури	
26. Сертифікат комітету по наркотиках	26. Сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання	
27. Погодження на ввезення-вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить	27. Сертифікат комітету по наркотиках	
28. Заявка розрахунків на придбання марок акцизного збору	28. Довідка Національного агентства України з реконструкції та розвитку	
29. Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	29. Погодження на ввезення-вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить	
30. Індивідуальна ліцензія НБУ на переміщення валюти	30. Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	
31. Погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав	31. Індивідуальна ліцензія НБУ на переміщення валюти	
32. Сертифікат здоров'я	32. Ліцензія Мінфіну на ввезення цінних паперів	
33. Ліцензія, яка погоджена в Держкоммедбіопром на ввезення зареєстрованих лікарських засобів	33. Одноразовий дозвіл на ввезення харчових добавок, біологічно-активних добавок, спеціальних харчових добавок, виробів медичного призначення, медичної техніки	

7.2. Декларування вантажів як структурний елемент системи митного оформлення.

Декларування - це заява встановленої форми (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних даних про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів і про самі товари та інші предмети, а також будь-яких відомостей, необхідних для митного контролю та митного оформлення.

При митному оформленні експортно-імпортних операцій основним документом, на базі якого здійснюється декларування вантажів, є вантажна митна декларація, оформлення якої є обов'язковою умовою допуску вантажів до процесу розмитнення та співпадає з формою ЄАД - *єдиного адміністративного документу*, введена в практику митного оформлення як уніфікований документ з 1 вересня 1989 р. З 1 січня 1993 р. ВМД використовується для декларування і митного оформлення товарів та інших предметів, які переміщуються через митний кордон України.

Основний принцип декларування товарів полягає в тому, що всі основні дані, необхідні для розрахунку розмірів податків та зборів і виконання митних формальностей, повинні бути представлені безпосередньо особою, що переміщує товар через митний кордон України чи митним брокером.

На цей час нормами митного законодавства України передбачені чотири форми декларування:

- *письмова* — основна форма декларування;
- *усна* — застосовується в ряді випадків при декларуванні товарів, що переміщуються через митний кордон України фізичними особами;
 - *конклюдентна* - практикується в міжнародних аеропортах, де організована система «зелених коридорів», вибір якого передбачає, що фізична особа таким чином заявила про відсутність у неї товару, який підлягає письмовому декларуванню;
 - *електронна форма* - заявлення відомостей про товар в електронному вигляді. Ця форма використовується лише як допоміжна, оскільки Україна, на жаль, ще не вийшла на той рівень розвитку, щоб застосовувати цю форму в повній мірі.

Декларування товарів та транспортних засобів, які належать підприємствам, здійснюється безпосередньо власником або на підставі договору іншими підприємствами, що допущені митницею до декларування.

Відповідно до визначення термінів, які вживаються в митному законодавстві України, *декларант* - це юридична чи фізична особа, яка здійснює декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України. **Вантажна митна декларація** (ВМД) - письмова заява встановленої форми, що подається митному органу й містить відомості про товари, які переміщуються через митний кордон України, та митний режим, у який вони заявляються, а також інформацію, потрібну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

До переліку товарів, декларування яких проводиться із заповненням ВМД належать:

- товари, що підлягають державному експортному контролю;
- товари, що переміщуються через митний кордон України підприємствами й митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро;
- підакцизні товари, що переміщуються через митний кордон України підприємствами;
- товари, що переміщуються в митному режимі митного складу;
- товари, що безпосередньо ввозяться громадянами в супроводжуваному багажі або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адреси громадян у вантажних відправленнях, міжнародних поштових відправленнях і сумарна митна вартість яких перевищує 1000 євро та/або 100 кг, крім випадків, передбачених законодавством України;
- товари, що безпосередньо вивозяться громадянами й сукупна митна вартість яких перевищує 200 євро, крім випадків, передбачених законодавством України;
- товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством України.

Вантажна митна декларація не може бути прийнята митним органом до оформлення, якщо відомості, які вона містить, не відповідають встановленій формі або ВМД не містить усіх необхідних відомостей, передбачених встановленою формою чи до неї не додані зазначені в ВМД документи.

Необхідною умовою прийняття ВМД - є проставлення на її бланку одного із видів відтиску особистих митних забезпечень, використання якого передбачене для даного виду митної декларації, засвідчене особистим підписом посадової особи митного органу, яка прийняла митну декларацію, та реєстрація прийнятої ВМД у справах митного органу. Слід, також, зазначити, що крім вантажної митної декларації

існують інші різновиди вантажної митної декларації: тимчасова, періодична та попередня.

Тимчасова декларація оформлюється якщо на момент надходження товарів та транспортних засобів, подання належним чином оформленої ВМД з *об'єктивних причин неможливе*. В такому випадку оформлюється тимчасова (або неповна) декларація і здійснюється випуск вантажів до вільного обігу під зобов'язання керівника підприємства про подання ВМД, оформленої за необхідними правилами щодо оформлення ВМД, у термін до 30 днів з дня випуску товарів у вільний обіг. *Періодична митна декларація* оформлюється на переміщення товарів за певний погоджений з митним органом період. Такий вид декларації митний орган може дозволити подавати при регулярному переміщенні через митний кордон однією особою однорідних товарів, на одних і тих самих умовах та підставах, за одним контрактом в незмінному режимі. Але у термін до 30 днів з дати оформлення періодичної митної декларації підприємство зобов'язане подати ВМД, заповнену в порядку, установленому для випуску товарів у вільний обіг. *Попередня декларація* (ПД) — це документ, що складається на бланку уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 (МД-3), містить відомості про товари, які будуть увезені на митну територію України. ПД виступає одним із видів документу контролю за доставкою вантажів, які виступають гарантією перед державою щодо встановлених обов'язків до суб'єктів ЗЕД



Тема 8. Роль товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності в системі митного регулювання

8.1. Сутність товарної номенклатури, класифікація та кодування товарів. Еволюція систем товарної номенклатури у світовій торгівлі.

Класифікація товарів є одним із головних напрямів митного регулювання товаропотоків між країнами. Залежно від завдань систему класифікації товарів можна згрупувати за різними критеріями: галузі виробництва, матеріали, ступінь обробки, за функціональною ознакою тощо.

Відповідно до прийнятої системи класифікації всі товарні розділи, групи і підгрупи отримали спеціальні шифри. Після того як множина будь-яких об'єктів розподілена на підмножину відповідно до певної системи класифікації, приведена до системи множина може розглядатися як класифікатор відповідних об'єктів.

Таким чином, *класифікатор* — це систематизований перелік будь-яких об'єктів, який дає змогу знаходити кожному з них своє місце і певне цифрове позначення, тобто який послідовно складається з цифр, літер або цифрово-літерних комбінацій.

Кодова система класифікатора товарів створюється для того, щоб інформація, що надається до митного органу, мала зручну форму для її збирання, перевірки, передачі, обробки, видачі, а також для проведення економічного аналізу.

Еволюція системи товарної номенклатури відбувалася поряд з розвитком світової торгівлі.

Міжнародне співробітництво в даній сфері було спрямовано на розробку і застосування уніфікованої товарної номенклатури, здатної:

- використовувати єдиний понятійний апарат, що полегшує діяльність митних органів, експертів, учасників міжнародних переговорів, а також виробників, експортерів, імпортерів і перевізників товарів;

- забезпечувати однакову класифікацію всіх товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі, на прийнятній для всіх сторін основі;

- здійснювати зіставлення національних статистик зовнішньої торгівлі для аналізу і порівняння даних світової торгівлі.

Перший міжнародний статистичний конгрес 1853р. у Брюсселі виробив рекомендації щодо уніфікації товарних номенклатур різних країн з метою узагальнення статистики у сфері міжнародної торгівлі 31 грудня 1913р. у Брюсселі двадцять дев'ять країн світу підписали конвенцію, згідно з якою вони зобов'язуються складати і передавати спеціально створеному Міжнародному бюро зовнішньоторговельної статистики дані за єдиною класифікацією і товарною номенклатурою. Ініціатором даного впровадження стала економічна рада Ліги Націй, яка і розробила єдину товарну номенклатуру.

Перша товарна номенклатура складалася з п'яти розділів, які включали в себе 186 базисних товарних позицій:

I. Живі тварини — сім товарних позицій (1—7).

II. Продовольчі товари та напої — сорок дві товарні позиції (8-49).

III. Сировина і напівфабрикати — сорок дев'ять товарних позицій (50—98).

IV. Готові вироби -- вісімдесят чотири товарні позиції (99—182)

V. Золото і срібло, необроблені золоті та срібні монети — чотири товарні позиції (183—186).

В 1938р. опубліковано нову товарну номенклатуру, яка отримала назву «Мінімальний перелік товару для статистики світової торгівлі».

Вона являла собою товарну класифікацію вертикального типу. Всі товари були розподілені на 17 розділів. Розділи у свою чергу були розбиті на 50 груп і 456 базисних товарних позицій.

До 90-х років найбільшого розповсюдження в системі митного регулювання міжнародних економічних відносин отримали три класифікаційні системи:

- Єдина товарна номенклатура зовнішньої торгівлі країн членів РЕВ;
- Стандартна міжнародна торговельна класифікація ООН.
- Номенклатура Ради митного співробітництва, або Брюссельська митна номенклатура.

Ці міжнародні номенклатури були побудовані на основі різних класифікаційних критеріїв і мали різний ступінь деталізації товарообігу. Це значно ускладнювало можливість зіставлення даних товарної структури експортно-імпортних операцій, і навіть призводило до того, що у випадках текстового збігу груп і розділів формувалися різні поняття. Єдина товарна номенклатура зовнішньої торгівлі (ЄТНЗТ — країн-членів РЕВ) була підготовлена Відділом статистики Секретаріату Ради і видана у 1962 році і використовувалася як основний класифікатор у сфері міжнародних економічних відносин Радянським Союзом до 1991 року.

ЄТН ЗТ РЕВ включала 9 товарних розділів, 57 товарних груп, 325 підгруп, 4200 товарних позицій і понад 10 000 субпозицій.

Використання ЄТН ЗТ РЕВ надало можливість зіставити і планові, і звітні показники із зовнішньої торгівлі як у межах однієї країни, так і в межах інтеграційного угруповання країн-членів РЕВ. Зв'язок з іншими міжнародними класифікаторами здійснювався за допомогою перехідних таблиць.

Однією з найбільш популярних систем класифікації товарів є номенклатура Ради митного співробітництва (НРМС). Дану номенклатуру товарів було розроблено на базі Брюссельської митної номенклатури (БМН), яка почала діяти з 1955 р. У першому варіанті БМН за основну класифікаційну ознаку було прийнято характер матеріалу, з якого були виготовлені товари. В 1959, 1965, 1972 роках до даної номенклатури вносились доповнення, поправки відповідно до критеріїв економічної статистики, тобто були узагальнені показники з таких категорій, як сировина, машини і обладнання і под., а також товари були згруповані за ступенем їх обробки і за галузевим походженням.

Роботи щодо зближення основних класифікацій (СМТК ООН і БМН) привели до створення нового проекту Брюссельської

номенклатури. Цей проект отримав назву Номенклатура Ради митного співробітництва. На відміну від початкового варіанту БМН, в основу класифікаційної схеми нової номенклатури було покладено такі ознаки, як ступінь обробки і походження товару. Важливою особливістю НРМС є те, що розділи товарних кодів (шифри) не мають нумерації.

Жодна з розроблених у різний час міжнародних номенклатур не відповідала в повному обсязі тим вимогам, що ставили до неї окремі країни і міжнародні організації. З погляду різних країн і організацій кожна з номенклатур, крім явних переваг, мала й істотні недоліки.

Отже, перед міжнародним співтовариством постало завдання: домогтися раціоналізації і гармонізації даних торговельної документації і, зокрема, максимально уніфікувати систему кодування інформації, що стосується країн, одиниць виміру, видів транспорту і, найголовніше, самих товарів, що спричинило необхідність обговорення зазначених проблем експертами Ради митного співробітництва з представниками інших зацікавлених міжнародних організацій. На засіданні Європейської економічної комісії (СЕК) ООН Раді митного співробітництва було доручено вивчити можливості створення єдиної міжнародної товарної класифікаційної системи, що згодом одержала назву Гармонізована система опису і кодування товарів.

8.2. Гармонізована система (ГС) опису і кодування товарів.

Розробка ГС почалася у 1970 р. і тривала понад десять років. Такий тривалий термін розроблення пояснюється тим, що нова номенклатура мала стати придатною як для митних, так і для статистичних цілей. Як базу для розробки ГС було використано 13 різних номенклатур, у тому числі Митна номенклатура зовнішньої торгівлі ЄС (НІМЕКС), Єдина номенклатура товарів Міжнародної спілки залізниць, митні тарифи ряду держав (зокрема, США, Японії, Канади).

Розроблювачі ГС керувалися двома основними принципами поділу товарів на групи:

1. Товари повинні мати самостійні відмітні ознаки.
2. Товар, що включається до системи, має викликати зацікавленість для декількох країн. З цією метою використовувалися дані міжнародної та національної статистики зовнішньої торгівлі різних країн.

