

*МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ*

*С. С. Арутюнян*

*Фінансовий механізм  
зовнішньоекономічної діяльності*

## ЗМІСТ

Вступ .....	3
Розділ 1. Сутність та структура фінансового механізму ЗЕД.....	6
1.1. Механізм митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі.....	9
1.2. Валютно-фінансовий механізм ЗЕД.....	20
1.3. Механізм регулювання інвестиційної сфери.....	24
1.4. Механізм страхування ризиків у ЗЕД.....	30
Розділ 2. Проблеми формування та розвитку фінансового механізму ЗЕД в Україні.....	37
2.1. Сучасний механізм митно-тарифного регулювання ЗЕД в Україні. Митна політика України.....	37
2.2. Міжнародні кредитні відносини України та її співпраця з міжнародними фінансовими організаціями.....	45
2.3. Валютно-фінансове регулювання та його особливості на сучасному етапі розвитку економіки України.....	56
2.4. Фінансовий механізм ЗЕД на мікрорівні.....	63
2.4.1. Валютно-фінансові умови міжнародних контрактів.....	63
2.4.2. Фінансовий менеджмент фірми, яка приймає участь у зовнішньоекономічній діяльності.....	69
Розділ 3. Основні тенденції розвитку фінансового механізму ЗЕД в Україні.....	78
3.1. Сучасні проблеми фінансового механізму ЗЕД в Україні, пов'язані зі вступом до СОТ.....	78
3.2. Основні напрямки реформування та розвитку фінансового механізму ЗЕД.....	85
Висновки .....	95
Додатки .....	99
Список використаної літератури .....	127

## Вступ

У світі нараховується понад 200 самостійних країн, певним чином пов'язаних найрізноманітнішими міжнародними відносинами, що вимагає зіставлення або узгодження їхніх дій, прийняття спільних рішень. Складність вивчення фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності полягає в тому, щоб із усієї різноманітності механізмів та форм взаємодії національних економік у світовому господарстві виділити те, що слід віднести саме до фінансового механізму ЗЕД. По-перше, треба пам'ятати про основні форми ЗЕД – міжнародну торгівлю, як традиційну форму зв'язку між національними економіками, міжнародний рух чинників виробництва (ПП, портфельні інвестиції, міграція робочої сили), кредитно-фінансові та міжнародні валютні відносини, які обслуговують всі вищезазначені зв'язки.

Динамічний розвиток економіки України неможливий без активної зовнішньоекономічної діяльності держави та вітчизняних підприємств. Від того, наскільки успішно Україна та її суб'єкти господарювання здійснюватимуть зовнішньоекономічні операції, залежатиме їхній подальший розвиток, розширення ринків збуту, отримання нових технологій і прибутків, обмін досвідом, інтеграція у міжнародну систему виробництва, Світову організацію торгівлі та європейський економічний простір.

Поступова інтеграція України у світове господарство, посилення міжнародних господарських зв'язків, участь у процесі глобалізації зумовлює необхідність створення дієвого механізму, який би зміг забезпечити максимальне використання переваг міжнародної інтеграції та захист від її негативних наслідків, дозволяв би відстоювати національні інтереси країни та сприяти досягненню макроекономічних цілей української економіки. Саме тому розгляд питань фінансового механізму ЗЕД набуває особливої актуальності.

Актуальність питання та динаміка міжнародних стосунків вимагають швидкого та професійного реагування на всі зміни у світовому господарстві, поглибленню вивчення їх причин і наслідків.

Предметом дисципліни являється система фінансових взаємовідносин суб`єктів зовнішньоекономічних зв`язків у процесі глобалізації світової економіки і інтернаціоналізації діяльності українських підприємств.

Завдання курсу – вивчення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні, структури фінансового механізму ЗЕД, методів проведення експортно-імпортних, інвестиційних, кредитних і валютно-розрахункових операцій а також проблем формування і основних тенденцій розвитку механізму ЗЕД в Україні.

Структурно курс складається з трьох розділів.

У першому розділі розглянуто стан теоретичних напрацювань з даної теми, розкрито сутність та структуру фінансового механізму ЗЕД. Перший розділ складається з чотирьох підрозділів, у кожному з яких розглянуті теоретичні основи функціонування елементів фінансового механізму ЗЕД.

Другий розділ розкриває особливості формування і розвитку механізму зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Він складається з трьох підрозділів і аналізує сучасний стан механізму митно-тарифного та валютно-фінансового регулювання ЗЕД в Україні, розглядає питання кредитних відносин України з міжнародними фінансовими інститутами.

У третьому розділі зроблено спробу виявити і дослідити основні проблеми сучасного фінансового механізму ЗЕД в Україні, у тому числі пов`язані зі вступом до Світової організації торгівлі, а також простежити тенденції розвитку та можливі напрямки реформування ФМ ЗЕД.

У процесі написання роботи використано ряд нормативних актів України: Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», «Про інвестиційну діяльність», «Про єдиний митний тариф», Митний кодекс України, Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін.

Серед використаної літератури слід зазначити навчальні посібники Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Ржепішевського К.І. «Міжнародна економіка: в

питаннях та відповідях» (2004 р.) та «Зовнішньоекономічна діяльність» за ред. Ю.Г. Козака, В.М. Новацького (2001 р.).

У процесі написання роботи автором було також використано періодичну літературу і ресурси всесвітньої мережі Інтернет – офіційні сайти органів законодавчої та виконавчої влади України, Державної митної служби України, Національного банку України, Українського центру міжнародної інтеграції, Українського фінансового серверу та ін.

## 1. Сутність та структура фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності

**Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) та її форми.** Вся складність цього курсу полягає в тому, щоб із усієї різноманітності механізмів та форм взаємодії національних економік у світовому господарстві виділити те, що слід віднести саме до фінансового механізму ЗЕД. По-перше, слід розглянути основні форми ЗЕД: міжнародну торгівлю, міжнародний рух чинників виробництва (кредит як форма руху переважно портфельних інвестицій, прямі зарубіжні інвестиції, міжнародний рух робочої сили), міжнародні валютні відносини, які обслуговують всі вищенаведені зв'язки.

Розглядаючи механізм ЗЕД, треба мати на увазі багаторівневу систему:

- мегарівень - взаємовідносини країни з ООН, її спеціалізованими економічними організаціями та іншими міжнародними організаціями;
- метарівень - взаємодія національних держав у рамках регіональних інтеграційних угруповань (СНД), ЄС;
- макрорівень - двосторонні міждержавні відносини, система інститутів та заходи регулювання міжнародних зв'язків на національному рівні;
- мікрорівень - ЗЕД фірми, підприємства, корпорації.

**Регулювання ЗЕД на національному та світогосподарському рівні (фінансовий аспект).** Процес включення національної економіки в світове господарство носить об'єктивний характер. Тому в силу об'єктивних тенденцій інтернаціоналізації та глобалізації Україна в значному ступені входить до системи МРП, міжнародної торгівлі. З іншого боку, країна повинна створювати суб'єктивний механізм включення до цієї системи, який був би, по-перше, відповідний до стандартів і вимог світового господарства: по-друге, дозволяв би відстоювати національні інтереси та сприяти досягненню макроекономічних цілей української економіки.

Держава через свої органи (Кабмін, ВР, Мінфін, Митний комітет, ДНАУ, НБУ, МІС, система експортно-імпортних банків) здійснює багатостороннє регулювання ЗЕД як на макрорівні, так і на рівні підприємства.

Заходи державного регулювання ЗЕД можна систематизувати таким чином:

- протекціоністські та лібералізаційні;
- адміністративні (пряме обмеження експорту та імпорту товарів, послуг, капіталів) та економічні (встановлення або скасування мита, митних зборів і акцизів);
- валютні обмеження та валютний контроль, встановлення курсу національної валюти до іноземних валют;
- державна фінансова підтримка та податкове стимулювання експорту (гарантії і страхування експортних кредитів, пряме пільгове кредитування, часткова участь держави у ефективних інвестиційних проектах)

Регулювання ЗЕД на світогосподарському рівні:

1. В області стратегії розвитку, економічного росту і співпраці - це економічні органи системи ООН, регіональні економічні комісії, економічна і соціальна рада ООН та 16 спеціалізованих установ ООН.
2. Регулювання зовнішньої торгівлі - ГАТТ/СОТ, ЮНІДО, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ.
3. Координація макрополітики - МВФ, Організація економічної співпраці і розвитку (ОЕСР).
4. Інвестиції і промисловий розвиток, стимулювання приватних іноземних інвестицій, допомога у міжнародній торгівлі і підтримка платіжних балансів - Світовий банк, МБРР.
5. Регіональні економічні органи у рамках регіональних союзів (Європарламент, Єврокомісія).

**Фінансовий механізм ЗЕД і його структура.** Маючи на увазі такі методологічні передумови, структура фінансового механізму ЗЕД може бути зображена так:

1. Механізм митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Особливості оподаткування операцій у ЗЕД.
2. Валютно-фінансовий та кредитний механізм на макро- і мікрорівні.

3. Механізм страхування в ЗЕД.

4. Фінансовий менеджмент фірми, діючої у зовнішньоекономічній сфері.

Якщо розглянути цю структуру більш детально, то на рівні макроекономіки треба зосередити увагу на таких питаннях:

- валютно-фінансове регулювання та його особливості на сучасному етапі розвитку економіки України;
- сучасний механізм митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі України, митна політика України;
- міжнародні кредитні відносини України і участь в міжнародних фінансових інститутах..

На рівні мікроекономіки вивчення фінансового механізму ЗЕД передбачає зосередитись на таких питаннях:

- валютно-фінансові умови міжнародних контрактів;
- форми і умови міжнародних розрахунків;
- продаж і купівля іноземної валюти;
- кредитування і страхування зовнішньої торгівлі;
- участь на ринку цінних паперів;
- страхування ризиків, пов'язаних з інвестуванням, відповідальністю, валютних ризиків;
- перестраховання;
- міжнародний фінансовий менеджмент;
- оподаткування операцій, пов'язаних з ЗЕД.

ЗЕД держави та її результати відображені в платіжному і розрахунковому балансах.

Всі ці питання і становлять предмет курсу "Фінансовий механізм ЗЕД".



## 1.1. Механізм митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі

Фінансовий механізм ЗЕД представляє собою багаторівневу систему фінансових взаємовідносин суб`єктів зовнішньоекономічних зв`язків у процесі глобалізації світової економіки і інтернаціоналізації діяльності українських підприємств.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як складова національної міжнародної економічної політики обов`язково регулюється державою. Регулювання зовнішньої торгівлі припускає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики відносять:

- зміна обсягу експорту та імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами;
- зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

Для регулювання своєї зовнішньої торгівлі кожна держава законодавчо встановлює певні правила та умови зовнішньоторговельної політики. Ними держава намагається забезпечити найсприятливіші умови національним товаровиробникам, створити необхідні умови для вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмежити ввезення іноземних товарів в свою країну. Так держава відчутно впливає на загальний стан експортно-імпортних відносин.

Залежно від масштабів втручання держави у міжнародну торгівлю розрізняють два типи зовнішньоторговельної політики:

- політика вільної торгівлі;
- політика протекціонізму.

Політика вільної торгівлі – це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Така політика базується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів. Митні органи

виконують лише реєстраційні функції. В чистому вигляді даний напрямок зовнішньоторговельної політики ніде не застосовувався.

Протекціонізм – це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції з використанням системи обмеження імпорту. Проводячи політику протекціонізму, держава захищає національних виробників, стимулює розвиток національного виробництва. З іншого боку, така політика може призвести до застійних явищ, оскільки послабляються стимули до технічного прогресу, що, своєю чергою, веде до падіння конкурентоспроможності національних товарів.

Стосовно того, що і для якої країни краще – політика вільної торгівлі чи протекціонізм, єдиної думки немає. Сучасний протекціонізм концентрується, в основному, у відносно вузьких галузях. Політика вільної торгівлі є привабливішою. Тому здебільшого країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі.

Інструменти, котрі використовуються державою для цієї мети, підрозділяються на тарифні і нетарифні інструменти.

До першої групи – тарифних інструментів – належать виключно мита, зафіксовані у вигляді митного тарифу (експортного та імпортного), як найбільш поширеного традиційного засобу зовнішньоторговельної політики.

Тарифні методи переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними. Митний тариф являє собою систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети під час перетину митного кордону держави.

Мито, як основний елемент митного тарифу, виконує три основні функції:

- фіскальну, коли йдеться про ввезення і про вивезення, оскільки вони є однією із статей доходної частини державного бюджету;

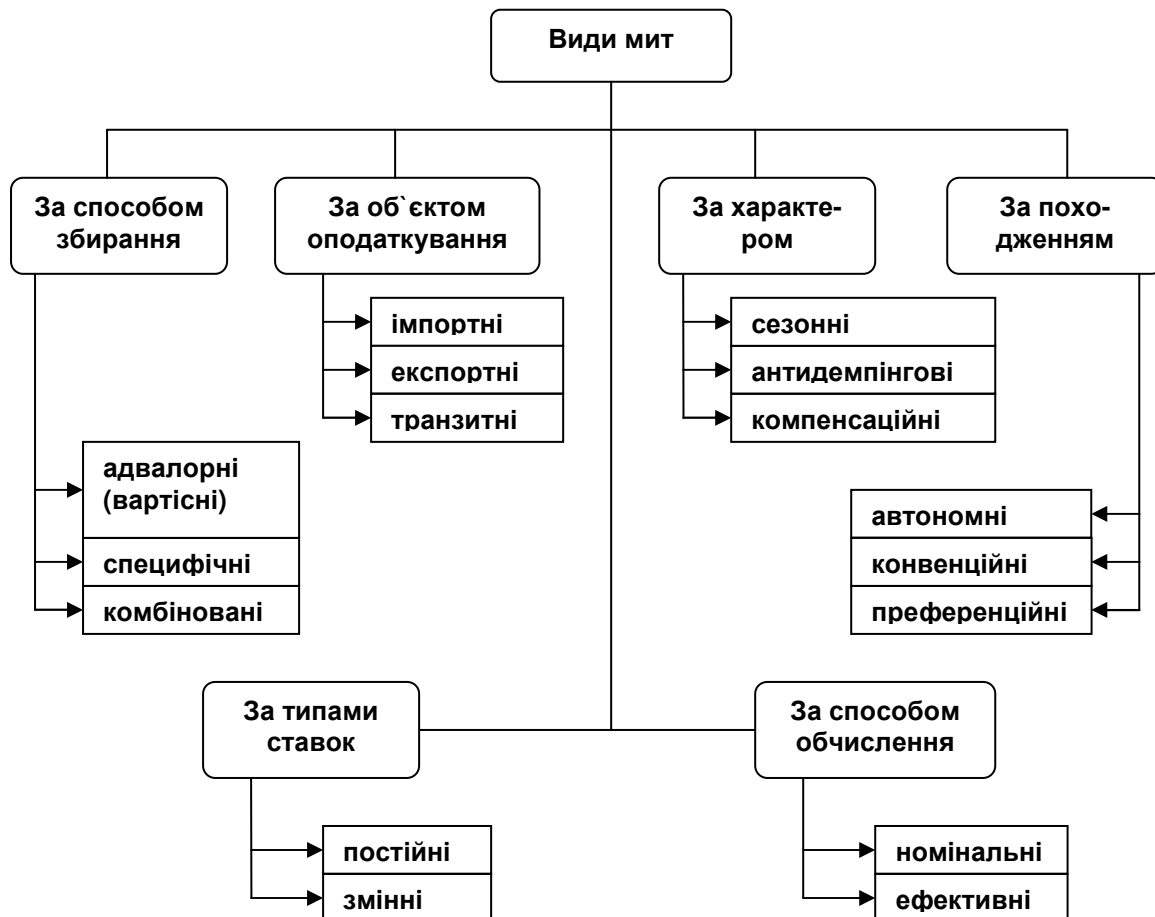
- протекціоністську, яка відноситься до ввізного мита, оскільки за його допомогою держава захищає національних виробників від небажаної конкуренції;
- балансуочу, яка відноситься до вивізного мита, встановленого з метою відвернення небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на котрі з тих чи інших причин є нижчими від світових.

Класифікація мит за різними ознаками наведена на мал. 1.1.

Адвалорні (вартісні) мита нараховуються у процентах до митної вартості товару. Застосування адвалорних мит веде до збільшення митних зборів при зростанні світових цін на високотехнологічну, з великим ступенем обробки продукцію. Позитивною стороною адвалорних мит являється те, що вони підтримують однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, змінюються лише доходи бюджету. Негативною стороною адвалорного мита є те, що воно передбачає необхідність митної оцінки товару з метою оподаткування митом. Застосування цих мит пов'язано із суб'єктивністю оцінок, що може потягнути за собою зловживання як з боку митників, так і з боку власників товару.

Специфічні мита нараховуються у встановленому розмірі з якої-небудь фізичної характеристики товару, наприклад з обсягу, одиниці товару. Перевага специфічних мит перед адвалорними полягає у тому, що вони не залишають місця для зловживань. Принципова відмінність від адвалорних мит - специфічні мита не залежать від напрямку міжнародної кон'юнктури. Проте рівень митного захисту за допомогою специфічних мит, значною мірою залежить від коливань цін на товари. Наприклад, специфічне мито в 1 дол. США з 1 см<sup>3</sup> двигуна автомобіля більше обмежує імпорт автомобіля з об'ємом двигуна 1700 см<sup>3</sup>, та вартістю 8 тис. дол. США, оскільки становить 21,25 % його ціни (1 дол. США/см<sup>3</sup> x 1700 см<sup>3</sup> : 8 тис. дол. США x 100 %), ніж автомобіля з об'ємом двигуна у 5000 см<sup>3</sup> та вартістю 50 тис. дол. США, оскільки становить лише 10% його ціни (1 дол. США/см<sup>3</sup> x 5000 см<sup>3</sup> : 50 тис. дол. США x 100 %) [17, с.62]. Як наслідок, при зростанні імпортних цін рівень захисту внутрішнього ринку за

допомогою специфічних мит падає. Проте в період економічного спаду і зниження імпорتنих цін специфічний тариф збільшує рівень захисту національних виробників.



Мал. 1.1. Класифікація мит

Комбіновані (змішані) мита поєднують два попередніх види - адвалорний та специфічний. Одночасно збирається мито, нараховане у вигляді відсотка від митної вартості і з одиниці фізичної міри товару.

Імпортні мита накладаються на імпортні товари під час їх ввезення у країну; мета – захист національних виробників від іноземної конкуренції.

Експортні мита накладаються на імпортні товари під час їх вивезення за межі митної території країни. Застосовуються вони у разі значних відмінностей у рівні внутрішніх регульованих цін і вільних цін світового ринку на окремі товари; мета – скорочення експорту і поповнення бюджету.

Транзитні мита накладаються на товари, що перевозяться транзитом через територію країни.

Для оперативного регулювання ввезення і вивезення окремих товарів застосовується так звані сезонні мита, які діють у визначену пору року або у різні пори року, мають різну величину. Зазвичай строк їх дії не може перевищувати декількох місяців на рік і в цей період дія звичайного митного тарифу щодо цих товарів припиняється.

Антидемпінгові мита застосовуються, якщо на територію країни товари ввозяться за демпінговою ціною, тобто за ціною, яка істотно нижча їх конкурентної ціни в країні експорту в момент цього експорту, якщо це завдає шкоди місцевим виробникам аналогічних товарів або перешкоджає організації та розширенню національного виробництва таких товарів. Антидемпінгові мита застосовуються лише тоді, коли у результаті розслідування встановлено факт демпінгу, завдання або загрози завдання матеріального збитку.

Компенсаційні мита накладаються на імпорт тих товарів, під час виробництва яких прямо чи опосередковано використовувались субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним товаровиробникам аналогічних товарів, державним інтересам країни.

Автономні мита встановлюються на основі односторонніх рішень державної влади країни без погодження з іншими державами. Рішення про введення митного тарифу приймається у вигляді закону парламентом (в Україні – Верховною Радою), а конкретні ставки мит встановлюються відповідним міністерством (Міністерством торгівлі, фінансів або економіки) та схвалюються урядом.

Конвенційні (договірні) мита встановлюються і закріплюються в рамках двосторонніх або багатосторонніх угод між державами.

Преференційні мита – це пільгові мита, які встановлюються на основі багатосторонніх угод на товари, що походять з країн, які розвиваються, з метою сприяння економічному розвитку цих країн за рахунок їх індустріалізації та розширення експорту.

Постійні мита – митний тариф, ставки якого встановлені органами державної влади і не можуть змінюватись залежно від обставин.

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

Номинальні мита – тарифні ставки, зазначені у митному тарифі.

Ефективні мита – реальний рівень мит на кінцеві товари, розраховані з урахуванням рівня мит на імпорتنі вузли і деталі цих товарів.

У ряді випадків національні законодавства передбачають тарифні квоти.