Гармонізована система опису і кодування товарів (ГС) набула чинності з 1 січня 1988 р. Нині її використовують понад 100 країн світу, а на її основі здійснюється понад 100% світової торгівлі. Це

багатоцільовий класифікатор товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. Указом Президента України від 17.05.2002 № 466/2002 «Про приєднання до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів» Україна приєдналася до Конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів. Використання Гармонізованої системи дало змогу:

- спростити складання комерційних і митних документів;
- полегшити їх комп'ютерну обробку;
- зменшити витрати на діловодство, класифікацію та облік зовнішньоторговельних вантажів за майже всіма параметрами (обсяг, вартість, країна призначення і под.);
- спростити збирання, облік і зіставлення даних щодо зовнішньої торгівлі, провести економічний аналіз, оскільки інформація, що знаходиться в різних документах на основі ГС, стала більш доступною і зрозумілішою;
- спростити облік тарифних поступок у СОТ.

Основними елементами номенклатури Гармонізованої системи є: система класифікації і система кодування. Система класифікації має шість ступенів: розділи (21), групи (99), підгрупи (33), товарні позиції (1241), підпозиції (3553), субпозиції (5019).

Відповідно до системи класифікації товари групуються за такими ознаками:

- походження (розділи I, II, V);
- функціональне призначення (розділи IV, XI, XII, XVII, XVIII, XIX, XX, XXI);
- хімічний склад (розділи III, VI, VII);
- вид матеріалу, з якого виготовлено товар (розділи VIII, IX, X, XIII, XIV, XV).

Узагальнені групи можна деталізувати таким чином:

- За призначенням: продовольчі товари і напої; промислова сировина; пальне і мастильні матеріали; машини і обладнання, включаючи інструменти; транспортні засоби (виробничого і особистого споживання); промислові товари широкого попиту.

- За ступенем обробки: товари сировинні (виробничого і невиробничого призначення); напівфабрикати (виробничого і невиробничого призначення); готові вироби (виробничого користування, товари для споживання).

Для формування груп у Номенклатурі Гармонізованої системи (НГС) використовується принцип послідовності опрацювання товарів — від сировини до одержання напівфабрикатів і готових виробів:

- Сировинні товари — це продукція добувної промисловості, сільського і лісового господарства, вартість якої значною мірою залежить від обробки.
- До напівфабрикатів належить продукція незавершеного виробничого процесу, яка потребує подальшої обробки, розрахована для включення до складу інших товарів, перед тим як стати засобом виробництва або предметом споживання.
- Готові товари — це всі промислові вироби, розраховані на споживання або використання в промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в домашньому господарстві, та промислові товари короткострокового використання (строком не більше одного року).

Для забезпечення практичного використання ГС для більшості країн 14 червня 1983 р. у Брюсселі було підписано Міжнародну Конвенцію про ГС. У Конвенції було розглянуто мету створення ГС, сферу її застосування, відпрацьовано правовий механізм використання ГС країнами—учасницями Конвенції, їх зобов'язання, порядок роботи з подальшого вдосконалення системи.

Згідно з текстом Конвенції Гармонізована система є додатком до неї і становить її невід'ємну частину (ст. 1, 2). При цьому під Гармонізованою системою розуміється Номенклатура Гармонізованої системи, яка включає товарні позиції, субпозиції і цифрові коди, що стосуються їх, примітки до розділів, груп і субпозицій, основні правила інтерпретації ГС.

8.3. Структура та механізм застосування Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).

В Україні ГС опису і кодування товарів і КН ЄС було використано як підґрунтя для побудови національної Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД).

Для точного визначення коду товару необхідно використати три складові ТН ЗЕД СНД (власне номенклатурну частину, Примітки до розділів і груп, Основні правила інтерпретації ТН ЗЕД СНД).

Комплексним посібником для визначення коду є Основні правила інтерпретації. Таких правил шість. Згідно з першими п'ятьма правилами визначають товарну позицію (перші 4 знаки). За шостим правилом знаходять субпозицію (5 і 6 розділи) і під субпозицію (VII, VIII і IX розряди дев'ятизначного коду товару).

Правило 1

Назви розділів, груп і підгруп наводяться тільки для зручності користування ТН ЗЕД СНД в роботі; з юридичною метою класифікація

товарів в ТН ЗЕД СНД проводиться виходячи з текстів товарних позицій і відповідних приміток до розділів або груп, якщо тільки тексти не вимагають іншого відповідно до таких положень (положення Правила 2).

Правило 2

Будь-яке посилання в найменуванні товарної позиції на який-небудь товар має розглядатися в тому числі і як посилання на товар в некомплектному або незавершеному вигляді за умови, що поданий у некомплектному або незавершеному вигляді цей товар має основні характеристики комплектного або завершеного товару, а також як посилання на комплектний або завершений товар в незібраному або розібраному вигляді.

Будь-яке посилання в найменуванні товарної позиції на який-небудь матеріал або речовину має розглядатись і як посилання на суміші або з'єднання цього матеріалу або речовини з іншими матеріалами або речовинами. Будь-яке посилання на товар з певного матеріалу або речовини має розглядатись і як посилання на товари, які повністю або частково складаються з цього матеріалу або речовини.

Класифікація товарів, що складаються більше ніж з одного матеріалу або речовини, здійснюється відповідно до положень Правила 3.

Правило 3

У випадку, якщо відповідно до Правила 2б або з яких-небудь інших причин виникає можливість віднесення товарів до двох або більше товарних позицій, їхня класифікація здійснюється у такий спосіб:

А. Перевага віддається тій товарній позиції, яка містить найбільш конкретний опис товару, ніж товарні позиції із загальним описом. Однак коли кожна з двох або більше товарних позицій стосується лише частини матеріалів або речовин, що входять до складу суміші або багатокомпонентного виробу, або тільки до окремих частин товару, поданого у наборі для роздрібного продажу, то дані товарні позиції мають розглядатись як рівнозначні стосовно даного товару, навіть якщо одна з них і дає повніший або точніший опис товару.

Б. Суміші, багатокомпонентні вироби, що складаються з різних матеріалів або виготовлені з різних компонентів, і товари, подані в наборах для роздрібного продажу, класифікація яких не може бути здійснена відповідно до положень Правила 3 Б, мають класифікуватися за тим матеріалом або складовою частиною, які визначають основні ознаки даних товарів (за умови, що цей критерій має застосування).

В. Товари, класифікація яких не може бути здійснена відповідно до положень Правила З А і Б, мають класифікуватися в товарній позиції, останній у порядку зростання кодів серед товарних позицій, рівною мірою прийнятних для розгляду при класифікації даних товарів.

Правило 4

Товари, класифікація яких не може бути здійснена відповідно до положень перших трьох правил, класифікуються в товарній позиції, відповідній товарам, найбільш схожим (близьким) з розглядуваними товарами.

Правило 5

А. Пакувальна тара, що має особливу форму і призначена для зберігання відповідних виробів або набору виробів, придатна для тривалого використання і надана разом з виробами, для яких вона призначена, має класифікуватися спільно з упакованими в неї виробами (наприклад футляри для фотоапаратів або музичних інструментів).

Однак дане правило не застосовується до тари, яка складає з упакованими виробами єдине ціле, додає останньому істотно інший характер.

Б. Положення Правила 5 А не є обов'язковими, коли пакувальні матеріали цілком очевидно придатні для повторного використання (наприклад, металеві балони для транспортування стислих газоподібних речовин).

Після визначення товарної позиції необхідно визначити повний 9-значний код товару. З цією метою застосовується Правило 6.

Правило 6

З юридичною метою класифікація товарів у субпозиціях будь-якої товарної позиції здійснюється відповідно до найменувань субпозицій і приміток, що стосуються субпозицій, а також положень вищезазначених правил, за умови, що лише субпозиції одного рівня можуть порівнюватися. Для мети даного Правила також можуть застосовуватися відповідні примітки до розділів і груп, якщо в контексті не обумовлено інше.

Зараз в Україні використовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), основу якої становить Гармонізована система опису та кодування товарів.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності — це систематизований перелік товарів, який включає код товару, його найменування, одиницю виміру та обліку (ОВО). В УКТЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними під позиціями, найменування і цифрові коди яких

уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів Структура десяти знакового цифрового кодового позначення товарів в УКТЗЕД подана в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1

Класифікацій рівні позначення товарів в УКТЗЕД

27	10	00	27	11
Група				
Позиція				
Під позиція				
Категорія				
Під категорія				

Як видно з даної таблиці, українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності має п'ять рівнів класифікації, що побудовані за ступенем зростання деталізації і відповідної кількості цифрових знаків кодування.



Тема 9. Сутність та методологія проведення експертизи ЗЕД підприємства

9.1. Сутність та етапи експертизи ЗЕД підприємства. Методика проведення експертизи ЗЕД підприємства.

Взагалі, економічна експертиза спрямована на вивчення діяльності фінансово-економічного характеру, включає в себе перевірку документів бухгалтерського, податкового обліку а також дослідження кредитної діяльності.

До економічної експертизи належать такі види експертизи:

- судово-бухгалтерська експертиза;
- фінансово-економічна експертиза.

Необхідність проведення судово-бухгалтерської експертизи виникає при розгляді судових адміністративних і кримінальних справ про посадові злочини, присвоєння товарно-матеріальних цінностей, а також цивільних позовів, коли необхідно провести експертне дослідження даних по фінансово-економічних операціях (кредити, розрахунок пені, заборгованості).

Проведення фінансово-економічної експертизи виникає при необхідності виявлення реального фінансового стану підприємства,

виявлення правопорушень, помилок в процесі ведення бухобліку, не виконання договірних відносин, ухилення від сплати податків, дослідження причин виникнення кредиторської або дебіторської заборгованості тощо.

У процесі проведення економічної експертизи, аналізується виробнича і фінансово-економічна діяльність підприємства різних форм власності, які понесли збитки, втрати, привласнення товарно-матеріальних цінностей тощо.

Експертиза ЗЕД – це перевірка, правовий або економічний аналіз різних аспектів зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробка рекомендацій щодо ефективного управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Існують різні методики та методи проведення експертизи зовнішньоекономічної діяльності підприємства. До основних методик та методів проведення експертизи зовнішньоекономічної діяльності підприємства відносяться загальні та спеціальні методи експертизи зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

До *загальних методів* проведення експертизи зовнішньоекономічної діяльності підприємства належать методи:

1. метод відносних та середніх величин;
2. метод детермінованого факторного аналізу;
3. метод стохастичного факторного аналізу;
4. метод методи оптимізаційного вирішення економічних

задач.

До *загальних методів* проведення експертизи зовнішньоекономічної діяльності підприємства належать методи:

1. метод відносних та середніх величин;
2. метод детермінованого факторного аналізу;
3. метод стохастичного факторного аналізу;
4. метод методи оптимізаційного вирішення економічних

задач.

9.2. Експертиза ризиків при здійсненні ЗЕД.

Здійснення ЗЕД пов'язане з необхідністю приймання ризикованих рішень, тобто таких які не гарантують повне виконання цілей ЗЕД. Під ризиками у ЗЕД розуміють:

Ризик – це загроза втрат ресурсів, додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами ЗЕД.

Ризик – це непередбачуваність зовнішньоекономічної операції.

Ризик – це неповна відомість про ефективність операцій, які плануються та проводяться в процесі здійснення ЗЕД.

Загальні причини виникнення ризиків:

1. Постійна нестабільність економічних процесів в країнах світового співтовариства.

2. Недостатня поінформованість про економіки країн-партнерів.

3. Відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД.

4. Наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта ЗЕД. Разом із загальними існують конкретні джерела виникнення ризиків у ЗЕД. До них належать:

1. Фінансові умови ризиків ЗЕД.

2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД.

3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД.

4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД.

5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД.

6. Фактори ризику, що впливають на ушкодження матеріальних цінностей.

7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД.

8. Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД.

9. Соціальні чинники ризиків у ЗЕД.

1. Фінансові умови ризиків ЗЕД:

– інфляція та зростання цін;

– банкрутство покупців;

– зміна курсу валют;

– неконвертованість валют;

– зміни оподаткування експортно-імпортних операцій;

– невиконання зобов'язань субпідрядниками ЗЕД;

– неплатоспроможність субпідрядників ЗЕД;

– валютні обмеження на експорт/імпорт;

– зміна процентної ставки по кредитах.

2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД:

– економічна нестабільність;

– зниження темпів виробництва (в суспільстві в цілому);

– зниження темпів розвитку експортного виробництва;

– зниження рівня доходів населення;

– невиконання зобов'язань партнерів по поставці сировини та матеріалів;

– нестабільність ринку;

– відстала (регресивна) структура експорту та імпорту (ввезення, вивезення застарілих, неякісних товарів).

3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД:

- невірний вибір партнера;
- незнання повної компетенції партнера;
- помилки, допущені в виборі субпідрядника зовнішньоекономічної операції;
- помилки, допущені в комерційній пропозиції (відповідальність, якість товару тощо);
- помилки у виборі виконавців ЗЕД;
- неправильна (помилкова) модель управління ЗЕД;
- помилки в виборі форми ЗЕД;
- відсутність контролю за ризиками при укладанні контракту (не враховується в економічних санкціях).