Тарифна квота – це різновид змінних мит, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару: при імпорті у межах певних кількостей (квот) він оподатковується за базовою внутрішньоквотовою ставкою тарифу, при перевищенні певного обсягу імпорту оподатковується за більш високою, понадквотовою ставкою тарифу. Тарифне квотування являється інструментом комбінованого характеру, який поєднує елементи економічного і адміністративного впливу. Активно застосовується в ЄС, а також передбачено Угодою із сільського господарства у рамках ГАТТ/СОТ.

Структура тарифів багатьох країн передусім забезпечує захист національних виробників готової продукції, особливо не перешкоджаючи ввезенню сировини та напівфабрикатів. Для цього використовується тарифна ескалація – підвищення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня їх обробки. Наприклад, у США шкала тарифної ескалації у ланцюжку «шкура – шкіра – продукція із шкіри» становить 0,8 – 3,7 – 9,2%, в Японії: 0 – 8,5 – 12,4%, в ЄС: 0 – 2,4 – 5,5%. За даними ГАТТ/СОТ тарифна ескалація особливо сильна у розвинених країнах [17, с. 66].

Понад з тарифною політикою багато держав вдаються до різноманітних методів нетарифного регулювання. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі є США, Японія, ЄС.

Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі можна класифікувати за групами:

- кількісні обмеження (ембарго, квотування (контингентування), ліцензування, «добровільні» обмеження експорту);
- приховані обмеження (технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, встановлення вимог щодо вмісту місцевих компонентів) допомагають країні обмежувати в односторонньому порядку експорт чи імпорт;
- фінансові методи (демпінг, субсидії, експортне кредитування) сприяють дискримінації іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Кількісні обмеження – це адміністративна форма регулювання, що передбачає встановлення максимального обсягу товару певної номенклатури, який дозволений для експорту чи імпорту протягом визначеного часу (наприклад, року або кварталу). Кількісні обмеження є більш жорстокою формою обмежень порівняно з митами. Мита лише ослабляють конкурентні позиції експортерів чи імпортерів на ринку. Кількісні ж обмеження обмежують саму можливість конкуренції, оскільки лімітують надходження товару на ринок.

Ембарго – це заборони імпорту та/або експорту. Ці заходи є вимушеними, вони визнаються міжнародною практикою, виступають у відкритій та завуальованій формі. Відкрита форма – це повна заборона торгівлі – граничний захід, який застосовується не тільки на основі рішення держави – імпортера, а й на основі рішень, узгоджених на міжнародному рівні, зазвичай у рамках ООН. Різновид ембарго – часткові заборони безумовного характеру на імпорт конкретних товарів, здатних завдати шкоди різним сферам життя держави. До завуальованих заборон належать обмеження щодо заходу іноземних суден у внутрішні води або щодо продажу окремих товарів у роздрібній мережі країни.

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

балансування розвитку зовнішньої торгівлі та платіжних балансів, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку та виконання міжнародних зобов'язань. Квотування є механізмом успішного ведення торгових переговорів, який дозволяє досягати взаємовигідних домовленостей.

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

Ліцензування має дві цілі:

- кількісне регулювання торгівлі, коли з видачею ліцензій надаються квоти, і в певний час їх видача припиняється;
- контроль за імпортом та експортом.

За охопленням та строком дії ліцензії поділяються на генеральні, разові індивідуальні, відкриті індивідуальні, глобальні. За напрямком дії – імпортні та експортні. За порядком видачі – дозволяючі, заявні, автоматичні. За характером ліцензії поділяються на антидемпінгові та компенсаційні.

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

- товари, обмеження відносно яких вводяться з економічних міркувань або у статистичних цілях;
- товари, які мають специфічне призначення або обмежені в оборотоздатності, за оборотом яких встановлено контроль (зброя, товари подвійного призначення, лікарська сировина тощо).

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

Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють приховані методи, які ще називають методами прихованого протекціонізму. До цих



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

Технічні бар'єри – це державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни. Технічні бар'єри різноманітні за своєю природою та формами прояву і можуть встановлюватись у вигляді стандартів, технічних норм та правил, вимог до безпеки товарів, вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції. Серед технічних бар'єрів виділяють декілька специфічних областей – санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила. Ці сфери регулювання пов'язані не тільки зі стандартами на ті і інші товари, а й забезпеченням безпеки населення, сільськогосподарських тварин та рослин.

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

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

Внутрішні податки та збори – приховані методи торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару й скорочення внаслідок цього його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вони не є предметом міжнародного регулювання, а знаходяться у компетенції національних органів влади. Внутрішні податки та збори поділяються на зрівнювальні податки та збори (еквівалентні непрямим податкам та зборам, які збираються у країні – імпортері з національних товарів – ПДВ, податок на продаж, податок на споживання, акциз) та податки та збори, які збираються з

імпортера у зв'язку із митним оформленням і переміщенням товару через кордон.

Державні закупки – прихований метод торговельної політики, який вимагає від державних органів та підприємств придбати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчі за імпортні. Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки.

Вимоги про вміст місцевих компонентів законодавчо встановлюють частку участі національних виробників у виробництві імпортованого товару. Зазвичай вимога про вміст місцевих компонентів використовується країнами, що розвиваються, у рамках політики імпортозаміщення, яке передбачає створення та нарощування національної бази виробництва імпортних товарів, з метою наступної відмови від їх імпорту. Уряди розвинених країн використовують вимогу про вміст місцевих компонентів з метою запобігання переміщення виробництва у країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти тим самим рівень зайнятості.

Для стимулювання експорту у практиці міжнародної торгівлі використовуються фінансові методи, значна частина яких базується на прямому чи непрямому гарантуванні та субсидуванні урядом національних експортерів. У наш час застосування фінансових методів значною мірою обмежене тому, що багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Проте більшість країн світу, незважаючи на це, використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми. Таким чином вони добиваються зниження вартості експортних товарів і підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Відмінність фінансових методів торговельної політики полягає в тому, що має на меті дискримінацію іноземних компаній на користь національних виробників та експортерів.

Найпоширенішими фінансовими методами зовнішньоторговельної політики є субсидування, експортне кредитування, демпінг.

Субсидія – фінансова чи інша економічна підтримка у будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн – учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надавати індивідуально, окремій галузі, окремому регіону або невизначеній групі осіб (фізичних чи юридичних) автоматично на основі об'єктивних критеріїв.

Субсидії відрізняються великою різноманітністю з погляду механізмів здійснення підтримки (прямі, непрямі, перехресні субсидії), об'єктів субсидування (субсидування затрат, товару, споживання, перебудови структури виробництва, окремих регіонів), утримувачів субсидій (внутрішні, експортні субсидії).

Експортне кредитування являє собою одну із форм прихованого субсидування експорту, яка передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись у таких видах:

- субсидування кредитів національним експортерам – кредитів від державних банків під ставку відсотка, нижчу за ринкову;
- державних кредитів іноземним імпортерам за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни, яка надала їм такий кредит (зв'язаний кредит);
- страхування експортних ризиків національних експортерів, які включають комерційні та політичні ризики.

Експортні кредити можуть набувати форми зовнішньої допомоги іншим державам.

У конкурентній боротьбі на світовому ринку може використовуватись такий інструмент цінової конкуренції як демпінг.

Демпінг – це продаж товару за кордоном за ціною, нижчою його «нормальної ціни», який завдає або загрожує завдати матеріальної шкоди промисловості, утвореної на території країни – імпортера, або який суттєво затримує утворення такої (ГАТТ).

Економічний зміст демпінгу полягає у тому, що він являє собою обов'язково не просте зниження цін, а саме цінову дискримінацію, коли ціни занижуються на

одному ринку, у той час як той самий товар продається на інших ринках за більш високими цінами. Практика демпінгу тісно пов'язана з монополізацією ринків та з майбутнім застосуванням монопольно високих цін. Тому для усунення цінової дискримінації, яка виникає внаслідок демпінгу, застосовують антидемпінгові мита, які збираються у додаток до звичайних мит.

У наш час більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, які створюють головну погрозу світовій торговій системі.

## **1.2. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності.**

Поступова інтеграція України у світове господарство, розвиток міжнародних економічних відносин, участь у процесі глобалізації, становлення світогосподарського поділу праці зумовлює необхідність створення дієвого механізму, який би забезпечував максимальне використання переваг міжнародної інтеграції та захист від її негативних наслідків. Саме тому особливої актуальності набуває розгляд питань валютно-фінансового механізму ЗЕД.

Валютно-фінансовий механізм ЗЕД треба розглядати як сукупність валютних, фінансових та кредитних методів, інструментів та важелів впливу на ЗЕД держави.

До основних валютно-кредитних методів впливу на ЗЕД належать встановлення режиму валютного курсу, конвертованість валюти, девальвація, ревальвація, корекція облікової ставки, страхування валютних та кредитних ризиків, валютні обмеження.

До основних фінансових методів впливу на ЗЕД відносять оподаткування, квотування, методи ціноутворення, інвестування. Інструменти фінансових методів впливу – це експортні субсидії, експортні премії, інвестиції, податкові пільги, акцизи, ціни, дотації.

Механізм валютного регулювання на національному рівні, його інституціональні структури та принципи побудови визначаються, з одного боку,

законодавчими актами України, з другого – вони ґрунтуються на основі принципів, що впроваджує МВФ.

Під валютною політикою розуміють сукупність економічних, правових та організаційних заходів і форм, здійснюваних державними органами, центральними банківськими і фінансовими установами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями у галузі валютних відносин.

Валютна політика залежно від цілей та форм поділяється на структурну та поточну.

Структурна валютна політика – це сукупність довгострокових заходів, спрямованих на здійснення структурних змін у світовій валютній системі. Вона реалізується як валютні реформи, що проводяться з метою вдосконалення її принципів в інтересах усіх країн, і супроводжується боротьбою за привілеї для окремих валют. При цьому структурна валютна політика впливає на поточну політику, яка становить сукупність короткотермінових заходів держави, спрямованих на повсякденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, функціонування валютного ринку.

Валютна дисконтна політика та валютна девізна політика є елементами поточної валютної політики держави.

Валютна дисконтна політика – це система економічних та організаційних заходів держави з використання облікової ставки процента для орієнтовного коректування валютного курсу, регулювання руху короткотермінових інвестицій та збалансування платіжних зобов'язань. Цей вид політики реалізується через вплив на стан грошового попиту, динаміку і рівень цін, обсяг грошової маси. Таким чином досягається динамічна рівновага внутрішньої економіки в системі світогосподарських зв'язків. Залежно від того, який в країні встановлено режим – фіксованих чи плаваючих курсів – застосовується різний набір економічних важелів для відновлення порушеної рівноваги.

Валютна девізна політика – це система регулювання валютного курсу купівлею та продажем валюти через валютну інтервенцію та валютні обмеження.