4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД:

- зміни в національному законодавстві партнерів ЗЕД;
- можливість націоналізації матеріальних засобів;
- зміни в митному регулюванні країн-партнерів ЗЕД;
- адміністративні заходи (бюрократія) регулювання експорту та імпорту (отримання дозволу на експорт/імпорт);
- обмеження міжнародної міграції робочої сили;
- політична нестабільність країн-партнерів ЗЕД;
- регулювання ЗЕД місцевими органами влади;
- громадянські та військові заворушення (тероризм).

5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД:

- помилки в розробці концепцій зовнішньоекономічних операцій;
- недостатнє врахування місцевих факторів ЗЕД (природних, трудових ресурсів, нормативно-правових зобов'язань);
- зміни в проекті зовнішньоекономічної операції;
- зрив поставок при здійсненні ЗЕД;
- неякісна робота виконавців зовнішньоекономічної операції.

6. Фактори ризику, що впливають на ушкодженням матеріальних цінностей:

- ушкодження товарів при експорті/імпорті;
- втрата товарів при експорті/імпорті;
- виробнича травма виконавців зовнішньоекономічної операції.

7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД

- повінь;
- землетрус;
- обвал;
- ураган;

- пожежа;
- інші.

8. *Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД*

- забруднення навколишнього середовища;
- недотримання техніки безпеки при здійсненні

9. *Соціальні чинники ризиків у ЗЕД помилки, неврахування тенденцій:*

- зміст структури населення (освітня, національна, вікова, професійна);
- розширення впливу політичних партій, рухів;
- національні традиції;
- зростання впливу релігії;
- морального стану суспільства тощо.

Наявність ризиків в ЗЕД передбачає визначення цілей по їх регулюванню.

Основна мета регулювання ризиків в ЗЕД – це захист суб'єкта ЗЕД від збитків та мінімізація витрат пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

На сьогодні 80% суб'єктів господарської діяльності в країнах світового співтовариства здійснюють зовнішньоекономічної операції. Ця діяльність пов'язана з великою кількістю ризиків. В ЗЕД нараховується близько 150 видів ризиків.

Основні види ризиків:

1. Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій.
2. Ризики, пов'язані з вибором іноземного партнера.
3. Маркетингові ризики.
4. Транспортні ризики.
5. Ризики, пов'язані з укладанням МГК.
6. Комерційні ризики в ЗЕД.
7. Ризики, пов'язані з митним регулюванням

9.3. *Експертиза визначення ефективності ЗЕД підприємства.*

Експертиза визначення ефективності ЗЕД підприємства. включає в себе такі елементи, як:

1. Діагностика валютної ефективності експорту та імпорту.
2. Аналіз економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій.
3. Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту й ефективності зовнішньоторгової операції.

4. Вплив валютних курсів на ефективність експорту та імпорту.

Діагностика валютної ефективності експорту та імпорту

За час з моменту підписання контракту до оплати за контрактом може змінитись валютний курс залежно від стану торгівлі і платіжного балансу, рівня інфляції та інших чинників. Тобто, існують так звані валютні ризики.

В цілому, для експортера зміна валютних курсів має такі наслідки:

- зниження курсу національної валюти дає змогу експортерам отримувати додатковий прибуток (валютний);
- підвищення курсу національної валюти веде до збитків експортера (курсіві втрати).

Для імпортера спостерігається зворотна картина:

- зниження курсу національної валюти веде до збитку і в імпортера;
- підвищення курсу національної валюти забезпечує імпортеру додатковий прибуток.

Валютні ризики можуть бути досить значними у випадку довгострокових угод, при продажу товарів у кредит, при лізингу обладнання, при продажу ліцензій на науково-технічні досягнення на умовах роялті, при реалізації компенсаційних та інших угод тощо.

Для запобігання валютним ризикам і підтримання ефективності ЗЕД розроблені різні способи страхування від курсових втрат шляхом внесення в ЗТК спеціальних умов (захисних, або валютних застережень). Страхування від інфляційних ризиків, тобто від знецінення валюти в результаті спаду купівельної сили відносно товарів, забезпечується додатковими умовами, що фіксуються в ЗТК.

Аналіз економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій. Основою зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоекономічна операція, яка представляє собою комплекс організаційно-управлінських документарно зафіксованих дій контрагентів різних країн, направлених на забезпечення експортно-імпортного обміну товарами, капіталами, роботами, послугами або об'єктами інтелектуальної власності і здійснюється за допомогою контрактів, розроблених на основі вимог національного законодавства та міжнародних договорів нормативно-правового характеру.

Зовнішньоекономічні операції, які скріплюються зовнішньоторговельними угодами – це експортно-імпортні операції, які мають матеріально-речову форму.

Експортні операції – це діяльність пов'язана з продажем і вивезенням товарів за кордон. Їх здійснення можливе лише при виконанні умов:

- дотримання чинного законодавства України та міжнародного права;
- оплата податків і зборів, які установленні при здійсненні експортних операцій;
- пред'явлення митниці документів, які є підставою і умовою вивезення товару;

Зовнішньоекономічні операції будуть більш успішні, якщо вихід підприємства на зовнішній ринок буде не тільки добре продуманий, всебічно обґрунтований, але і впливатиме з довгострокових цілей.

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність. На сучасному етапі будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності вирішує проблему підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій. В поточних умовах ведення бізнесу вирішення цієї проблеми є надзвичайно важливим.

На ефективність зовнішньоекономічних операцій можуть впливати наступні фактори: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Всі ці фактори та ризики можуть бути мінімізовані за допомогою логістики та системного підходу.

інструменти оптимізації ефективності зовнішньоекономічних операцій, а саме:

1. Використовувати логістичний системний підхід до операцій;
2. Створити інтегровану систему отримання та обміну інформацією.
3. Використовувати графічні та табличні методи при обробці інформації у зовнішньоекономічних операціях.

Вплив умов платежу на розрахунок показників ефекту її ефективності зовнішньоторгової операції

У сучасних умовах при існуванні ринку покупця надання кредиту при експорті продукції є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності, зокрема при експорті дорогівартісних товарів, частка яких у міжнародній торгівлі постійно зростає.

Для врахування різних умов кредитування в розрахунках ефективності ЗЕО використовується коефіцієнт кредитного впливу (IC), який становить відношення сумарного значення валютних

надходжень (платежів), зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Це відношення враховує вплив таких чинників:

- частка частини загальної суми ЗТК, яка кредитується;
- середньорічний відсоток за кредит;
- термін погашення кредиту;
- пільговий строк до початку погашення кредиту;
- різниця у строках між датою поставки товару та датою чергового платежу;
- частка чергового платежу в загальній сумі і платежу.

Економічною характеристикою будь-якої операції є показник валютної ефективності (купівельна сила валюти, товарний курс). Щодо експорту та імпорту він визначається згідно з експортним та імпортним еквівалентами.

Експортний еквівалент – це набір товарів та послуг, експортованих з метою отримання валюти.

Імпортний еквівалент – це набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту.

Сам по собі кожен з цих коефіцієнтів не дає відповіді на запитання про вигідність операції. Для її оцінки необхідне порівняння з певною базою. У випадку повної або часткової конвертованості національної валюти базовим показником може бути валютний курс. Наприклад, якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. Варто також звернути увагу на те, що як базу порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну валют, а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс. Якщо національна валюта повністю неконвертована, то розраховують інтегральну ефективність експорту-імпорту, оскільки експорт продукції є єдиним джерелом іноземної валюти, на яку може бути закуплений товар чи послуги з-за кордону.

Для оцінки діяльності фірми розраховується *показник ефективності* її діяльності, що характеризує ступінь вигідності для фірми зовнішньоекономічних операцій. Показник економічної ефективності реалізації експортних товарів являє собою відношення нетто (чистого виторгу) в іноземній валюті за реалізований товар до його собівартості в гривнях.

Вплив валютних курсів на ефективність експорту та імпорту

За час з моменту підписання контракту до оплати за контрактом може змінитись валютний курс залежно від стану торгівлі

і платіжного балансу, рівня інфляції та інших чинників. Тобто, існують так звані валютні ризики.

Загалом для експортера зміна валютних курсів має такі наслідки:

- зниження курсу національної валюти дає змогу експортерам отримувати додатковий прибуток (валютний);
- підвищення курсу національної валюти веде до збитків експортера (курсові втрати).

Для імпортера спостерігається зворотна картина:

- зниження курсу національної валюти веде до збитків імпортера;
- підвищення курсу національної валюти забезпечує імпортеру додатковий прибуток.

Валютні ризики можуть бути досить значними у випадку довгострокових угод, при продажу товарів у кредит, при лізингу обладнання, при продажу ліцензій на науково-технічні досягнення на умовах роялті, при реалізації компенсаційних та інших угод тощо.

9.4. Експертиза конкурентоспроможності підприємства ЗЕД.

Під час проведення експертизи конкурентоспроможні найчастіше застосовують такі складові:

- аналізують якість та конкурентоспроможність експортних та імпортних товарів підприємства;
- використовують диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- використовують комплексний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- аналізують специфіку проведення конкурентоспроможності на підприємстві.

1. Аналіз якості та конкурентоспроможності експортних та імпортних товарів підприємства. Якість є одним із найважливіших чинників успішної діяльності підприємства чи організації за умов ринкової економіки. Сучасна концепція якості передбачає наявність і високий рівень післяпродажного обслуговування покупців.

На якість товарів здійснює вплив низка чинників (табл. 5.1).

Одним із найважливіших показників якості вважається технічний рівень виробленого товару.

Під *технічним рівнем товару* розуміють відносну характеристику якості товару, що ґрунтується на порівнянні значень показників, які характеризують технічну досконалість товару, оцінювану відповідно до базових значень.

Рівень якості товару – це відносна характеристика, що ґрунтується на порівнянні значень показників якості товару, оцінених порівняно з базовими показниками. Сукупність операцій, які охоплюють вибір номенклатури показників якості оцінюваного товару, знаходження значень цих показників і порівняння їх із базовими називають оцінюванням рівня якості товарів.

Для оцінювання рівня якості товару використовують два **основні методи**.

1. *Диференційний метод*, що ґрунтується на використанні одиничних показників якості товару. У цьому разі показник *i*-го товару обчислюють за формулою:

$$q = P_i / P_{i6},$$

де P_i, P_{i6} – значення *i*-го показника якості оцінюваного товару та базового зразка.

2. *Комплексний метод* оцінювання рівня якості товару ґрунтується на використанні узагальненого показника якості товару, який є функцією від одиничних (групових, комплексних) показників якості та може бути:

- основним показником, який відображає основне призначення товару;
- інтегральним показником якості товару;
- середньозваженим показником.

Інтегрований показник якості використовують тоді, коли відомий сумарний корисний ефект від експлуатації або споживання товару та сумарні затрати на створення, експлуатацію і/або споживання товару. *Середньозважені показники* якості за комплексного методу оцінювання використовують тоді, коли важко визначити основний показник та його функціональну залежність від вихідних показників якості товару.

2. *Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства*. **Конкурентоспроможність товару** – це комплекс споживчих і вартісних характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто перевагу саме цього товару над іншими наявними на ринку.

Процес оцінювання конкурентоспроможності товару проходить три **основні етапи**:

- вивчення ринку,
- визначення сукупності параметрів, що підлягають оцінці,
- розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності.

Оцінка конкурентоспроможності товару здійснюється шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Порівняння здійснюється за групами технічних і економічних параметрів. При оцінці конкурентоспроможності використовуються *диференціальний і комплексний методи оцінки*.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності заснований на використанні і зіставленні одиничних параметрів аналізованої продукції і бази порівняння. Якщо за базу оцінки приймається потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності ($q_{0ді}$) здійснюється за формулою:

$$q_{0ді} = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100\%$$

де $q_{0ді}$ – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності за і-м параметром ($i = 1, 2, 3, \dots, n$);

n – кількість порівнюваних параметрів;

P_i – величина і-го параметра для аналізованої продукції;

P_{i0} – величина і-го параметра, за якої потреба задовольняється повністю.

Диференціальний метод дає можливість лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції чи наявності в неї недоліків у порівнянні з товаром-аналогом. Проте він не враховує вплив вагомості кожного параметра на переваги споживача при виборі ним товару.

Для усунення цього недоліку використовується **комплексний метод** оцінки конкурентоспроможності. Він ґрунтується на застосуванні комплексних показників чи зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції і гіпотетичного зразка.

Розрахунок *групового показника конкурентоспроможності* за *нормативними параметрами* ($I_{нп}$) здійснюється за формулою:

$$I_{нп} = \prod_{i=1}^n q_{Hi}$$

де q_{Hi} – одиничний показник конкурентоспроможності за і-м нормативним параметром.

Особливістю розрахунку даного показника є те, що якщо хоча б один з одиничних показників конкурентоспроможності дорівнює 0

(тобто не відповідає обов'язковій нормі), то груповий показник також дорівнює 0. Очевидно, що оцінюваний товар є неконкурентоспроможним.

Розрахунок *групового показника конкурентоспроможності за технічними параметрами* (I_{TP}) здійснюється за формулою:

$$I_{TP} = \prod_{i=1}^n q_{Ti} \times \alpha_i,$$

де q_{Ti} – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м технічним параметром;

α_i – вагомість (значимість) i -го параметра в загальному наборі з n технічних параметрів, що характеризують потребу.