Валютна інтервенція – це втручання центрального банку країни в валютні операції з метою впливу на курс національної валюти шляхом купівлі – продажу іноземної валюти. Валютна інтервенція характеризується великими масштабами і недовгим періодом застосування. Центральний банк купує іноземну валюту, коли її пропозиція надмірна та курс низький, і продає, коли курс іноземної валюти високий. Таким способом обмежуються коливання курсу національної валюти.

Часто валютна інтервенція використовується для підтримки курсу валюти на зниженому рівні, для здійснення валютного демпінгу – знецінювання національної валюти з метою масового експорту товарів за цінами, нижчими за світові. Валютний демпінг слугує засобом боротьби за ринки збуту.

Здійснення валютної інтервенції можливе при умові, що неврівноваженість платіжного балансу є незначною та характеризується поступовою зміною пасивного сальдо на активне чи навпаки. Адже резерви іноземної валюти для інтервенції обмежені, а продаж повинен поєднуватися з купівлею.

Валютні обмеження – це система законодавчих чи адміністративних правил щодо регламентації операцій резидентів чи нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями. Вони включають заходи з регулювання переказів та платежів за кордон, вивозу капіталу, часткову або повну заборону вільної купівлі та продажу іноземної валюти. Валютні операції у цьому випадку зосереджуються у центральних (національних) банках або спеціально уповноважених банках.

Методами валютного регулювання, що використовуються традиційно, є девальвація та ревальвація – зниження та підвищення валютного курсу.

Девальвація – офіційне зниження курсу національної валюти; використовується з метою вирівнювання зовнішньоекономічного балансу шляхом збільшення експорту та скорочення імпорту завдяки зростанню цін на імпорتنу продукцію. У цих умовах у експортерів з'являються значні переваги при обміні заробленої валюти на національну.

Ревальвація –підвищення курсу національної валюти відносно іноземних, яке супроводжується стриманням розвитку експорту, його подорожчанням з одночасним здешевленням імпорту.

У сучасних умовах девальвація та ревальвація не є засобом стабілізації валютного курсу. Вони виступають лише методом приведення офіційного курсу у тимчасову відповідність до дійсного.

Узагальнена оцінка економічного стану країни, ефективності її світогосподарських зв'язків здійснюється на підставі платіжного балансу. Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розробки та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема Міжнародним валютним фондом, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту. Розробка і складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн – членів Міжнародного валютного фонду і базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації.

Платіжний баланс складається з трьох частин:

- «Рахунок поточних операцій»;
- «Рахунок операцій із капіталом та фінансових операцій»;
- «Рахунок офіційних резервів».

Платіжний баланс говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, про позиції національної валюти і спроможність країни платити за своїми зобов'язаннями.

На платіжний баланс країни впливають такі основні фактори:

- національний дохід: чим вищий національний дохід, тим вищий рівень життя і споживання, більші обсяги імпорту та схильність до експорту капіталу; отже, чим більший національний дохід, тим більше від'ємне сальдо рахунка поточних операцій і фінансового рахунка;
- рівень відсоткових ставок: чим вищий в країні рівень реальних відсоткових ставок відносно інших країн, тим більше бажання нерезидентів перевести свої активи у дану країну, тим більше додатне сальдо фінансового рахунку;
- обсяг грошової емісії: активна грошова політика нарощування грошової маси призводить до підвищення цін та зниження рівня відсоткових ставок; якщо валютний курс швидко реагує на зростання цін, то індекс умов торгівлі погіршується, а зниження рівня відсоткових ставок сприяє відпливу капіталу з країни; отже, чим більший обсяг грошової емісії, тим більше від'ємне сальдо рахунка поточних операцій та фінансового рахунку;
- фіскальна політика держави: зниження податків і зростання державних витрат сприяє зростанню споживання в країні, що збільшує імпорт і погіршує баланс поточних операцій; навпаки, обмежувальна фіскальна політика скорочує поточне споживання та інвестиції, заохочує заощадження, що збільшує рівень відсоткових ставок та сприяє припливу капіталу з-за кордону; платіжний баланс покращується;
- валютний курс: якщо валютний курс національної валюти знижується і водночас попит на імпорт в цю країну і попит на експорт продукції з цієї країни у нерезидентів еластичні, то торговий платіжний баланс країни покращується; але зниження валютного курсу може викликати вплив фінансових інвестицій з країни, що погіршить платіжний баланс.

### **1.3. Механізм регулювання інвестиційної сфери**

У системі руху факторів виробництва капітал відзначається найбільшою мобільністю. Сьогодні практично кожна країна світу зацікавлена в залученні



іноземного капіталу. Найважливіше значення для економіки приймаючої країни має капітал у підприємницькій його формі. Підприємницький капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції. Прямі інвестиції – це вкладення капіталу з метою здобуття тривалого результату і контролю над об'єктом, в який вкладено капітал. Портфельні інвестиції являють собою вкладення капіталу в іноземні цінні папери і не дають їх власникам можливості контролю над об'єктом інвестування.

До прямих іноземних інвестицій належать як початкове придбання інвестором власності за кордоном, так і усі наступні операції між інвестором і підприємством, у яке було вкладено капітал. Прямі інвестиції поділяються на:

- вкладення компаніями за кордон власного капіталу (капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях);
- реінвестування прибутку;
- внутрішньо корпоративні переміщення капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором та дочірніми, асоційованими компаніями і філіями.

Ознакою прямих іноземних інвестицій є встановлення тривалих ділових стосунків між підприємствами та інвесторами, за яких інвестор має значний вплив на рішення, що приймає підприємство.

Зважаючи на особливості вкладення, очевидно, що як підприємницький переважно використовується приватний капітал, хоча держава та державні підприємства іноді також вкладають кошти з цією метою за кордон.

Портфельні інвестиції утворюються шляхом вкладення капіталу в цінні папери підприємств у розмірах, які не забезпечують права власності або контролю над ними. Такими цінними паперами виступають:

- акціонерні цінні папери;
- боргові цінні папери: облігації; прості векселі; боргові зобов'язання; інструменти грошового ринку – казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти, фінансові деривативи – опціони, варанти, ф'ючерси, свопи тощо.

Портфельні інвестиції характерніші для приватного підприємницького капіталу. Вони мають високу ліквідність, тобто цінні папери можуть бути швидко перетворені в готівку.

Вивезення підприємницького капіталу має велике значення для обох сторін. Експортери капіталу отримують прибуток, який вивозять з країни або використовують для інвестиції на місці. Імпортери капіталу мають можливість ефективно і раціонально використовувати зовнішні джерела коштів і технологій у національних інтересах.

Країна, що зацікавлена в притоку іноземних інвестицій, повинна розробити та запровадити заходи, які б стимулювали цей приток, тобто створити привабливий «інвестиційний клімат».

Під поняттям «інвестиційний клімат» розуміють ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (регіоні, галузі), для ймовірного надходження інвестицій у цю країну (регіон, галузь).

Щоб дати оцінку інвестиційного клімату, треба охарактеризувати п'ять найбільш важливих складових:

- політична обстановка характеризується такими показниками, як стабільність політичної системи, наявність/відсутність конфліктів між політичними опонентами, частотність зміни урядів, кількість політичних скандалів, ступінь довіри до влади тощо;
- правове середовище характеризується наявністю стабільного законодавства, конституційних законів, кодексів, законів, що захищають права власності та права інвесторів, їх несуперечливістю, простотою та чіткістю, що передбачає наявність прямої дії і механізмів виконання, а також ефективністю судової системи;
- економічні фактори характеризуються динамікою грошово-кредитної сфери, банківської системи та інших складових інфраструктури економіки, експортно-імпортних операцій, рівнем інфляції, стабільністю національної валюти, станом внутрішнього ринку та його довгостроковим потенціалом, рівнем ресурсної забезпеченості та інвестування, показниками фінансової

стабільності, наявністю вільних трудових ресурсів, рівнем їхньої професійної кваліфікації та вартості та ін.;

- податкове оточення характеризується розподілом податкового тиску, рівнем податкового навантаження, наявністю податкових стимулів до інвестування;

- регуляторний вплив характеризується прозорістю та послідовністю державної політики, здатністю досягати поставлених стратегічних цілей і дотримуватися поточних зобов'язань, рівнем впливу на інвесторів з боку органів державної влади різного рівня у вигляді вимог стосовно реєстрації, ліцензування, сертифікації підприємницької діяльності тощо.

Одним із інструментів аналізу місця країни у світовій системі координат є міжнародні рейтинги. Рейтингові оцінки виступають своєрідним орієнтиром для транснаціональних компаній та інвестиційних фондів. Маючи намір вкладати кошти за кордоном, вони стикаються з певними ризиками, як-от: недостатньо достовірною інформацією щодо надійності та кредитоспроможності партнера в країні-реципієнті; загроза тиску з боку фіскальних і адміністративних органів; коливання валютних курсів, що є джерелом напруження в роботі фінансових менеджерів й інколи призводить до матеріальних втрат підприємства; ризики політичного характеру. Проте вивчити фінансові документи компаній та урядів усіх країн світу було б не під силу жодному інвесторові, навіть дуже досвідченому. Тому в процесі вибору об'єкта інвестування особлива увага надається оцінкам провідних рейтингових агентств, на основі яких і приймаються рішення щодо проведення ретельного дослідження на ринку певної країни. Слід зазначити, що рейтингові показники мають надзвичайну вагу не лише для нерезидентів, а й для національних урядів, оскільки є важливим зовнішнім інформаційним джерелом й у випадку незадовільності сигналізують про необхідність здійснення адекватних заходів щодо їх покращення.

Міжнародні кредитні рейтинги надаються урядам держав (суверенний рейтинг), органам регіональної та місцевої влади (регіональний/ муніципальний), окремим компаніям (корпоративний рейтинг).

Для визначення суверенного рейтингу кредитоспроможності проводиться оцінювання політичних ризиків країни, структури економіки, гнучкості фіскальної і монетарної політики, кредитної історії (набір показників коливається в межах 30-50). Методика рейтингових агенцій суттєво відрізняється одна від одної.

В основі системи оцінювання агентств лежать різні позначки, що базуються зазвичай на перших чотирьох літерах абетки. S&P та Fitch для позначення підкласів у класах застосовують від "AA" до "CCC" та від "AA" до "C" з відповідними знаками "+" та "-", а Moody's використовує позначення 1, 2, 3 для класів від "Aa" до "B". Більшість міжнародних капіталів вкладається в облігації з рейтинговими показниками, не нижчими, ніж "A" або "BBB", які називають порогом інвестицій. Після категорії рейтингу вказується прогноз, тобто напрям зміни рейтингу в найближчі 2-3 роки ("позитивний" - можливе зростання, "негативний" - прогнозоване зниження, "стабільний" - зміни не передбачаються).