Отриманий груповий показник (I_{TP}) характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі в ньому за сукупністю технічних параметрів. Чим він більший, тим повніше задовольняються потреби споживачів. Основою для визначення вагомості (значимості) кожного технічного параметра в загальному їх наборі є експертні оцінки, засновані на результатах маркетингових досліджень.

Розрахунок *групового показника за економічними параметрами* здійснюється на основі визначення повних витрат споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції (B), які визначаються за формулою:

$$B = C_{PP} + \sum_{i=1}^T B_{EKSP},$$

де C_{PP} – одноразові витрати на придбання продукції (купівельна ціна продукції);

B_{EKSP} – середні сумарні витрати на експлуатацію продукції, що відносяться до i -го року її служби і обчислюються за кожною статтею виникнення витрат,

T – загальний термін служби продукції.

Отже, розрахунок групового показника за економічними параметрами (I_{EP}) здійснюється за формулою:

$$I_{EP} = \frac{B}{B_0} \times 100\%.$$

де B , B_0 – повні витрати споживача на придбання та споживання відповідно за оцінюваною продукцією і зразком.

На практиці може виникнути нагальна потреба в приведенні експлуатаційних витрат до періоду розрахункового року. В цьому разі необхідно буде застосувати коефіцієнта приведення експлуатаційних витрат, тоді формула набуде вигляду:

$$I_{EP} = \frac{C_{ПР} + \sum_{i=1}^T B_{EKСПЛ} \times \alpha_i}{C_{ПРО} + \sum_{i=1}^T B_{EKСПЛ,0} \times \alpha_i} \times 100\%.$$

де $C_{ПР}$, $C_{ПРО}$ – одноразові витрати на придбання відповідно оцінюваної продукції і зразка;

$B_{EKСПЛ}$, $B_{EKСПЛ,0}$ – сумарні витрати на споживання (експлуатацію) відповідно оцінюваної продукції і зразка в i -ому році;

α_i – коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року.

Термін служби для виробів промислового призначення дорівнює їх амортизаційному періоду. Для продукції споживчого призначення оцінка терміну її служби повинна здійснюватися на основі відомостей про фактичні терміни служби аналогічних виробів, а також швидкості морального старіння товарів даного класу.

Розрахунок *інтегрального показника конкурентоспроможності* (КС) здійснюється за формулою:

$$КС = I_{HP} \times \frac{I_{TP}}{I_{EP}}.$$

За змістом показник (КС) відбиває розходження між порівнюваною продукцією в споживчому ефекті, що припадає на одиницю витрат покупця на придбання і споживання виробу. Якщо $КС < 1$, то розглянутий товар поступається зразку за показником конкурентоспроможності, а якщо $КС > 1$, то перевершує його КС.

Якщо аналіз здійснюється за декількома зразками, інтегральний показник конкурентоспроможності продукції за обраною групою аналогів може бути розрахований як сума середньозважених показників за кожним окремим зразком за формулою:

$$\overline{КС} = \sum_{i=1}^N КС_i \times \beta_i.$$

де $КС_i$ – показник конкурентоспроможності i -го зразка;

β_i – вагомість (значимість) i -го зразка в групі аналогів;

N – кількість порівнюваних аналогів.

Охарактеризований підхід до оцінки конкурентоспроможності продукції є загальнозживаним. Однак, слід зазначити, що його, істотним недоліком є визначення споживчих властивостей товару без урахування думки самих споживачів. До того ж, поліпшення характеристик оцінюваного товару в порівнянні з базовим зразком зовсім не гарантує появу додаткових конкурентних переваг.

3. *Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства.* Взагалі, термін «конкурентоспроможність» підприємства було введено в науковий оборот М. Є. Портером і є базовим в управлінні, і буде існувати по відношенню до підприємства до тих пір, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами ринку. Конкурентна перевага характеризується ним як «продуктивність використання ресурсів», де критерієм є рентабельність виробництва. Конкурентні переваги існують тоді, коли підприємство може отримати рентабельність, яка вище середньої для даної галузі чи сегмента ринку. Конкурентна перевага визначається набором характеристик, якостей товару чи послуги, які створюють перевагу над конкурентами.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є вельми численними. Вони поділяються на:

– *специфічні методи* – методи, які дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності;

– *комплексні методи* – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції відноситься до *комплексних методів* оцінки.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності промислового підприємства, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко і об'єктивно отримати картину положення підприємства на галузевому ринку. Використання в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає можливість застосовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих служб. Недолік методу полягає в складності розрахунків, збору необхідної інформації.

Таблиця 9.1.

Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника
1	2	3
1. Ефективність виробничої діяльності підприємства		
<i>1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн.</i>	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	Валові витрати/Об'єм випуску продукції.
<i>1.2. Фондовіддача, тис. грн.</i>	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів	Обсяг випуску продукції/ середньорічна вартість основних виробничих засобів
<i>1.3. Рентабельність товару, %.</i>	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару	Прибуток від реалізації x100/ Повна собівартість продукції
<i>1.4. Продуктивність праці, тис. грн. /чол.</i>	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили	Обсяг випуску продукції /Середньоперелікова чисельність працівників
2. Фінансовий стан підприємства		
<i>2.1. Коефіцієнт автономії</i>	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел	Власні засоби підприємства/ Загальна сума джерел фінансування
<i>2.2. Коефіцієнт платоспроможності</i>	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства	Власний капітал/Загальні зобов'язання
<i>2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності</i>	Відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань	Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізується/ Короткострокові зобов'язання
<i>2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів</i>	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва і звернення.	Виручка від реалізації продукції / Середньорічний залишок оборотних коштів
3. Ефективність організації збуту та просування товарів		
<i>3.1. Рентабельність продажу, %.</i>	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару	Прибуток від реалізації x 100% / Обсяг продажу

1	2	3
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту	Обсяг нереалізованої продукції / Обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту	Обсяг випуску продукції / Виробнича потужність
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації
4. Конкуреноспроможність товару		
4.1. Якість товарів	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення	Комплексний метод
4.2. Ціна товару	Характеризує доступність товару для споживача	Визначається різними методами

4. Специфіка проведення конкуреноспроможності на підприємстві

Конкуреноспроможність можна визначити як спроможність деякого класу об'єктів (товар, підприємство, країна) займати визначену ринкову нішу.

Конкуреноспроможність характеризує ступінь відповідності окремого класу об'єктів визначеним ринковим потребам: пропозиції (товару) – попиту на нього, підприємства – можливості забезпечити конкурентні переваги, країни – соціально-економічній моделі розвитку.

Конкуреноспроможність товару зазвичай визначається такими **елементами**:

- властивостями даного товару;
- властивостями конкуруючих товарів;
- особливостями споживачів;
- загрозою появи нових конкурентів;
- загрозою появи товарів-замінників;
- незалежністю постачальників;
- вибірковістю покупців;
- суперництвом конкурентів між собою.

Конкуреноспроможний товар має конкурентні переваги.

Конкуренентні переваги поділяються на **два основних види**:

- найнижчі витрати;

- диференціація товарів.

Конкурентна перевага у вигляді визначення *найнижчих витрат* відображає здатність підприємства розробляти, випускати і продавати товар з мінімальними витратами порівняно з конкурентами.

Диференціація товарів визначає здатність підприємства забезпечити покупця унікальною цінністю у вигляді товару нової якості, особливих споживчих властивостей чи післяпродажного обслуговування.

При визначенні конкурентоспроможності товару розглядають властивості аналізованого товару і конкуруючих товарів. Численні способи визначення конкурентоспроможності товару оперують саме цими групами показників – якісними і кількісними параметрами.

Від вибору бази порівняння залежить правильність результату оцінки конкурентоспроможності і прийняття рішення. Базою порівняння можуть виступати:

- потреби покупців;
- величина корисного ефекту;
- конкуруючий товар;
- гіпотетичний зразок;
- група аналогів.

У тому випадку, коли базою порівняння є потреби покупців, здійснюється аналіз номенклатури і встановлюються величини параметрів потреб покупців оцінюваної і конкуруючої продукції, якими споживач користується при виборі продукції на ринку, а також визначається значимість цих параметрів у загальному наборі.

Якщо оцінювана продукція має безліч ринкових аналогів, то конкуруючий зразок моделює потреби і виступає матеріалізованою вимогою, якій повинна задовольняти оцінювана продукція.

Іноді за базу порівняння беруть гіпотетичний зразок, який представляє собою середнє значення параметрів групи виробів. Таку базу порівняння використовують в тому разі, коли інформації про конкретні ринкові аналоги недостатньо. Фактично йдеться про аналіз потреби, яка повинна розглядатися як орієнтовна і підлягаюча подальшому уточненню.

Значно частіше за базу порівняння приймається група аналогів, відібраних для узгодження класифікаційних параметрів зразка й оцінюваної продукції. З групи аналогів спочатку відбираються найбільш представницькі вироби, а потім – прогресивні вироби, які мають найкращі перспективи на ринку збуту і користуються найбільшим попитом у споживачів.

На стадії виходу кінцевого продукту він повинен відповідати всім закладеним характеристикам, тобто показниками і властивостями, відповідно до яких він розробляється і на підставі яких уточнюється його цільовий сегмент, визначаються цінова ніша і стартова ціна виводу на ринок.

Невід'ємною частиною конкурентоспроможного якості продукту є рівень його сервісного обслуговування: від розробки інформаційного супроводу, консультування по правильному вибору продукції до гарантійного та післягарантійного обслуговування, включаючи доробку матеріалу під конкретні вимоги споживача.

Останній пункт є досить важливим для підтримки продукту на ринку, який повинен чітко і швидко реагувати на зміну ринкової ситуації. Як приклад можна привести впровадження нових матеріалів, розробка більш потужних ВНР, і т.д



Тема10. Оцінка ризиків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

10.1. Експертиза інвестиційної діяльності підприємства.

Сам термін «інвестиції» в економічній літературі не завжди трактується однозначно. Він походить від латинського слова “invest”, що означає «вкладати». У широкому значенні, інвестиції – це вкладення капіталу в тій чи іншій формі, в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження Існує декілька підходів стосовно класифікації інвестицій. За складом інвестиційних ресурсів розрізняють інвестиції валові і чисті. Валові інвестиції характеризують загальний обсяг ресурсів у певному періоді, які спрямовуються на нове будівництво, придбання засобів виробництва або на приріст товарно-матеріальних запасів. Чисті інвестиції становлять різницю між валовими та сумою амортизації у певний період за всіма видами активів Ефективна інвестиційна діяльність є основою забезпечення розвитку сучасного виробництва, структурних зрушень в національній економіці, науково-технічного і соціального прогресу, вона визначає місце країни у світовому співтоваристві.

Діагностика умов інвестиційного проекту

Інвестиційний проект – це викладення цілей та особливостей конкретного інвестування й обґрунтування його доцільності. Без нього не-можливо здійснювати інвестиції. Опрацювання інвестиційного проекту залежить від інвестора та чинних законів держави.

Далі під *інвестиційним проектом* розуміється письмовий документ, де викладено мету, методи реалізації, опис об'єкта інвестування, фінансову доцільність інвестиції. Такий проект потрібний як для власних цілей інвестора, так і для ознайомлення з намірами інвестора всіх можливих зацікавлених сторін: партнерів, банків, майбутніх споживачів.

Слід зазначити, що інвестиційний проект як план дій інвестора в обраному напрямку істотно впливає на якість (тобто ефективність) інвестування. Можна стверджувати, що за наявності плану інвестор (чи його менеджер по проекту) досягне вищих результатів, аніж за відсутності плану (проекту) інвестування. Проект вносить системність та організованість у процес інвестування.

Інвестиційний проект потрібний інвестору, його партнерам, його кредиторам, які сформувавши позичену частину інвестованого капіталу. За відсутності проекту зникає перевага переговорів і ухвалення рішення між інвестором, його партнерами й майбутніми кредиторами. А на етапі реалізації інвестування без наявності документованого проекту неможлива ефективна координація зусиль учасників проекту. Координуюча роль проекту, звичайно, поступово замінюється реальними укладеними договорами між учасниками, але як довгостроковий план проект не втрачає свого значення щодо повного здійснення намірів інвестора.

Інвестиційний проект як документований план інвестування складається з таких **документів**.

1. Економічний опис – бізнес-план і матеріали для його обґрунтування.

2. Технічна документація.

3. Технологічна документація.

4. Контрактне супроводження, тобто набір уже укладених або підготовлених контрактів (договорів) чи більш м'яких форм закріплення майбутніх взаємовідносин між можливими і реальними учасниками проекту.

5. Експертне супроводження як набір експертних висновків, оцінок або інших форм представлення висновків фахівців (фізичних або юридичних осіб), компетентних в оцінці процесів та явищ, з якими буде пов'язана реалізація проекту.

6. Інші документи, їх копії або аналітичні матеріали, що характеризують: учасників проекту, ситуацію на ринку, установчі документи підприємств, копії звітів підприємств про фінансово-господарську діяльність, прогнози, свідоцтва про права власності,

нормативно-законодавчі акти державного та місцевого рівня, які впливають на проект.

Методи оцінки доцільності інвестицій

Статистичні методи оцінки інвестицій:

Метод оцінки інвестицій з терміну окупності.

Найпоширенішим статичним показником оцінки інвестиційних проектів є термін окупності.

Під **терміном окупності** розуміється період від початку реалізації проекту доти експлуатації об'єкта, куди прибутки від експлуатації стають рівними початковою інвестиціям (капітальні витрати й експлуатаційних витрат).

Цей показник відповідає питанням: якщо відбудеться повернення вкладеного капіталу? Економічний сенс показника залежить від визначенні терміну, протягом якого інвестор може повернути вкладений капітал.

Термін окупності інвестицій – це часу, потрібного повернення вкладеною грошової суми (без дисконтування). Інакше можна сказати, що термін окупності інвестицій – період, протягом якого доходи покривають одноразові видатки реалізацію інвестиційних проектів. Цей період потім порівнюється зі тим часом, яке керівництво фірми вважає економічно виправданим для реалізації проекту.

Критерій доцільності реалізації інвестиційного проекту залежить від того, що тривалість терміну окупності інвестиційного проекту виявляється меншою тоді як економічно виправданим терміном його окупності.

У фундаменті економічної літературі західноєвропейських країн та відзначені як переваги, і недоліки методу оцінки інвестицій з терміну їхніх окупності, без дисконтування. Ці переваги методу окупності інвестицій полягають у тому, що:

- він простий при застосуванні;
- до уваги терміну окупності приймається економічно виправданий строк використання інвестиційного проекту;
- не потрібно використовувати метод дисконтування, що дозволяє ув'язати грошові потоки з цими бухгалтерського облік і звітність.

Перевага методу окупності у тому, що якого є приблизною мірою ризику, коли невизначеною може лише тривалість існування проекту. Шанси те, що дані інвестиції принесуть прибуток то вище, ніж коротше період їх окупності.

Недоліки методу окупності зводяться до наступного:

По-перше, не рахує прибутки (надходження), які отримає фірма після завершення економічно виправданого терміну окупності. Тому, за використанні цього як інструмент до ухвалення управлінські рішення не враховуються інші можливі варіанти, розраховані довший термін окупності і потребують великих капітальних вкладень. У облік приймаються лише ті проекти, що забезпечують швидкий повернення інвестицій. Цей недолік, як зазначалося, можна усунути, якщо керівництво фірми матиме в розпорядженні інформацією про спільну тривалості використання інвестиційного проекту.

По-друге, недолік у тому, що час використання методу окупності до уваги береться чинник часу, тобто. тимчасової аспект вартості грошей, у якому доходи і, пов'язані з допомогою інвестиційного проекту, наводяться до порівнянності з допомогою дисконтування. Аби вирішити цієї проблеми то, можливо рекомендований метод визначення терміну окупності інвестицій з урахуванням їхньої дисконтування.

По-третє, недолік методу оцінки ефективності інвестиційних проектів, з терміну їхніх окупності полягає у суб'єктивності підходу керівників фірм чи інвесторів до визначення економічно виправданого періоду окупності інвестиційного проекту. Одне з інвесторів вимагатиме встановити економічно виправданий термін окупності інвестиційного проекту на п'ять років; інший — визнає доцільним виділити фінансові ресурси у інвестиційного проекту лише тому випадку, якщо відлік терміну його окупності не перевищить трьох років.

Динамічні методи оцінки інвестицій.

Метод чистої наведеної вартості.

Грошові доходи – у даному випадку розуміють як різницю між вартістю продукції з продажним цінами та витратами їхньому виробництво. У витрати, зазвичай, не включаються видатки амортизацію. З доходу попередньо віднімається податку з прибутку, на практиці дохід визначається шляхом підсумовування маси прибутку з відрахуванням прибуток і амортизації.

Для обчислення чистої наведеної вартості необхідно мати інформацію як про рух коштів, зумовленому формуванням грошових доходів, а й русі коштів, що з інвестиційними витратами, необхідні реалізації інвестиційного проекту. Вищеперелічений рух коштів, як було зазначено першому розділі, називається грошовими потоками.

Отже, грошові потоки – рух коштів (доходів, витрат, інвестиційних витрат) на час виконання інвестиційного проекту.

Метод оцінки ефективності інвестиційного проекту з урахуванням чистої наведеної вартості дозволяє прийняти управлінське рішення про доцільність реалізації інвестиційного проекту з порівняння суми майбутніх дисконтованих доходів з необхідними для реалізації інвестиційними витратами (капітальними вкладеннями).

Важливою виступає безпосередня оцінка інвестиційної привабливості – це процес в ході якого потенційний інвестор може прийняти остаточне рішення про доцільність вкладення коштів у дане підприємство, враховуючи надійність цього об'єкта інвестування та можливість отримання максимального прибутку. Загалом інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників, що комплексно характеризують діяльність підприємства і показують доцільність вкладення в нього тимчасово вільних коштів.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства **включає:**

- загальну характеристику підприємства – характер технології, наявність сучасного обладнання, складського господарства, власного транспорту; географічне розміщення; наближеність до транспортних комунікацій;

- характеристика технічної бази підприємства – стан технології, вартість основних фондів, коефіцієнт морального та фізичного старіння основних фондів;

- номенклатура продукції, що випускається;

- виробнича потужність;

- місце підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності;

- характер системи управління;

- статутний фонд, власники підприємства, ціна акцій;

- структура витрат на виробництво;

- обсяг прибутку напрями його використання;

- оцінка фінансового стану підприємства.

У світовій та вітчизняній практиці для визначення інвестиційної привабливості підприємства використовується методика визначення стану підприємства за даними бухгалтерської фінансової звітності, яка включає в себе розрахунок групи показників, вибір яких залежить від цілей інвестора.

Даючи загальну оцінку інвестиційної привабливості підприємства, необхідно визначати показники за 3-5 років. При цьому не можна дати правильну оцінку вказаних показників тільки щодо одного конкретного підприємства окремо від зовнішнього середовища. Оцінка інвестиційної привабливості повинна базуватися на

комплексному підході до суб'єкта господарювання як об'єкта дослідження у конкретній системі господарювання. У ході оцінки інвестиційної привабливості підприємства рекомендується вивчити можливості підприємства продовжувати свою діяльність у майбутньому (оцінка неплатоспроможності та ймовірності банкрутства).

Методи та показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства можуть бути використані різні фінансово-економічні показники функціонування підприємства протягом певного періоду.

Визначення інвестиційної привабливості слід розглядати не тільки як інтегральний фінансово-економічний показник, а й як систему кількісних показників оцінки господарського, фінансового, технічного потенціалів підприємства, що дозволяє оцінити позицію конкретного підприємства відповідної галузі та регіону. Кінцевий результат щодо інвестиційної привабливості підприємства дає змогу замовникам більш об'єктивно оцінити стан і можливості певного підприємства України.

Оцінка інвестиційної привабливості повинна здійснюватися у два **етапи**:

– *перший етап*: розрахунок інтегрального показника за кожним підприємством окремо на підставі фінансової та бухгалтерської звітності;

– *другий етап*: визначення оцінки інвестиційної привабливості підприємства шляхом корегування інтегрального показника, розрахованого на першому етапі з урахуванням привабливості на мезоекономічному рівні, впливу результатів фінансово-господарської діяльності та ризиків діяльності підприємства.

На першому етапі для визначення показника привабливості конкретного підприємства використовується метод розрахунку інтегрального показника. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції.

Інвестиційний ризик

Інвестиційний ризик – це можливість або ймовірність повного або часткового (неотримання) очікуваних інвесторами результатів здійснення інвестицій.

Інвестиційні ризики можна **класифікувати** за декількома

класифікаційними ознаками:

1. *Залежно від причин виникнення:*

- специфічні інвестиційні ризики;
- неспецифічні інвестиційні ризики.

2. *Залежно від об'єкта інвестування:*

- ризики реального інвестування;
- ризики фінансового інвестування.

Специфічні (комерційні) ризики пов'язані з невизначеністю одержання очікуваного комерційного результату в ході реалізації конкретного проекту. Вони пов'язані зі специфічними особливостями самого проекту або специфічних особливостей ринкових умов його реалізації. Існують різні методи їхньої оцінки, у рамках яких неспецифічний інвестиційний ризик розглядається як один з об'єктивних факторів, що впливають на ризик інвестиційних проектів.

До неспецифічних (або систематичних) інвестиційних ризиків належать ті ризики, які залежать від функціонування економіки в цілому. Вони визначаються зміною стадії економічного циклу розвитку економіки країни або кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку, нестабільністю податкового законодавства в сфері інвестиційної діяльності й інших подібних детермінантів, на які інвестор не може впливати при виборі інвестиційного проекту.

Проектні ризики, у свою чергу, можна класифікувати за рядом ознак.

1. *За видами виділяють такі види проектних ризиків:*

- ризик зниження фінансової стабільності підприємства – виникає через недосконалість структури інвестованого капіталу;
- ризик неплатоспроможності підприємства – виникає через зниження рівня ліквідності оборотних активів підприємства;
- ризик проектування – виникає внаслідок недосконалість підготовки бізнес-плану, у зв'язку з недоліком інформації про зовнішнє середовище, неправильною оцінкою параметрів внутрішнього потенціалу, використанням застарілої техніки й технологій;
- будівельний ризик – виникає внаслідок вибору недостатньо кваліфікованих підрядників, використання застарілих будівельних технологій і матеріалів та інших причин, що спричиняють перевищення строків будівельно-монтажних робіт із проекту;
- маркетинговий ризик – можливість істотного зниження передбаченого проектом обсягу реалізації продукції й інших факторів, що ведуть до зменшення прибутку на стадії експлуатації проекту;
- ризик фінансування проекту – пов'язаний з недостатнім загальним обсягом інвестиційних ресурсів для реалізації проекту,

несвоєчасним надходженням інвестиційних ресурсів з окремих джерел, ростом середньозваженої вартості капіталу;

- інші види ризиків.

2. За етапами здійснення проекту:

- проектні ризики інвестиційного етапу – це ризики несвоєчасного здійснення будівельно-монтажних робіт із проекту, неефективний контроль за якістю цих робіт, неефективне фінансування на стадії будівництва, низьке ресурсне забезпечення виконуваних робіт;

- проектні ризики постінвестиційного етапу – це несвоєчасний вихід виробництва на передбачену проектну потужність, недостатнє забезпечення виробництва сировиною й матеріалами, низька кваліфікація операційного персоналу, недоліки маркетингової політики та ін.

3. За комплексністю дослідження:

- простий проектний ризик – це вид проектного ризику, що не розчленовується на окремі підвиди;

- комплексний проектний ризик – це вид ризику, що складається з комплексу розглянутих підвидів.

4. За можливістю передбачення:

- прогнозований проектний ризик – це ризик, що піддається прогнозу з боку підприємства;

- непрогнозований проектний ризик – це ризик, прогнозування якого неможливе.

- ризик фінансового інвестування – це ймовірність недоодержання доходів від цінних паперів у зв'язку зі зміною кон'юнктури інвестиційного ринку. Специфічні ризики фінансового інвестування властиві окремим інвестиційним операціям по придбанню цінних паперів. До них належать:

- відсотковий ризик – це ризик втрати доходу фінансового інвестування через зміну відсоткової ставки (внаслідок зростання відсоткової ставки знижується ринковий курс цінного папера);

- ринковий ризик – це ризик втрати доходу через зміну курсу окремих цінних паперів;

- ризик ліквідності – це ймовірність втрати доходу внаслідок неможливості продати цінний папір без втрати і інвестованого в неї капіталу;

- комерційний ризик – ймовірність недоодержання дивідендів за цінними паперами внаслідок зниження ефективності функціонування підприємства-емітента цінних паперів;

- інші види ризиків.

Крім того, ризик фінансового інвестування також може бути прогнозованим або непрогнозованим. Інвестиційні ризики, як правило, не виникають у чистому вигляді. Це пояснюється тим, що всі види інвестиційних ризиків тісно взаємозалежні й взаємопов'язані. Управління інвестиційними ризиками являє собою сукупність різних прийомів і методів нейтралізації інвестиційних ризиків.

Управління інвестиційними ризиками містить у собі:

- розпізнавання інвестиційних ризиків, що впливають на реалізацію інвестицій, і визначення міри керованості інвестиційних ризиків;

- оцінка й аналіз різних видів інвестиційних ризиків;

- розробка заходів щодо зниження інвестиційних ризиків;

- реалізація розроблених заходів з метою нейтралізації інвестиційних ризиків.

Ефективне управління інвестиційними ризиками надасть можливість знизити рівень ризиків і тим самим підвищити її інвестиційну привабливість проекту для потенційних інвесторів.

10.2. Експертиза умов зовнішньоекономічного контракту.

Експертиза умов зовнішньоекономічного контракту складається з: експертизи ділової пропозиції партнера та експертизи зовнішньоторговельного контракту (аналіз структури, вимог, умов, тощо).

Експертиза ділової пропозиції партнера. Одна з основних умов для успішного здійснення зовнішньоторговельних операцій – *вибір придатного партнера* (контрагента). Контрагентами в міжнародній торгівлі називаються сторони, що знаходяться в договірних відносинах по купівлі-продажу товарів чи наданню різного роду послуг. Іноземними контрагентами українських організацій виступають фірми й організації, що представляють протилежну сторону в комерційній угоді. Контрагентом продавця (експортера) є покупець (імпортер). Серед контрагентів можна виділити в залежності від цілей і характеру діяльності: фірми і державні органи та організації. Найчастіше при здійсненні конкретних зовнішньоторговельних операцій контрагентами виступають фірми.