25 січня 2002р. міжнародна агенція Moody's надала Україні наступні рейтинги: "B2" - за довгостроковими урядовими облігаціями в національній та іноземній валюті та "B3" - за довгостроковими банківськими депозитами. Такий самий рейтинг за облігаціями внутрішньої позики мають Бразилія, Гондурас, Нікарагуа та Румунія, за євробондами до цих країн додаються Парагвай, Туркменистан, за довгостроковими банківськими депозитами - Туреччина і В'єтнам. Вищі рейтинги мають 97 країн, зокрема й офшорні зони. Позаду Україна залишила лише 9 країн, серед яких, приміром, Аргентина, Індонезія та Молдова. Рейтинги урядових облігацій в іноземній валюті сусідніх країн виглядають так: Росія - "Ba3"/стабільний, Польща - "A2"/стабільний, Угорщина - "A1"/стабільний" [35]. За інформацією Центру соціально-економічних досліджень CASE-Україна – українського партнера Світового Економічного Форуму, який щороку

проводить світовий огляд конкурентності, у 2004 р. Україна посіла 86-е місце у рейтингу конкурентоспроможності 104-х країн світу за глобальним індексом конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) та 65-е (серед 93-х) за індексом ділової конкурентоспроможності (Business Competitive-ness Index, BCI). Наші найбільші сусіди Польща та Росія посіли 60-е та 70-е місця за GCI та 55-е і 59-е за BCI, відповідно. Очолили рейтинг GCI Фінляндія, США, Данія і Швеція. До першої десятки також увійшли Тайвань, Сингапур, Швейцарія, Ісландія, Норвегія та Австралія.

Індекси конкурентоспроможності Світового Економічного форуму – одні з найвідоміших економічних індексів, що складаються для окремих країн. Вони використовуються стратегічними інвесторами, політиками, громадськими організаціями та дослідниками для оцінки економічного середовища та перспектив економічного росту країни. Слід зважати на відносність результатів, оскільки рейтинг з кожним роком охоплює все більше країн. Крім того, для країн, щодо яких є сумніви щодо репрезентативності результатів, індекс не розраховується. Зокрема, з членів СНД в рейтингу містяться лише Україна, Росія та Грузія.

Динаміка трійки лідерів рейтингу-2004 та країн колишнього соцтабору наведена у таблиці 1.1. Як бачимо, Україна кожного року (крім 2002) потрапляє в останню чверть рейтингу.

Таблиця 1.1

Динаміка рейтингу конкурентоспроможності деяких країн за глобальним індексом конкурентоспроможності

Країна/роки	2000	2001	2002	2003	2004
Фінляндія	5	1	1	1	1
США	1	2	2	2	2
Швеція	12	9	3	3	3
Литва	-	43	39	40	36
Угорщина	32	26	29	33	39
Чехія	34	35	36	40	39
Словаччина	36	39	46	43	43
Польща	34	41	50	45	60
Румунія	-	56	67	75	63

Росія	52	58	58	70	70
Україна	56	60	69	84	86
Грузія	-	-	-	-	94
Загальна кількість країн	58	75	95	101	104

[35]

В основі методики розрахунку глобальних індексів конкурентоспроможності лежить урахування низки статистичних показників, а також експертні опитування. Позиції України пояснюються сировинною та напівсировинною структурою експорту, високою енергоємністю виробництва, відсутністю інноваційного поступу та надійного захисту інтелектуальної власності, недостатнім відтворенням виробничих фондів, невисокою якістю продукції, повільним просуванням переговорів щодо вступу до Світової організації торгівлі.

Загалом, пріоритетними напрямками формування сприятливих умов для розміщення та функціонування іноземного капіталу в Україні є:

- стабілізація загальноекономічної та політичної ситуації в країні;
- удосконалення законодавчої бази;
- розвиток інфраструктури, яка сприяє забезпеченню інвестиційного процесу.

#### **1.4. Механізм страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності**

Від того, наскільки успішно країна ті її підприємства здійснюють зовнішньоекономічні операції, залежатиме їхній подальший розвиток, розширення ринків збуту продукції, отримання нових технологій і прибутків, обмін досвідом, інтеграція у міжнародну систему виробництва. Водночас вихід підприємств на зовнішні ринки призводить до виникнення безлічі ризиків (валютних, політичних, фінансових, майнових та ін.). Практично кожна зовнішньоекономічна угода супроводжується значною кількістю ризиків. Це обумовлено значним ступенем невизначеності зовнішнього середовища у зв'язку з територіальною віддаленістю суб'єктів ЗЕД, різним правовим,

економічним, політичним, соціально-культурним станом їх національних економік, непередбаченими змінами внутрішньої (в країнах контрагентів ЗЕД) та світової ринкової кон'юнктури на відповідних ринках, недостатністю інформації про контрагента, недосконалістю транспортних засобів, руйнівної сили природних та техногенних катастроф, аварій тощо. Як правило кожний суб'єкт зовнішньоекономічної угоди ризикує не тільки очікуваним прибутком, а й основним капіталом. Щоб захистити експортерів, імпортерів та інвесторів від ризиків, пов'язаних з міжнародними операціями доцільно звернутися до страхування.

Страхування у зовнішньоекономічній діяльності являє собою комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів господарчих суб'єктів, що беруть участь у різних формах міжнародного та світогосподарського співробітництва (торгівельних, валютних, кредитних, виробничо-інвестиційних та ін.).

До зовнішньоекономічного страхування належать такі основні види:

- страхування експортних зобов'язань – невиконання закордонним контрагентом договірних зобов'язань через власну неплатоспроможність або з інших, незалежних від нього причин політичного характеру;
- страхування майнових ризиків – будівель, споруд, транспортних засобів, вантажів; технічних ризиків (будівельно-монтажне страхування, машин, електронного устаткування); міжнародних торгово-промислових виставок тощо;
- страхування валютних ризиків – передбачення контрактом валютних застережень.

Сутність страхування експортних зобов'язань полягає у покритті збитків, завданих учаснику ЗЕД через невиконання іноземним контрагентом своїх договірних зобов'язань внаслідок власної неплатоспроможності або у зв'язку з політичними обставинами, воєнними конфліктами, громадськими заворушеннями та ін. Страхуванню підлягають комерційні (товарні) кредити, банківські позики, зобов'язання та поручительства за кредит, довгострокові інвестиції тощо.

**Страховий захист експортних кредитів.** Особливе місце серед інших видів страхування займає страхування кредитного ризику. Суть його полягає у зменшенні чи ліквідації кредитного ризику. Об'єктами є комерційні кредити, надані покупцеві, банківські позики постачальнику чи покупцеві, зобов'язання та поручительства за кредит, довгострокові інвестиції тощо. Страхування кредитною ризику захищає інтереси продавця чи банку-кредитора на випадок неплатоспроможності боржника чи несплати боргу з інших причин. Наприклад, тільки у страхуванні експортних кредитів є до 50 видів ризику, їх звичайно поділяють на дві основні групи. До першої можна віднести суто комерційний чи економічний ризик (банкрутство приватного покупця, відмова від платежу чи прийняття товару, несплата боргу в обумовлений термін і т.д.). Друга група об'єднує різновиди політичного ризику (воєнні дії, революції, введення ембарго і т.л.). Ризик експортного кредитування може бути у двох видах:

1. Фінансовий ризик, пов'язаний безпосередньо з недобросовісністю клієнта (з фінансовою частиною операції). Цей ризик належить до сфери діяльності банку, що видає: акцепт і він може бути зведений до мінімуму, якщо банки добре знають свою клієнтуру і володіють інформацією про її кредитоспроможність, а також при деяких методах кредитування, наприклад, при рамбурсі. У цьому разі страхування кредиту може бути лише засобом його додаткового забезпечення.

2. Торговий ризик, пов'язаний з торговою частиною операції. Через відсутність повної ясності у попередніх угодах, різноманітність сортів товару, зміни його якості під час транспортування і багато інших причин, питома вага цього ризику завжди є значною. Торгового ризику неможливо уникнути звичайними банківськими методами і для його елімінування велике значення має страхова організація та її методи.

Сьогодні в усіх ПРК є компанії, що страхують кредитний ризик. Вони мають свої системи страхування експортних кредитів і схеми страхування. Хоч до ціни товару, крім усіх накладних витрат, вартості фрахту, мита, звичайної вартості кредиту та банківських послуг, приєдналася ще одна величина - вартість страхування кредиту



від ризику, проте доходи від можливого розширення торгових операцій, завдяки полегшеним умовам страхування кредиту, значно перевищували нові витрати.

Суть страхування полягає в тому, що страхова установа бере на себе певну частку можливого ризику, тобто кінцевих збитків від страхованої суми. Вона видає, страховий поліс на точно визначену суму застрахованого кредиту з указанням терміну кредитування і частки ризику, звичайно від 60 до 85 %, яку приймає на себе страховик.

Розмір страхової премії, що стягується останнім, залежить від розміру страхових операцій, форми кредиту, його терміну, становища експортера та виробника у комерційному середовищі та економічного стану країни-експортера. Тому шкала преміальних ставок щодо страхування кредиту має досить широкий спектр (середні норми - від 0,25 до 10% застрахованої суми).

У ряді країн для страхування практикується регулювання терміну платежу, що називається "лідс енд легс", яке полягає у проведенні заходів, спрямованих на прискорення чи затримку міжнародних платежів за кредитними і зовнішньоторговельними рахунками, вираженими в іноземних валютах, щоб запобігти валютним втратам й отримати вигоду від очікуваної зміни валютного курсу.

Використовується і такий метод страхування від валютного ризику, як проведення угод "своп" із валютами й одночасно розміщення їх на грошових ринках.

На додаток до вказаних методів попередження і страхування від валютного ризику фірми-експортери часто намагаються завищувати ціни, фіксуючи їх у слабких валютах, щоб нейтралізувати можливе падіння курсу валюти і ціни. Останнім часом, у контрактах, як форми страхування від курсових коливань, часто передбачають не застосування валютних застережень, а поправки про перегляд сторонами контрактної ціни у разі зміни курсу валюти ціни, що перевищує певну встановлену сторонами межу коливань.

Механізми страхування від валютних втрат у різних країнах суттєво відрізняються. Україна поки ще не сформувала правове поле використання

таких систем страхування, які мають місце у промислово-розвинутих країнах, але перші кроки в цьому напрямку вже робляться (наприклад, у законодавчих актах по цінних паперах є пункти про використання деривативів, тобто валютних опціонів, ф'ючерсів). Поки експортери у міжнародних контрактах застосовують валютні застереження, які регламентуються валютним законодавством країни та торговими і платіжними угодами між країнами.