При виборі фірми на перше місце виходить робота по вивченню різних аспектів діяльності потенційних партнерів.

Такими аспектами як правило є :

- а) *технологічний* – вивчення технічного рівня продукції фірми, її технологічної бази і виробничих можливостей;

- б) *науково-технічний* – зведення про організацію науково-дослідницьких та конструкторських робіт і про витрати на них;
- в) *організаційний* – вивчення організації керування фірми;
- г) *економічний* – оцінка фінансового положення і можливостей фірми;
- д) *правовий* – вивчення норм і правил, що діють у країні потенційного партнера і мають пряме чи непряме відношення до співробітництва.

Експертиза зовнішньоторговельний контракт: структура та вимоги.

Контрактом прийнято називати міжнародний договір купівлі-продажу. Договір вважається міжнародним тільки тоді, коли комерційні підприємства договірних сторін перебувають на території різних держав. Таке тлумачення міжнародного договору дається в конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція 1980р.).

За видами контракти поділяються на:

- 1) контракти разової поставки;
- 2) з періодичною поставкою;
- 3) на поставку комплексного устаткування.

Контракт разової поставки – одноразова угода, яка передбачає поставку узгодженої кількості товару до певної дати (терміну, періоду часу). Поставка товарів здійснюється один або кілька разів протягом встановленого терміну.

Контракт з періодичною поставкою передбачає регулярну (періодичну) поставку певної кількості (партій) товару впродовж встановленого в умовах контракту терміну. За термінами розрізняють короткострокові контракти (на один рік) і довгострокові (тривалістю 5-10, а іноді і до 15 років).

Контракти на поставку комплексного устаткування відзначаються різноманітністю складним змістом, наявністю різних умов і припускають здійснення тісних зв'язків з покупцем (замовником) після поставки устаткування.

Контракт повинен бути в простій письмовій формі. В разі порушення цієї вимоги операція визнається недійсною. Виконавчими органами державної влади, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність, були розроблені і затверджені Рекомендації за мінімальними вимогами до обов'язкових реквізитів і форми зовнішньоторговельних контрактів.

зовнішньоторговельних контрактів.

Відповідно до Рекомендацій при укладенні контракту слід вказувати уніфікований номер контракту, що складається з трьох груп знаків.

Перша група складається з двох букв або трьох цифр, які означають код країни покупця (продавця) за міжнародним класифікатором «Країни світу», який використовується при митному оформленні.

Друга група складається з восьми цифр, що означають код організації покупця (продавця) відповідно до Загальноукраїнського класифікатора «Підприємства і організації».

Третя група складається з п'яти цифр і є порядковим номером документа в організації-покупця (продавця). Між групами ставиться роздільний знак у вигляді.

Дату підписання контракту рекомендується оформляти таким чином: день – двома цифрами, місяць – двома цифрами, рік – чотирма останніми цифрами. Кожні групи цифр відділяються один від одного крапкою, наприклад – 12.05.2013 або 02.05.2013. Слід також вказувати місце підписання контракту, повне офіційне найменування організації-продавця і покупця, країну іноземного партнера і країну призначення і відправлення товару. При вказівці країн приводяться їх повне найменування і тризначний код відповідно до міжнародного класифікатора «Країни світу», який використовується під час митного оформлення.

Відповідно до Рекомендацій, у контракті обов'язково повинні бути такі розділи.

1. Предмет контракту.

В цьому розділі вказується повне найменування товару і його повна характеристика (асортимент, розміри, моделі, комплектність, країна походження та інші дані, необхідні для опису товару, включаючи посилання на міжнародні і/або національні стандарти на продукцію). Наводиться найменування тари або упаковки відповідно з міжнародним класифікатором "Коди для видів вантажу, упаковок і матеріалів упаковок (з додатковими кодами для найменувань упаковок)", опис і вимоги до маркування. Вказується обсяг вантажу, його вага з упаковкою (брутто) або без неї (нетто) в узгоджених одиницях вимірювання, а у випадку необхідності - кількість товару в одиницях вимірювання відповідно до таблиці єдиних вимірювань, наведеної в Товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності.

2. Ціна і сума.

В цьому розділі вказується загальна сума контракту і ціна за одиницю товару у валюті ціни з коротким найменуванням базису

поставки відповідно до міжнародних правил тлумачення стандартних формулювань умов поставки товару. Вказуються також найменування і код валюти, в якій оцінено товар відповідно до класифікатора валют, що використовується для цілей митного оформлення. У випадках, коли ціна за одиницю товару і сума контракту не можуть бути точно встановлені на дату підписання контракту, наводиться докладна формула ціни або умови її визначення з таким розрахунком, щоб у разі реалізації всіх передбачених умов можна було однозначно встановити ціну товару і суму контракту.

3. Умови платежу.

В цьому розділі дається опис умов платежу. Вказуються найменування і код валюти, в якій буде здійснюватись платіж, відповідно до класифікатора, що використовується для цілей митного оформлення, терміни платежу і умови розстрочки при її наданні, а також обов'язковий перелік документів, які передаються продавцем покупцю і підтверджуючий факт відвантаження, вартість і номенклатуру відвантажених товарів. Рекомендується передбачати акредитивну форму платежу або іншу форму, що гарантує безумовне надходження валютної виручки при експорті товарів, а також надання гарантій на повернення платежу, раніше переведеного в оплату товарів, що імпортуються, в разі їх ненадходження. Вказуються повні найменування і поштові адреси банків сторін, номери рахунків і платіжні реквізити.

4. Терміни поставки.

Вказується термін дії контракту, протягом якого повинна бути завершена поставка товарів і здійснені розрахунки за них. У межах цього терміну визначається графік поставки конкретних партій товару.

5. Умови приймання товару за якістю і кількістю.

У цьому розділі вказується, в якому місці і в які терміни здійснюється перевірка якості і кількості товару, а за необхідності також найменування незалежного експерта, до якого може звернутися одна із сторін підчас проведення перевірки. Вказується також порядок пред'явлення реклаमाцій.

6. Форс-мажор.

У цьому розділі рекомендується вказати форс-мажорну обмовку, тобто умову при настанні якої сторони звільняються від відповідальності за невиконання своїх зобов'язань. До форс-мажорних обставин належать події надзвичайного характеру, які не можна передбачити наперед, наприклад, стихійні лиха (повінь, пожежа, землетрус тощо), війни. Сторони можуть включити до форс-мажорної обмовки й інші події (військові перевороти, страйки, зміна

законодавства). При настанні форс-мажорних обставин у контракті повинен бути передбачений механізм сповіщення іншої сторони про таку подію і правила надання документального підтвердження факту настання форс-мажору (як правило, свідоцтво національної торгової або торговельно-промислової палати). В такому разі термін виконання зобов'язань за контрактом або переноситься на термін дії форс-мажорної обставини, або після закінчення встановленого терміну контракт анулюється.

7. Розгляд спорів.

У цьому розділі приводиться порядок пред'явлення і розгляду неврегульованих претензій, порядок платежів за претензіями, розгляд спірних питань в арбітражі. Вказується, правом якої держави регулюватимуться відносини за контрактом.

8. Санкції.

В цьому розділі передбачаються санкції за неналежне виконання зобов'язань сторін (наприклад, за невчасну поставку, за невчасний платіж тощо), а також за поставку товару неналежної якості і в неналежній кількості.

9. Інші умови операції.

У цьому розділі вказуються умови контракту, які не увійшли до попередніх розділів, але є важливими для його виконання (гарантійні зобов'язання, ліцензійні платежі, технічна допомога, наладка і монтаж обладнання, навчання персоналу, інформаційні та інші умови).

10. Адреси покупця і продавця.

Вказуються повні юридичні і поштові адреси, контактний телефон, факс.

11. Підписи сторін.

Вказуються підписи осіб, уповноважених організаціями - продавцем і покупцем на підписання контракту. Вони повинні бути розшифровані з вказівкою прізвища, імені, по батькові, посади і завірені печаткою.

Зміст контракту становлять його умови, про які сторони домовилися в процесі укладення контракту та попередніх переговорів. Ці умови відбивають специфіку взаємовідносин сторін та їхні особливі вимоги до предмета і порядку виконання контракту.

З огляду на це умови контракту можуть бути класифіковані за їх обов'язковістю для продавця і покупця та за їх універсальністю.

Щодо **обов'язковості** умови контракту поділяються на:

- обов'язкові;
- додаткові.

До *обов'язкових* умов належать: найменування сторін-учасників угоди; предмет контракту; якість і кількість; базисні умови поставки; ціна; умови платежу; санкції та рекламації (штрафи і претензії); юридичні адреси та підписи сторін.

Додаткові умови: здавання-приймання товару; страхування; відвантажувальні документи; гарантії; упакування і маркування; форс-мажорні обставини; арбітраж; інші умови.

Обов'язковими ці умови (*conditions*) називаються тому, що якщо одна зі сторін не виконує їх, то інша сторона вправі розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків.

Додаткові, або несуттєві, умови ("*warranty*") передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін інша сторона не вправі розірвати угоду, а може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом. Учасники угоди вирішують самі в кожному конкретному випадку, які з умов будуть суттєвими, а які несуттєвими.

З погляду *універсальності* умови контракту поділяються на:

- універсальні;
- індивідуальні.

До *універсальних (типових)* умов належать: формулювання преамбули; здавання-прийняття товару; базисні умови поставки; умови платежу; упакування і маркування; гарантії; санкції та рекламації; форс мажорні обставини; арбітраж.

Індивідуальні умови: найменування сторін; предмет контракту; якість товару; кількість товару; ціна; строки поставки; юридичні адреси й підписи сторін.

Окремі умови зовнішньоторговельних контрактів мають власну специфіку, що необхідно знати і враховувати при складанні контракту. До таких умов належать: місце виконання контракту, ціна, фінансові умови, комерційні документи.

Зміст контракту складає його умови, про які сторони домовляються в процесі укладання угоди.

Зовнішньоекономічний контракт укладається відповідно до закону України «Про ЗЕД» та міжнародних договорів України. Законодавство України вимагає обов'язкової письмової форми контракту та інших супровідних документів.

Текст зовнішньоекономічного контракту відповідно про положення про форму зовнішньоекономічних контрактів затвердженого міністерством економіки України. Структура і зміст контракту можуть бути різними в залежності від характеру товару та

умов угоди. Умови контракту розраховуються по мірі їх важливості для даної угоди.

Структура контракту:

1. *Преамбула (вступна частина)* – визначається певне найменування сторін учасників із зазначенням країни, подається скорочене визначення сторін (покупець, продавець), а також подається найменування документів, якими керуються сторони при укладанні зовнішньоекономічних контрактів.

2. *Предмет контракту* – зазначається повне і поточне найменування товару, що купується або продається. Характеристику товару перераховують у специфікації, що додається до контракту, і складає його невід’ємну частину.

3. *Кількість та якість товару* – зазначається кількість товару у відповідних одиницях виміру. Якість товару повинна відповідати діючим стандартам країни виробника (документ – сертифікат якості).

4. *Базисні умови поставки товарів* – визначають яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту.

5. *Ціна та загальна вартість контракту* – вказується ціна одиниці товару і загальна вартість контракту (документ – рахунок, фактура).

6. *Умови платежів* – вказується термін поставки платежу, спосіб платежу та форми розрахунків.

7. *Умови здачі, приймання товару* – визначається термін та місце фактичної передачі товару та перелік супровідних документів.

8. *Упаковка та маркування* – вказуються вимоги до упаковки, вона повинна забезпечувати збереження товару під час транспортування, розвантажувально-навантажувальних робіт і протягом строку зберігання продукції. Маркування повинно надавати необхідну мінімальну інформацію про товар та засоби його зберігання.

9. *Форс-мажорні обставини* – це надзвичайні непередбачувані обставини, непереборні перешкоди. Ці обставини бувають тривалі (заборона експорту, імпорту, блокада, війна, непередбачені заходи урядових органів); короточасні форс-мажорні обставини (пожежі, повені, стихійні лиха, страйки). Сторони контракту звільняються від відповідальності на термін дії форс-мажорних обставин, будь-яка із сторін має право розірвати контракт.

10. *Санкції* – вказується відповідальність за порушення умов контракту. Винна сторона зобов’язана відшкодувати іншій стороні весь збиток. Відшкодування може бути у вигляді компенсації чи штрафу. Мають бути визначені розміри штрафних санкцій (%).

11. *Арбітраж* – обумовлюється порядок вирішення суперечок арбітражним судом, які можуть виникати між сторонами і не можуть бути врегульованими шляхом переговорів.

Крім перерахованих пунктів за домовленістю сторін можуть визначатися додаткові пункти.

Після перерахування всіх пунктів контракту, вказуються повні юридичні адреси та платіжні реквізити сторін контракту.

Контракт засвідчується підписами уповноважених осіб і печатками.

10.3. Експертиза контролю ЗЕД підприємства (аналіз механізму валютного контролю підприємства; експертиза розрахунків у безготівковій іноземній валюті; експертиза розрахунків в іноземній валюті).