У сучасній міжнародній торгівлі свою ефективність підтвердила державна підтримка експорту, яка здійснюється через експортні кредитні агентства (ЕКА). Послуги по державному страхуванню експортних кредитів надаються практично в усіх розвинених країнах, найбільшою активністю відзначається США, Німеччина, Франція. У США такими операціями займається експортно-імпортний банк (Eximbank), у Франції гарантії по експортним кредитам надаються при співробітництві трьох інститутів: Центрального банку Франції, експортного комерційного банку та визначеного кола комерційних банків, які підтримуються урядом (компанія COFACE). У Німеччині ці операції проводяться за допомогою федеральної страхової компанії по страхуванню економічних і політичних ризиків експортних угод «Hermes».

На сьогодні ЕКА функціонують у понад 70 країнах світу, зокрема майже у всіх країнах Східної Європи (Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини, Румунії, Словенії, Хорватії), а також у Прибалтиці. Україна при цьому залишається чи не єдиною державою Європи, яка не має належних механізмів державної підтримки страхування експорту, частка якого в українському ВВП становить понад 60%. Дія забезпечення зростання обсягу експортних операцій і мінімізації експортних ризиків вітчизняних підприємств в Україні доцільно було б створити страхову компанію і страхування експортних кредиторів.

Ризики у зовнішньоекономічній діяльності можна поділити на дві основні групи. До першої групи належать ризики, пов'язані з фінансово-господарською діяльністю контрагента (його платоспроможність, кредитні зобов'язання, приблизні розміри операцій та ймовірність неотримання оплати від нього) та торговий ризик, який може виникати внаслідок появи розбіжностей між

продавцем та покупцем у питанні про відповідність товару умовам контракту. Друга група об'єднає різновиди політичного ризику (воєнні дії, державна заборона на платежі за кордон, консолідація боргів, націоналізація, конфіскація, скасування імпортової ліцензії, введення ембарго тощо).

В умовах значних коливань курсів валют виникають певні втрати чи виграші для партнерів у міжнародних економічних операціях. Для захисту від можливих валютних втрат, пов'язаних із курсовими коливаннями, у зовнішньоторговельних контрактах між контрагентами визначаються основні валютно-фінансові та платіжні умови розрахунків, а також валютні застереження.

Захист від ризику за допомогою валютних застережень являється нестраховим захистом, оскільки не передбачає розміщення цього ризику на страхування у страхових компаніях.

Валютні застереження передбачають перегляд суми платежу відповідно до зміни курсу певної валюти (валюти застереження) або групи валют («валютної корзини») або валюти ціни відносно валюти платежу. Ціна у контракті може змінюватись у будь-який бік, але перерахунок її на курс валюти застереження, зафіксований на весь термін контракту, є гарантією від втрат внаслідок можливого падіння курсу валюти ціни.

У страхуванні застосовують методи, спрямовані на перешкоду збиткам: страхування як таке, перестраховування, хеджування. Використання посередників дає можливість розширити пропозицію страхових послуг у міжнародній економічній діяльності, взяти на страхову відповідальність виробничі та комерційні ризики, які не в змозі вирішити страхова компанія. У зв'язку з цим використовують перестраховування.

Перестраховування є системою економічних відносин між страховиками, що дає можливість страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати отримані ризики іншим страховим компаніям (перестраховикам). Перестраховування прискорює концентрацію капіталу страхових фондів. Економічний зміст відносин між страховиком і перестраховиком полягає в

зобов'язанні перестраховика покрити частину страхових виплат страхової компанії за страховими випадками, які сталися у її клієнтів, сподіваючись на частину страхової премії, отриманої від клієнтів. Тобто, по суті, це є перерозподіл між страховими організаціями первинного страхового фонду. Прийняті в перестрахованні ризики можуть передаватись повторно. Таким чином відбувається постійний обмін ризиками і преміями, головною метою якого є прагнення страховика утворити збалансований стійкий власний страховий портфель.

Хеджування є особливою формою страхування ціни на товар і прибутку, представляє собою укладання поряд з основним контрактом контракту про купівлю у постачальників відповідного товару в установлений термін за фіксованою ціною. Спекулюючи на біржі цим контрактом, експортер розраховує отримати прибуток, який компенсує йому можливі збитки при виконанні основного контракту.

Багато банків здійснюють і валютні угоди «на термін». Термінова або форвардна операція є угодою, при якій платежі проводяться у встановлений термін (від одного тижня до п'яти років) за курсом, зафіксованим на час укладання угоди за контрактом, тобто це угоди, в яких сторони домовляються про поставку певної суми валюти через конкретний період часу після укладання угоди за курсом, зафіксованим в угоді.

Страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні тільки починає розвиватися. Враховуючи активізацію дій України зі вступу до СОТ розвиток страхової галузі в ЗЕД набуває великої актуальності.

## **2. Проблеми формування та розвитку механізму зовнішньоекономічної діяльності в Україні**

### **2.1. Сучасний механізм митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Митна політика України**

Проголошення державного суверенітету і незалежності України обумовило нагальну потребу в забезпеченні належного захисту економічних інтересів української держави.

Закони України «Про митну справу в Україні» (прийнятий 25 червня 1991 року), «Про Єдиний митний тариф» та Митний кодекс (введені в дію протягом 1991-1992 років) стали законодавчою основою організації митної справи в державі, утворення митної системи України.

У 1992 році Україна стає членом Всесвітньої митної організації.

До 1993 року тарифна політика орієнтується на регулювання експорту, імпортна політика є ліберальною. Перевага віддана експортному миту. Імпортне мито справляється згідно з митним тарифом СРСР, який має дві основні особливості - сировина, устаткування та обладнання не обкладаються митом; продукти харчування та товари широкого вжитку обкладаються за ставками від 10 до 50 %.

11 січня 1993 року Декретом Уряду затверджено Єдиний митний тариф України - звід ставок мита відповідно до визначеної товарної номенклатури. Усі предмети, що підлягають митному контролю, систематизовано, їх найменування і цифрові коди уніфіковано з Гармонізованою системою опису й кодування товарів. Кодифікація була встановлена на рівні 4-х та 6-ти знаків. Рівень ставок ввізного мита визначався залежно від ступеня обробки й економічної доцільності ввезення того чи іншого виду товару. Середньоарифметична ставка ввізного мита складала 15 %.

У зв'язку із ліберальністю зовнішньоторговельного режиму, що склався у перші роки незалежності, створюється механізм тарифного регулювання, спрямований на отримання податкових надходжень, і, в другу чергу, на захист товаровиробника. При цьому, законодавством надано досить велику кількість пільг окремим суб'єктам ЗЕД.

У 1995 – 1996 роках розпочалось активне застосування режиму вільної торгівлі з країнами СНД та Балтії. Зважаючи на те, що заходи тарифного регулювання стосуються лише близько 30% імпорту, з метою захисту вітчизняного товаровиробника розпочинається робота з удосконалення Єдиного митного тарифу.

Права Уряду щодо внесення змін до ставок мита, передбачених Єдиним митним тарифом, визначено Законами України, прийнятими у 1996 році. З 1993 по 2001 рік прийнято майже 20 Законів України та 70 постанов Уряду, якими скориговано понад 95% тарифних ставок.

З лютого 1996 року запроваджуються експортні обмеження шляхом установлення індикативних цін на багато видів товарів. На експорт деяких видів продукції вводиться вивізне (експортне) мито, переважно заборонного характеру (на шерсть і шкіру тварин, чорні й кольорові метали тощо). Протягом 1996 – 1998 років запроваджуються мінімальні ставки ввізного мита на сировину, що постачається для підприємств.

6 квітня 1996 року Указом Президента України затверджено Концепцію трансформації митного тарифу України на 1996 - 2005 роки відповідно з системою ГАТТ/СОТ (Генеральна угода з тарифів та торгівлі Світової організації торгівлі). Концепція визначає основні принципи та напрямки поступової трансформації митного тарифу України для забезпечення гарантованого доступу до товарних ринків у рамках приєднання України до ГАТТ і її вступу до СОТ.

У вересні 1996 року з метою створення сприятливих умов для доступу українських товарів на європейський ринок та відповідно до угоди України з ЄС, якою передбачено застосування пільгової тарифікації до товарів, що

походять з України, запроваджено верифікацію (підтвердження дійсності) сертифікатів про таке їх походження.

25 листопада 1998 року Державною митною службою України та Європейською Комісією ЄС підписано Меморандум про співробітництво на 1999 - 2001 роки та Програму взаємодії у галузі митної справи на трирічний період. Її фінансування здійснюється за рахунок Програми TACIS. У полі уваги - питання удосконалення митного законодавства, впровадження новітніх митних технологій, фахова підготовка та поріднення митних структур.

Починаючи з 1999 року Україна лібералізує свою митну політику через поступове зниження адвалорних ставок на більшість товарів та предметів, що імпортуються. Специфічні та комбіновані ставки ввізного мита застосовуються до найчутливішої для українського ринку групи товарів сільськогосподарського виробництва, зокрема м'яса та харчових субпродуктів, цукру, картоплі, овочів, соняшникової олії, масла вершкового. На ці товари встановлено максимальні ставки ввізного мита, які виконують функцію обмеження ввезення імпортних товарів з метою захисту національних виробників.

Така структура видів ставок Єдиного митного тарифу свідчить про зміни, які відбувалися з трансформацією ставок мита, їхньою структурною перебудовою у митно-тарифній політиці країни протягом усього періоду. Лише за 1998 рік кількість комбінованих ставок мита було зменшено з 19,5 до 3,7 %. Зазначені заходи було здійснено згідно з вимогами меморандуму економічної політики Уряду України та вимогами міжнародних фінансових організацій.

З 1999 року Урядом запроваджено режим сприяння до добросовісних суб'єктів підприємницької діяльності. Держмитслужбі надано право не застосовувати деякі заходи нетарифного регулювання до товарів, що ввозяться підприємствами, які є прибутковими, не мають заборгованості за зовнішньоекономічними операціями та з податків і зборів до бюджетів, порушень митного і податкового законодавства. Перелік таких підприємств визначається за погодженням з Державною податковою адміністрацією і Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції.

5 квітня 2001 року прийнято Закон України «Про Митний тариф України». В його основу покладено Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності, яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Законом встановлено, що визначення нових та зміна діючих ставок ввізного мита, здійснюється Верховною Радою України шляхом прийняття законів України з урахуванням висновків Уряду.

11 липня 2002 року Президентом України підписано прийнятий Верховною Радою України новий Митний кодекс, який закріпив в національному законодавстві основні положення ряду міжнародних конвенцій та угод з питань митної справи, у тому числі й тих, до яких Україна поки що має лише намір приєднатись, зокрема, ГАТТ/СОТ.