Аналіз механізму валютного контролю підприємства. Важливою рисою валютного регулювання в Україні є організація розрахунків в іноземній валюті. Валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України. В Україні з метою валютного регулювання широко використовується такий інструмент як ліцензування. Це дозволяє здійснювати безпосередній контроль над переміщенням валютних цінностей. Ліцензування здійснюється НБУ та його регіональними відділеннями.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних операцій (таких як ведення валютних рахунків клієнтів, встановлення прямих кореспондентських зв'язків з іноземними банками, операції з міжнародних торгових розрахунків, операції з торгівлі іноземною валютою на внутрішньому валютному ринку та ін.) на весь період чинності режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам та нерезидентам на здійснення разової валютної операції. Індивідуальні ліцензії необхідні для таких операцій:

- вивезення та переказування валютних цінностей за кордон понад встановлені норми;
- отримання та надання резидентам кредитів в іноземній валюті, якщо терміни та суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі;
- використання іноземної валюти на території України як засобу платежу;
- здійснення іноземних інвестицій за кордон та ін.

Характерною особливістю валютного регулювання в нашій країні є відкриття рахунків в іноземній валюті.

Законодавством України передбачено, що рахунки в іноземній валюті юридичним та фізичним особам, резидентам чи нерезидентам відкриваються в уповноважених банках, які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з іноземною валютою.

Однією із суттєвих ознак валютного регулювання в нашій державі є терміни розрахунків за експортно-імпортними операціями.

При експортних контрактах виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках в терміни виплати заборгованостей, що вказані у контрактах, але не перевищують 90 календарних днів від дати митного оформлення продукції, а у випадку робіт, послуг або передачі прав інтелектуальної власності – від моменту підписання акту або іншого документа, які свідчать про їх виконання.

Експертиза розрахунків у безготівковій іноземній валюті

Згідно з чинним законодавством міжнародні розрахунки, пов'язані з експортом та імпортом товарів, наданням послуг, іншими комерційними угодами, здійснюються резидентами України лише через уповноважені банки. Міжнародні розрахунки за комерційними угодами виконуються банками, як правило, у вільно конвертованій валюті.

Уповноважені банки здійснюють міжнародні розрахунки у формах документарного акредитива, банківського переказу та інших. Можливість використання тих або інших форм розрахунків може визначатися міждержавними угодами, встановлюватися в міжбанківських кореспондентських угодах з іноземними банками. Залежно від стану платіжного балансу України НБУ може коригувати форми розрахунків з окремими країнами. Вибір конкретної іноземної валюти і форми розрахунків визначаються за погодженням сторін і фіксуються в умовах контракту.

Експертиза розрахунків в іноземній валюті

Використання готівкової іноземної валюти в Україні регулюється постановою НБУ від 26.03.98р. № 119. Юридичним особам-резидентам та розташованим на території України представництвам юридичних осіб-нерезидентів використання готівкової іноземної валюти з власних поточних рахунків **дозволяється:**

1. Для забезпечення витрат працівників юридичних осіб-резидентів чи представництв юридичних осіб-нерезидентів, які повністю або частково здійснюють підприємницьку діяльність

нерезидента на території України (далі - постійні представництва юридичних осіб-нерезидентів), на відрядження за кордон (оплата добових, витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з чинним законодавством України про відшкодування витрат на відрядження за кордон).

2. Для забезпечення витрат працівників іноземних дипломатичних, консульських, торговельних та інших офіційних представництв, міжнародних організацій та їх філій, які користуються імунітетом та дипломатичними привілеями (далі – офіційні представництва), представництв юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницької діяльності, на відрядження за кордон (оплата витрат, пов'язаних з найманням житлового приміщення (оплатою готелю) та бронюванням місць у готелях, транспортних та інших витрат за кордоном здійснюється згідно з кошторисом).

3. Для забезпечення експлуатаційних витрат юридичних осіб-резидентів або постійних представництв юридичних осіб-нерезидентів, які мають власні транспортні засоби (орендують, фрахтують) для виконання рейсів за кордон (оплата пального, лоцманських послуг, аеронавігаційних послуг, митних та дорожніх зборів, стоянки тощо).

4. Для оплати праці працівників-нерезидентів, які працюють в Україні за контрактом (з юридичною особою-резидентом чи представництвом юридичної особи-нерезидента).

5. Для виконання статутної діяльності представництва Бюро міжнародної організації з міграції, в тому числі для покриття витрат, пов'язаних із забезпеченням виїзду мігрантів на батьківщину (купівля мігрантам квитків, оплата їх проживання в готелях та харчування в країнах, через які вони прямують транзитом, сплата підйомних тощо), за рахунок коштів, що надійшли від нерезидентів на рахунок зазначеного бюро.

6. Для виконання зобов'язань, передбачених ст. 116-119 Кодексу торговельного мореплавства, згідно з контрактом (угодою) на здійснення агентських послуг щодо виплат морським агентом (юридичною особою-резидентом) готівкової іноземної валюти та/або дорожніх чеків міжнародних платіжних систем у вільно конвертованій валюті на експлуатаційні потреби капітану судна, що належить (зафрахтоване) судновласнику-нерезиденту (в тому числі на оплату праці членів екіпажу, репатріацію моряків із судна, яке знаходиться в порту України, тощо).

7. Для відшкодування фізичним особам втрат у разі виникнення рекламацій, форс-мажорних обставин, що призвели до невиконання юридичною особою-резидентом (або постійним представництвом юридичної особи-нерезидента), яка надає послуги з оплатою в іноземній валюті відповідно до чинного законодавства України, зобов'язань перед фізичною особою, яка сплатила в іноземній валюті вартість послуги.

Використання на території України готівкової іноземної валюти як засобу платежу або як застави дозволяється у разі відсутності у фізичних осіб-нерезидентів чи резидентів, а також повноважних представників юридичної особи нерезидента – суб'єкта підприємницької діяльності коштів у грошовій одиниці України і неможливості здійснення валютообмінної операції через пункт обміну іноземної валюти в таких випадках.

10.4. Експертиза транспортного забезпечення ЗЕД підприємства.

Транспортні операції починають і завершують процес реалізації зовнішньоторговельної угоди і тим самим не тільки обумовлюють практичну реалізацію договору купівлі-продажу, але і помітно впливають на контрактну ціну товару..

Транспортні послуги мають свої **особливості**.

1. Транспорт не виробляє нового товару чи продукту, але саме завдяки їх переміщенню з одного місця в інше забезпечується продовження процесу виробництва та обігу, має місце кінцеве споживання вироблених товарів. Переміщення товарів, продукції з місця виробництва до місця споживання і є тією споживчою вартістю, яку створює транспорт, його транспортні послуги.

2. Реалізація транспортних послуг виражається в тому корисному ефекті, який не може виникати, зберігатися і реалізовуватися у відриві від транспорту. Разом з тим виробництво транспортних послуг не відривне від їх споживання. Транспортні послуги задовольняють потреби в момент свого прояву, тобто створення таких послуг збігається з їх споживанням.

3. Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. З одного боку, він є необхідною умовою здійснення міжнародного поділу праці, зовнішньоекономічних зв'язків. З другого боку – транспортна індустрія виступає на світових ринках експортером своєї продукції – транспортних послуг.

4. На транспортні послуги, що надаються у сфері ЗЕД, впливають всі фактори, що характеризують розвиток ринкової

економіки. Насамперед це коливання попиту і пропозиції товарів, цін на нафту, валютного курсу, ступінь втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність, стан політичних та економічних відносин різних держав тощо.

Зміст транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності визначається характером міжнародних сполучень, які можна класифікувати за низкою ознак (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Зміст транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності

з/п	Ознака класифікації	Види операцій
1	За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
2	За видом транспорту	Водні (морські, річкові), залізничні, автомобільні, трубопровідні, змішані перевезення (беруть участь два або більше видів транспорту)
3	Залежно від транспортної характеристики товару	З сухим вантажем: навалювальні, руда, вугілля, зерно, цемент, мінеральні добрива, генеральні або штучні. З наливним вантажем: нафта, і нафтопродукти, рослинні олії, жири, вино, рідкі хімічні вантажі тощо
4	За періодичністю	Регулярне й нерегулярне перевезення: лінійне і трампове судноплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси
5	Залежно від порядку проходження кордону	Перевантажувальні і безперевантажувальні перевезення
6	За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, поромні, ліхтерні, ролкерні
7	Залежно від завершення перевезення	Сусідські, транзитні, кільцеві
8	За видом сполучень	Прямі, непрямі: ламані з декількома перевізниками, із перед відправкою за одним або декількома договорами перевезення
9	Залежно від складу учасників перевізного процесу	Здійснювані виробником товару, продавцем або покупцем, замовником товару, перевізником- посередником
10	Залежно від місця проведення	Здійснювані усередині країни і на території інших країн

Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності – це система технічних, технологічних елементів, економічних, комерційно-правових, організаційних чинників, методів управління транспортними операціями у сфері виробництва, обігу і споживання товарів, що переміщуються між країнами.

Транспортні платежі при здійсненні перевозок вантажів

У сучасних умовах зовнішньоторговельної діяльності застосовуються два види платежів – готівкою і розрахунки при кредиті. До розрахунків готівкою належать розрахунки за допомогою чеків, банківських переказів, акредитивів та інкасо.

Вибір тих або інших форм розрахунків готівкою пов'язаний із характером угоди.

Основний зміст концепції логістики. Концепція логістики передбачає такі напрямки:

- формування господарських зв'язків;
- визначення потреби в обсягах і напрямках перевезень продукції;
- визначення послідовності проходження продукції через пункти складування;
- оперативне регулювання поставок та перевезень; формування та управління надлишками;
- розвиток складського господарства; надання комерційних та транспортно-експедиційних послуг.

Основні положення логістики:

- ✓ реалізація принципу системного підходу, тобто оптимізація матеріального потоку може здійснюватися у межах як усього підприємства, так і його окремих підрозділів;
- ✓ відмова від випуску універсального технологічного та підйомно-транспортного устаткування та використання обладнання, яке б відповідало конкретним завданням та умовам.;
- ✓ гуманізація технологічних процесів, створення належних умов праці;
- ✓ підрахунок логістичних витрат протягом усього логістичного ланцюга.

*Логістика (від гр. *logistike*)* означає «мистецтво обчислювати, міркувати». Історія виникнення і розвитку практичної логістики сягає далекого минулого. Відомо, що ще в період Римської імперії існували служителі, які носили титул «логісти» або «логістики»; вони займалися розподілом продуктів харчування. З часом логістика переросла в науку завдяки військовій справі і почала включати в себе не тільки перевезення, але і широке коло питань, таких, як планування,

управління і постачання, визначення місця дислокації військ, а також будівництво мостів, доріг тощо.

Основним завданням логістики є створення інтегрованої ефективною системи регулювання і контролю матеріальних та інформаційних потоків, що забезпечує високу якість постачання продукції. З виконанням цього завдання найтісніше поєднується вирішення таких **проблем**:

- відповідність матеріальних та інформаційних потоків;
- контроль за матеріальним потоком і передача даних про нього в єдиний центр;
- визначення стратегії й технології фізичного переміщення товарів;
- розробка способів управління операціями руху товарів;
- встановлення норм стандартизації напівфабрикатів і упакування;
- визначення обсягу виробництва, транспортування і складування;
- подолання розбіжностей між наміченими цілями та можливостями закупівлі і виробництва.

Відповідно до сучасних завдань логістики розрізняють два види її *функцій*: оперативні і координаційні

10.5. Експертиза інших видів ЗЕД підприємства: експертиза наукового, науково-технічного, науково-виробничого, виробничого, навчального та інших видів співробітництва підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; експертиза міжнародних орендних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; експертиза міжнародних лізингових операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Безумовно, системний вплив глобалізаційних процесів на всі сфери світового господарства надає науково-технологічному розвитку пріоритетного значення у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності країн та формуванні інформаційного суспільства. Сьогодні ключовими гравцями на ринку технологій посідає Китай (19% глобального експорту технологій), з одночасним скороченням частки країн тріади у світовому високотехнологічному експорті. Так, експорт високих технологій США у цілому скоротився з 23% до 12%; ЄС – з 37% до 11% (зокрема Німеччини – з 9,7% до 7,6%); Японії – з 16,6% до 8,5%, що відбулося за рахунок скорочення експорту комп'ютерної та офісної техніки. Разом з тим, експорт аерокосмічної та фармацевтичної галузей мав тенденцію до

збільшення. Проте, фахівці прогнозують на найближчу перспективу лідерство США у глобальному науково-технічному розвитку за залученням фінансових і кадрових ресурсів, зокрема у таких галузях як фармацевтика, обчислювальна техніка, комунікаційне устаткування. Сучасні тенденції на ринку інтелектуальної власності свідчать про нарощування потужностей у розвитку технологій в Азії та країнах Центрально-Східної Європи на фоні традиційного лідерства США, ЄС і Японії. У рейтингу країн, що отримали патенти у США, Тайвань і Південна Корея посіли третє і четверте місця відповідно після Японії та Німеччини, випередивши Францію та Великобританію. Щодо ліцензійної торгівлі, то темпи її зростання більш, ніж у 3 рази перевищують темпи зростання торгівлі товарами і послугами. Ключовими контрагентами за ліцензійними угодами є промислово розвинуті країни (більше 90%), а провідні позиції належать США, Японії та Великобританії.

Стосовно експертизи наукового, науково-технічного, науково-виробничого, виробничого, навчального та інших видів співробітництва підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, то доцільно пам'ятати, що до основних суб'єктів ЗЕД відносяться:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно із законами України і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно із законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Відповідно до чинного законодавства, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть здійснювати такі її **види**:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі:

виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, юридичних, туристських та інших, а також надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

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

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

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

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

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

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

- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;

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

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

– операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

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

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

Виробниче співробітництво – це форма МЕВ, яка виникає у сфері матеріального виробництва на основі міжнародного поділу праці з приводу виготовлення речових виробів, які можна використати для виробничого чи індивідуального споживання. Виробниче співробітництво здійснюється у різних напрямках, логіку одного з яких розкриває його структура: енергетичне співробітництво; співробітництво у галузі сировинного виробництва; співробітництво у сфері переробного виробництва; агропромислове співробітництво.

Ступінь міжнародної спеціалізації країни визначається двома показниками:

а) коефіцієнт відносної експортної спеціалізації – допомагає визначити коло товарів і галузей, які для даної країни є міжнародно спеціалізованими.

б) експортна квота – показує у якій мірі національна промисловість, окремі її галузі та фірми орієнтуються на зовнішні ринки, і, в той же час, показує ступінь відірваності національного ринку, галузей чи фірм від зовнішніх ринків.

Якщо в експорті країни переважає продукція переробної промисловості – це свідчить про високий рівень міжнародної спеціалізації виробництва країни, а перевага в експорті продукції добувних галузей продукції сільського господарства – свідчить про пасивну роль в міжнародній спеціалізації виробництва.

Міжнародна виробнича кооперація – полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Експертиза міжнародних орендних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Сутність **орендної операції** полягає в наданні однією стороною (орендодавцем) іншій стороні (орендатору) об'єкта оренди у виняткове користування на встановлений період за певну винагороду.

Орендний договір на відміну від договору купівлі-продажу зберігає за орендодавцем право власності на майно з одночасним тимчасовим користуванням цим майном з боку орендаря.

Характерною рисою міжнародної орендної операції є участь у ній іноземного контрагента.

Особливим випадком є ситуація суборенди, коли виникає подвійна експортно-імпортна послуга оренди.

Користь орендного співробітництва полягає в тому, що:

- дозволяється одержати додаткові обсяги збуту в умовах жорсткої конкуренції;

- надається можливість орендарю застерегти себе від морального старіння обладнання, що особливо важливо для малих і середніх підприємств;

- стимулюється одержання сучасного обладнання без попередніх великих витрат.

Основні об'єкти міжнародної оренди:

- обладнання загального промислового призначення;

- транспортні засоби;

- підйомно-транспортне й будівельне обладнання;

- засоби обчислювальної техніки й обробки інформації;

- офісне й поліграфічне обладнання;

- товари довготривалого споживчого призначення.

Залежно від *термінів* розрізняють три **види оренди**:

- лізинг як довготривала оренда з терміном від 3 років;

- хайринг як середньотривала форма оренди з терміном від 1 до 3 років;

- рентинг як короткотривала форма до 1 року.

Об'єктом лізингу є офісне обладнання, будівельно-монтажні комплекси, технологічні системи, промислові підприємства. Страхування здійснюється силами орендаря. Хайринг пов'язаний з використанням транспортних засобів, дорожньо-будівельних і сільськогосподарських машин, монтажного обладнання та інших засобів. Страхування і технічне обслуговування здійснюється за домовленістю чи орендарем, чи орендодавцем.

Тривалість терміну оренди коливається від 1 доби до періоду зношення обладнання. Термін, який вказаний у договорі, є безвідкличним. Це підкреслює здатність сторін розірвати договір тільки у разі порушення зобов'язань з боку однієї сторони. Термін орендного договору може бути продовжений тільки згодою обох сторін. При закінченні періоду угоди орендар повинен або повернути обладнання, або викупити його за кінцевою вартістю.

В орендну плату включається повна ціна обладнання, мито і податки, а також витрати на технічне обслуговування і ремонт.

Орендна плата може мати дві **форми**:

– постійна ставка протягом терміну дії договору;

– прогресивно-понижувальна ставка у залежності від тривалості договору.

Особливо докладно повинна бути оформлена стаття «Обов'язки сторін». Орендодавець залишається власником об'єкта оренди й зацікавлений в його збереженні. Тому в договорі повинні бути передбачені обов'язки власника у вказаний термін доставити обладнання в придатному для експлуатації стані, сприяти орендару в навчанні персоналу, здійснити за свій рахунок ремонт або повне технічне обслуговування. Орендар зобов'язаний використовувати обладнання згідно з вимогами інструкцій. Він може застрахувати обладнання, але ця функція, як правило, належить орендодавцю. Поява суборендатора повинна обов'язково відображатися в тексті договору.

Експертиза міжнародних лізингових операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Процес становлення лізингу в Україні знаходиться в початковому стані. Тому особливе значення має теоретичний аспект цього питання і визначення термінів.

Лізингова операція являє собою дещо середнє між кредитом і орендою. *Сутність* полягає в передачі лізингодавцем лізингоодержувачу матеріальних цінностей в тимчасове користування з виплатою вартості послуг у відсотках за надання фактичного кредиту. Але на відміну від кредиту, об'єкт залишається у власності лізингодавця. Одночасно ця операція має *відмінності* від традиційної оренди:

– процедура надання послуг орендару здійснюється фінансовими установами (лізинговими компаніями);

– тривалість лізингу менше терміну зношення об'єкту;

– в лізинговій операції беруть участь як правило **три суб'єкта**: орендодавець; орендар; постачальник послуги – фінансова фірма з випуску або доставки обладнання згідно із заявкою орендаря.

Лізинг є міжнародним, якщо як мінімум два суб'єкти знаходяться в різних країнах.

Форми лізингу:

▪ *непрямий*, коли співвласником фірми-лізингодавця чи лізингоодержувача є іноземна особа;

- *прямий*, коли всі учасники угоди являють собою повністю осіб з резидентством різних країн;
- *експортний*, коли послугу надає національний суб'єкт;
- *імпортний*, коли послугу отримує національний орендатор;
- *оперативний* на період, який значно менше терміну зношення;
- *фінансовий* з середньо- і довготривалим терміном договору, повним зношенням об'єкта;
- *груповий* з колективною експлуатацією об'єкта;
- *преференційний (пільговий)*;
- *компенсаційний* як частина взаємозаліку за поставку певного товару чи послуги;
- *генеральний* з правом отримання додаткових послуг, зокрема інших лізингових;
- *інші форми*.

Лізингові операції мають позитивні й негативні риси, що необхідно прораховувати при прийнятті рішень.

Типовий лізинговий договір не має єдиного зразка, але є статті, які повинні максимально відображати зміст і особливості угоди. Йдеться про назву сторін, об'єкт лізингу, термін угоди, порядок надання й прийому в експлуатацію, розмір і порядок оплати, особливості використання з можливістю суборенди, умови страхування, права й обов'язки сторін з порядком вирішення суперечок, форс-мажорні обставини, різні додатки.

Особлива увага повинна бути приділена в разі зміни місцезнаходження об'єкту договору, що узгоджується письмово з лізинговим постачальником.

Традиційним для лізингу є вказівка на мінімальний термін, протягом якого договір не можливо розірвати. Як правило, цей термін припадає на інтервал від 40 до 90 відсотків.

Не пізніше місяця лізингодавець може запропонувати лізингодержувачу угоду про форму подальшого користування об'єктом: продовження терміну угоди; продаж об'єкта за певною ціною, зокрема за кінцевою вартістю.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Методичне забезпечення

1. Андросова Т.В., Шталь Т.В. Митне регулювання ЗЕД: навч. посібник./Т.В. Андросова, Т.В. Шталь, – 2-ге вид. перероб і допов. – Х: ХДУХТ, 2008. – 471 с.
2. Величко К.Ю., Зосімова Ж.С., Печенка О.І. Митне регулювання та експертиза ЗЕД: конспект лекцій/К.Ю. Величко, Ж.С. Зосімова, О.І. Печенка. –Х.: ТОВ «Видавництво «Форт», 2017. – 120с.
3. Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тищенко О.О. Митне регулювання ЗЕД: збірник тестів./Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок. – Х.: ТОВ «Видавництво «Форт», 2014. – 36с.
4. Зосімова Ж.С. Печенка О.І. Експертиза ЗЕД підприємства: опорний конспект лекцій./Ж.С. Зосімова, О.І. Печенка. – Х.: Видавництво «Форт», 2013. – 118 с.

Базова література

1. Владимиров К.Н., Бардачова В.Ю. Митне регулювання: навчальний посібник / К.Н. Владимиров, В.Ю. Бардачова. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 336с.
2. Гребельних О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
3. Головка М. П. Митний контроль за переміщенням фізичних осіб через митний кордон України : навч. посіб. / М. П. Головка, С. В. Сорокіна. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 131 с.
4. Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення і шляхи забезпечення : монографія/ [П. В. Пашко та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, засл. діяча науки і техніки України П. В. Пашка. – К. : Знання, 2012. – 215 с.
5. Митне право : навч.-метод. посіб. / В. Т. Білоус [та ін.] ; Держ. податк. служба України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2012. – 104 с.
6. Сучасні транспортно-митні технології міжнародних перевезень товарів : монографія / А. М. Пасічник та ін.; за ред. А. М. Пасічника ; Держ. НДІ мит. справи, Акад. мит. служби України. – Д. : АМСУ, 2012. – 287 с.
7. Швець Г. О. Захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні : посібник / Г. О. Швець, П. В. Солошенко, С. А. Петренко. – Маріуполь : Вид-во ПДТУ, 2012. – 214 с.

Допоміжна

1. Гордієнко Н.І. Облік зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник (для студентів економічних спеціальностей) / Гордієнко Н.І., Карпушенко М.Ю. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 235 с.

2. Карамбович, І. М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України : навчальний посібник / І. М. Карамбович. – Д.: АМСУ, 2009. – 281 с.

3. Макагон Ю.В., Сценко А.Б. Митна справа: Навч. посіб./Ю.В. Макагон, А.Б. Стеценко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.

4. Мартинюк, В. П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія: монографія / В. П. Мартинюк. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.

Інформаційні ресурси

1. Національний інститут проблем міжнародної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.niisp.gov.ua>.

2. Інститут світової економіки і міжнародних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.iweir.org.ua>.

3. Міжнародна торговельна палата (МТП) (The International Chamber of Commerce) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.iccwbo.org>.

4. Міжнародний валютний фонд (МВФ) (The International Monetary Fund) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.imf.org>

5. Організація об'єднаних націй (ООН) (United Nations Organization) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.un.org>.

6. Конференція ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) (United Nations Conference on Trade and Development) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.unctad.org>.

7. Конференція ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) (United Nations Conference on Trade and Development) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.unctad.org>.

8. Світова організація торгівлі (СОТ) (The World Trade Organization) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.wto.org>.

9. Конференція ООН по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) (United Nations Commission on International Trade Law) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.uncitral.org>.

10. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) (The Association of South-EastAsian Nations) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.aseansec.org>.

11. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) (The Organization for Economic Cooperation and Development) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.oecd.org>.

12. Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) (The Organization of the Petroleum Exporting Countries) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.opec.org>.

13. Центр вивчення міграцій, Нью-Йорк (The Center for Migration Studies) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.cmsny.org>.

14. Сайт Історії європейської інтеграції (The History of European Integration Site) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.let.leidenuniv.nl/history>.

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ I. Теоретичні основи та концептуальні засади функціонування митно-тарифної системи країни.....	4
Тема 1. Теоретичні засади функціонування та еволюція митно-тарифної системи України.....	4
Тема 2. Передумови та етапи інтегрування митної системи України до світової системи господарювання	15
Тема 3. Механізм функціонування тарифної системи країни	27
Тема 4. Митна вартість товару як основа митного оподаткування	35
Тема 5. Митні платежі – основні інструменти системи митного оподаткування	41
Розділ II. Специфіка митного оформлення та проведення експертизи ЗЕД підприємства.....	46
Тема 6. Характеристика системи митного контролю товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.....	46
Тема 7. Система митного оформлення вантажів із застосуванням вантажної митної декларації.....	54
Тема 8. Роль товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності в системі митного регулювання.....	61
Тема 9. Сутність та методологія проведення експертизи ЗЕД підприємства	69
Тема 10. Оцінка ризиків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	86
Рекомендована література.....	114

Навчальне видання

***Митне регулювання та експертиза
зовнішньоекономічної діяльності:
конспект лекцій***

*для студентів ступеня «бакалавр» економічних
спеціальностей, денної та заочної форм
навчання*

УКЛАДАЧІ:

*ВЕЛИЧКО Катерина Юріївна
ЗОСИМОВА Жанна Сергіївна
ПЕЧЕНКА Оксана Іванівна*

Відповідальний за випуск зав. кафедри
міжнародної економіки Кот О.В.

План 2017 р., поз. ____
Підл. до друку «__» ____ 2016 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсет.
Обл.-вид. арк. ____ . Умов. друк. арк. ____ . Тираж ____ прим. Замов. № ____

Надруковано ТОВ «Видавництво «Форт»
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців ДК №333 від 09.02.2001р.
61023, м. Харків, а/с 10325