Період 2003-2004 років характеризується як етап комплексного удосконалення діяльності митної служби і реалізації заходів з наближення стандартів її роботи до європейського та світового рівня.

У 2004 році, зважаючи на суттєве збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій України, особлива увага приділялась вдосконаленню форм і методів здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, створенню сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, виконанню та контролю за додержанням законодавства з питань митної справи, захисту економічних інтересів держави.

Загальний зовнішньоторговельний обіг у 2004 році збільшився на 15,5 млрд. доларів США і склав 61,4 млрд. доларів США.

Порівняно з 2003 роком зросли на 41,8 % обсяги експорту товарів (склали 32,7 млрд. доларів США), на 26 % – імпорту (28,6 млрд. доларів). Пасажиропотік збільшився майже на 11%, на 3,4 млн. тонн – потік транзитних вантажів. У середньому щодня митними органами оформлялося майже 1,2 млн. тонн вантажів, пропускалися 178,9 тис. громадян, 56,3 тис. транспортних засобів [38]. Додаткові надходження до бюджету порівняно з 2003 роком зросли і становлять: від коригування митної вартості – 438,9 млн. грн. (у 1,4 разу); за рахунок посилення контролю правильності визначення класифікації товарів –



57,0 млн. грн. (у 2,3 рази), а з урахуванням економічного ефекту від увезення товарів за попередньо прийнятими рішеннями про класифікацію - 85,8 млн. грн.; за результатами перевірки сертифікатів про походження товарів – понад 31,4 млн. грн. (у 8,3 разів) [38].

Пріоритетні завдання митної служби та основні напрямки вдосконалення роботи митних органів на 2005 рік висловлені Президентом України під час перебування його в Держмитслужбі 30 березня 2005 року, а також визначені:

- Дорученням Президента України від 11 квітня 2005 року;
- Програмою діяльності Кабінету Міністрів України «Назустріч людям»;
- Планом дій «Україна – ЄС»;
- Урядовою Програмою «Контрабанді-Стоп» на 2005 – 2006 роки.

У цілому вони спрямовані на:

- імплементацію митного законодавства України до міжнародних стандартів та стандартів Євросоюзу;
- стабілізацію системи збору надходжень митних платежів до бюджету держави;
- уніфікацію та спрощення митних процедур та технологій контролю на кордоні та всередині держави ( в т.ч. провадження порядку роботи за принципом «єдиного вікна»);
- упровадження механізмів полегшення торгівлі, усунення перешкод для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, сприяння швидкому переміщенню товарів;
- удосконалення системи протидії контрабанді та порушенням митних правил;
- підвищення ефективності роботи з протидії зловживанням та проявам корупції серед працівників митних органів;
- забезпечення відкритості та прозорості діяльності служби для громадськості;
- оптимізацію управлінської діяльності митної служби;

○ активізацію участі у виконанні євроінтеграційних заходів України, розвиток міжнародного співробітництва у галузі митної справи.

Внаслідок проведеної роботи щодо сприяння легальному бізнесу, контролю достовірності декларування товарів протягом першого півріччя 2005 року забезпечено перерахування до Державного бюджету України податків та зборів на суму 13 499,2 млн. грн., що на 5 525,7 млн. грн. (69,3 %) більше, ніж за січень - червень 2004 року (табл. 2.1, 2.2). Завдяки значному збільшенню перерахувань коштів протягом березня-червня 2005 року плановий показник надходжень до бюджету, встановлений на 6 місяців у сумі 12 861,4 млн. грн., Держмитслужбою виконано на 105 %, незважаючи на те, що у січні виконання складало лише 66 %, у лютому – 86 %.

Таблиця 2.1

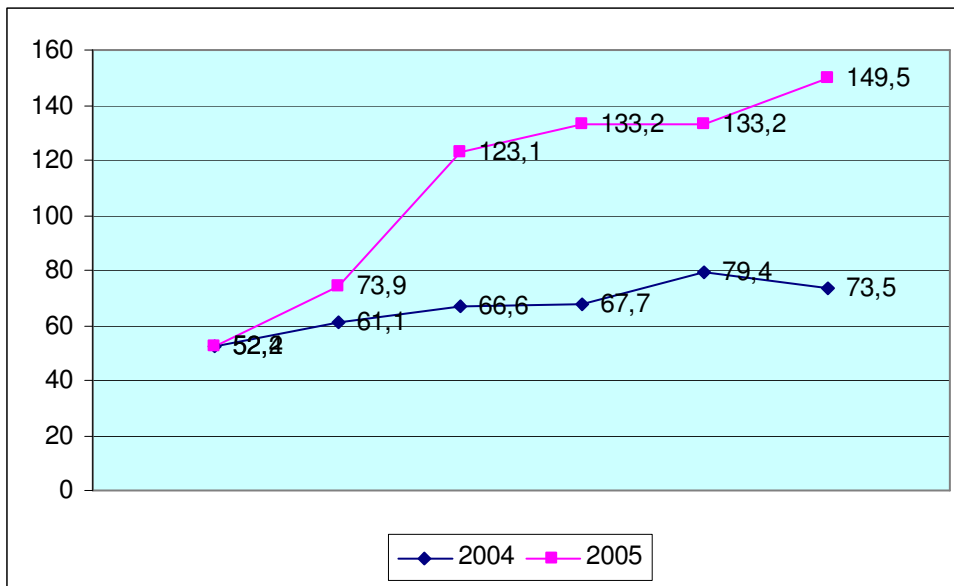
Стан із справляння митних платежів у розрізі податків та зборів за I півріччя 2005 року, млн. грн.

Вид платежу	6 місяців 2004 року	6 місяців 2005 року	Різниця	Співвідношення, %
ПДВ	5 254,5	9 758,6	4 504,1	185,7
Акциз	303,4	184,7	- 118,7	60,9
Мито	2 028,8	3 058,6	1 029,8	150,8
Митні збори	345,7	454,7	109,0	131,5
Єдиний збір	29,6	32,2	2,6	108,8
Інші	11,5	10,4	- 1,1	90,4
Разом	7 973,5	13 499,2	5 525,7	169,3

[38]

Починаючи з лютого 2005 року спостерігається значне зростання показника середньоденних надходжень до Держбюджету з 52,4 млн. грн. у січні до 133,2 млн. грн. у травні. Розмір щоденного середнього перерахування митних платежів та інших податків та зборів у червні 2005 року складав 149,5 млн.

гривень, що вдвічі більше, ніж у червні 2004 року (73,5 млн. грн.) (мал.2.1)  
[38]



Мал.2.1. Середньоденне перерахування платежів до Держбюджету, млн. грн.

Таблиця 2.2

Основні показники діяльності Держмитслужби по наповненню  
Держбюджету та фінансування видатків, млн.грн.

Назва показника	6 місяців 2004 р.	6 місяців 2005 р.	+ , -	%
Перераховано до Держбюджету (млн. грн.)	7 973,5	13 499,2	5 525,7	169,3
з них:				
- податку на додану вартість	5 254,5	9 758,6	4 504,1	185,7
- акцизного збору	303,4	184,7	- 118,7	60,9
- мита	2 028,8	3 058,6	1 029,8	150,8
- митних зборів	345,7	454,7	109,0	131,5
- єдиного збору	29,6	32,2	2,6	108,8
з них:				
- в торговому обігу	7 186,2	12 667,2	5 481,0	176,3
- в неторговому обігу	403,2	335,7	- 67,5	83,3
Середньоденне перерахування платежів, млн. грн.	65,9	111,6	45,7	169,3
Надходження від коригування заявленої	185,4	396,0	+ 210,6	213,6

митної вартості товарів, млн. грн.				
Находження від перевірки сертифікатів про походження товарів, млн. грн.	8,8	22,2	+ 13,4	252,3
Профінансовано видатків Держмитслужби, млн. грн.	191,9	261,1	+ 69,2	136,1
з них:				
- на розбудову та модернізацію об'єктів митної системи	23,9	7,1	- 16,8	29,7

[38]

Інтеграція України у світову економіку передбачає проведення управлінської та диференційованої політики відкриття українського ринку для іноземних товарів і послуг на засадах домовленостей ГАТТ/СОТ.

Одним з ключових завдань підготовки до вступу України до СОТ сьогодні є гармонізація національного законодавства згідно з нормами угод ГАТТ/СОТ, прийняття відповідних законопроектів та нормативних актів з врегулювання основних проблемних питань.

На сьогодні здійснено низку заходів щодо зменшення ставок імпортного мита на окремі види продукції. При цьому, зазначене зниження здійснюється, насамперед, з метою розвитку внутрішнього ринку та забезпечення сприятливих умов діяльності для всіх суб'єктів господарювання, результатом чого має стати вступ України до СОТ.

Крім того, важливими кроками у напрямку лібералізації зовнішньоторговельного режиму України та гармонізації національного законодавства стало прийняття Програми Уряду «Контрабанда – СТОП», яка передбачає вжиття заходів щодо подолання корупції, боротьби з тіньовими схемами економічної діяльності, розмежування влади від бізнесу, припинення лобіювання інтересів окремих бізнес-груп та Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів» у частині, що стосується скасування пільг та створення, в результаті цього, недискримінаційних та стабільних умов ведення

бізнесу для всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Головним на даному етапі є необхідність закріплення досягнень, які є основними принципами ринкової економіки, у тому числі забезпечення транспарентності і недискримінаційності щодо учасників ринку.

Першочерговими завданнями сьогодні є:

- вдосконалення системи ціноутворення, митної оцінки, встановлення тарифів, а саме: недискримінаційне застосування ПДВ (запровадження принципів режиму найбільшого сприяння та національного режиму), акцизних зборів та податкових векселів, повернення ПДВ експортерам, скасування мінімальних цін, встановлення недискримінаційних тарифів на перевезення товарів залізничним транспортом;
- лібералізація режиму стягнення експортного мита на відходи і брухт чорних металів, великої рогатої худоби, шкіряної сировини, насіння соняшника, льону та рижю;
- скасування заборони на експорт металобрухту кольорових металів та заборони на ввезення автобусів і вантажівок віком понад 5 років;
- гарантований і рівноправний захист прав на інтелектуальну власність для резидентів та нерезидентів;
- законодавче узгодження санітарних і фітосанітарних заходів, правил технічного регулювання з нормами відповідних угод СОТ;
- запровадження прозорості, передбачуваної і недискримінаційної державної політики в сільському господарстві, зокрема, щодо внутрішньої підтримки, регулювання умов доступу до ринку цукру в Україні.

## **2.2. Міжнародні кредитні відносини України та її співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями**

Міжнародний кредит – це надання позичкових капіталів одних країн іншим у тимчасове користування на засадах повернення, платності та строковості. Кошти для міжнародного кредиту мобілізуються на міжнародному та

національних ринках позичкових капіталів. Суб'єктами міжнародного кредиту виступають банки, фірми, держави, міжнародні валютно-кредитні організації. Об'єктом кредитування є передача кредитором товарних і валютних ресурсів у тимчасове розпорядження позичальника.

Міжнародний кредит функціонує в різноманітних формах. Залежно від того, хто є кредитором виділяють: фірмовий, банківський, урядовий. З точки зору об'єктів кредитування розрізняють фінансовий і комерційний міжнародний кредит.

Фінансовий кредит – це надання кредитів у грошовій (валютній) формі.

Урядовий кредит (міжурядові позики) – різновидність міжнародного кредиту, який надається однією країною іншій в товарній або грошовій формі, в рамках міжурядової угоди. В широкому розумінні до міжурядових позик належать кредити міжнародних валютно-кредитних організацій, які надаються через МВФ, групу МБРР, Європейський Інвестиційний банк та інші фінансово-кредитні інститути.

Для урядового кредиту характерним є те, що суб'єктами кредитних відносин виступають окремі держави, а об'єктом перерозподілу – їх національний доход. Звичайно, урядовий кредит надається на більш пільгових умовах, ніж приватний. Він може бути безпроцентним, пільговим, може надаватись у вигляді субсидій. Найчастіше урядовий кредит є цільовим для опанування конкретних проектів, програм економічного та соціального розвитку.

Міжурядові позики виступають у формі інвестиційного кредиту, який використовується для фінансування капітальних вкладень. Він може направлятись на збалансування платежів між країнами.

У міжнародному обороті кредит виконує функцію нагромадження та перерозподілу позичкових капіталів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення з метою отримання максимальних прибутків.

Міжнародний кредит відіграє важливу роль, зокрема:

- сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну;
- сприяє зміцненню міжнародних економічних зв'язків;

- підвищує економічну ефективність зовнішньої торгівлі, стимулює та прискорює ріст світового товарообороту;
- забезпечує безперервність міжнародних розрахунків та прискорює обіг коштів у міжнародному обороті;
- являється методом регулювання платіжних балансів;
- посилює конкуренцію між країнами, оскільки використовується як знаряддя конкурентної боротьби за ринки збуту.

В Україну залучаються іноземні кредити для розв'язання проблем, що пов'язані з структурною перебудовою економіки, технічним переоснащенням і модернізацією виробничих процесів, а також для проведення конверсії і розвитку експортного потенціалу.

Міжнародні кредити залучаються на основі міжнародних угод, що заключаються між суб'єктами кредитних відносин.

Протягом 1992-1994 років Україна набула членства у Міжнародному валютному фонді (МВФ), Міжнародному банку реконструкції і розвитку (МБРР), Багатосторонньому агентстві по гарантіях інвестицій (БАГІ), Міжнародній фінансовій корпорації (МФК) і Європейському банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), що відкрило доступ до порівняно дешевих кредитних ресурсів, які надавалися на пільгових умовах. У 1998 році Україна вступила до Чорноморського банку торгівлі і розвитку (ЧБТР), 27 травня 2004 р. приєдналася до Міжнародної асоціації розвитку (МАР) і стала 165-м членом цієї організації.

Головними задачами співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями являється формування на основі світового досвіду всіх атрибутів ринкової економіки, докорінна реформа господарського комплексу та оновлення системи управління в умовах підтримання макроекономічної та фінансової стабільності, врегулювання проблемних питань соціального захисту населення та удосконалення системи соціального захисту.

Основою співробітництва України зі Світовим банком є його стратегія допомоги нашій державі, в якій визначено основні напрями, зокрема, розвиток приватного

сектора та муніципальної інфраструктури, розвиток енергетичної галузі, заходи по енергозбереженню та інші.

На поточний момент портфель проектів зі Світовим банком спрямовано на підтримку ключових напрямів економічних реформ, а саме: розвиток підприємництва та приватного сектора, структурну перебудову базових галузей економіки, реформування фінансового та банківського секторів, програми соціального захисту, охорону навколишнього середовища. Крім цього, кошти Світового банку направляються на фінансування інвестиційних проектів в електро- та теплоенергетиці, житловому та комунальному господарстві, соціальному секторі.

Програмна системна позика (ПСП) становить основу фінансової допомоги Світового банку для підтримання конкретних досягнень у реалізації програми структурних реформ уряду України у різних секторах і спрямована на вдосконалення структурної та інституційної бази, а передусім - на завершення і прискорення процесу формування інституційної законодавчої бази та на удосконалення управління в державному і приватному секторах.

Проект ПСП - приклад комплексного підходу до рішення проблем вітчизняної економіки і суспільства і передбачає здійснення заходів щодо 5 ключових напрямків: посилення фінансової дисципліни; поліпшення підприємницького середовища шляхом удосконалення державної регуляторної політики; удосконалювання правової бази прав власності; підвищення ефективності державного сектора і забезпечення його підзвітності; зм'якшення соціальних і екологічних ризиків перехідного етапу економіки.

Проект складається з трьох гнучких системних кредитних операцій по 250 млн. дол. США на загальну суму 750 млн. дол. США.

На сьогодні в Україні здійснюється підготовка 8 проектів, які підтримуються коштами Світового банку. Загальна сума позик Банку в рамках проектів, які знаходяться на стадії підготовки становить 714,8 млн. дол. США [31].

На цей час в Україні здійснюється реалізація 11 проектів, які підтримуються коштами Міжнародного банку реконструкції та розвитку на загальну суму



1804,89 млн. дол. США, у тому числі сума позик за якими складає 923,02 млн. дол. США. Крім того, реалізується один гарантійний проект на суму 100 млн. дол. США та два грантові проекти на суму 30,1 млн. дол. США [31].

За рахунок коштів ЄБРР впроваджуються 7 проектів на загальну суму 285,826 млн.дол.США та 254,728 млн. євро, у тому числі сума позик за якими складає 213,536 млн.дол.США та 178,102 млн. євро. ЄБРР надає під погоджені проекти кредит, який становить значну частку їхньої вартості. Кредитний портфель ЄБРР в Україні представлено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Проекти ЄБРР в державному секторі станом на 01.01.2005 р.

<i>Назва проекту</i>	<i>Мета проекту</i>	<i>Сума позики</i>
<b>Проекти, що реалізуються</b>		
Відновлення автомагістралі М06 та реформування дорожнього сектору	Реабілітація та підтримка автомобільної дороги Київ-Чоп за рахунок її реконструкції	75,00 млн. євро
Реконструкція Старобешівської ТЕС	Реабілітація Старобешевської ТЕС, збільшення генеруючої потужності, підвищення ефективності та надійності при її експлуатації, збільшення коефіцієнту корисної дії, надійності та екологічних показників електростанції.	103,10 млн. євро
Розвиток залізничних шляхів України	Відновлення та модернізація залізничної інфраструктури.	51,88 млн. дол. США
Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води в м. Запоріжжя	Вдосконалення використання потужностей міського водопостачання та каналізації, поліпшення безпеки та надійності служби водопостачання, підвищення якості та ефективності системи збору та очистки стічних вод.	28,00 млн. дол. США
Українська енергосервісна компанія (УкрЕско)	Створення Української енергозберігаючої компанії, яка надає різним українським підприємствам послуги з енергозбереження, скорочуючи їх енергоспоживання.	20,00 млн. дол. США
Друга кредитна лінія для розвитку малих і середніх підприємств	Сприяння розвитку діяльності приватного сектору в Україні шляхом зміцнення потужностей комерційного банківського сектору в Україні та забезпечення доступу до фінансування малих, середніх та навіть великих підприємств.	88,26 млн. дол. США

Модернізація аеронавігаційної системи	Підвищення рівня безпеки польотів у повітряному просторі національної відповідальності України; забезпечення обладнанням, необхідним для обслуговування нових міжнародних маршрутів.	25,40 млн. дол. США
<b>Реалізовані проекти</b>		
Кредит на закупівлю палива на зимовий період 2000 - 2001 рр.	Придбання органічного палива для проходження осінньо-зимового періоду 2000-2001 років.	100,00 млн. дол. США (отримано 59,02 млн. дол. США)
Кредитна лінія для розвитку малих і середніх підприємств	Сприяння розвитку діяльності приватного сектору в Україні шляхом зміцнення потужностей комерційного банківського сектору в Україні та забезпечення доступу до фінансування малих, середніх та навіть великих підприємств.	121,20 млн. дол. США
Проект „ITUR” - розвиток оптико-волоконного зв'язку Італія-Турція-Росія	Сприяння Позичальнику в модернізації інфраструктури зв'язку для задоволення попиту на високоякісні, надійні та економічні послуги зв'язку на Україні та між Україною і іншими країнами (Італія, Туреччина, Росія).	53,10 млн. дол. США
Аеропорт „Бориспіль”	Розвиток інфраструктури аеропорту „Бориспіль”	5,10 млн. дол. США
<b>Проекти на стадії підготовки</b>		
Добудова 2-го енергоблоку Хмельницької АЕС і 4-го енергоблоку Рівненської АЕС	Добудова енергоблоків Хмельницької та Рівненської АЕС з метою компенсації потужностей, що були виведені у відповідності з програмою закриття Чорнобильської АЕС.	42,00 млн. дол. США
Програма розвитку комунальних підприємств – місто Херсон	Розвиток муніципальної інфраструктури міста Херсон.	11,10 млн. євро
Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України	Формування транспортної системи, підвищення рівня безпеки руху, закупівля нового пасажирського рухомого складу.	120,00 млн. дол. США
Ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп	Підтримка в робочому стані автомобільної дороги Київ-Чоп, фінансування будівельно-ремонтних робіт, модернізація.	100,00 млн. євро

[31]

Починаючи з 1994 року, Україна активно співпрацює з Міжнародним валютним фондом. За період з 1994 по 1998 роки Україна реалізувала чотири кредитні

угоди з МВФ, фактично отримавши: за позицією STF (1994 р.) - близько 720 млн. доларів США за річною ставкою 5,75% на строк 10 років з відстрочкою сплати основної суми боргу на 4,5 роки); за позиціями Stand-by: у 1995 році - близько 780 млн. доларів США, у 1996 році - близько 860 млн. доларів США, у 1997-1998 роках - близько 247 млн. доларів США. Позики Stand-by надавалися за річною ставкою 6,29% на строк 5 років з відстрочкою сплати основної суми боргу на 3,25 роки.

Перевагою кредитування в рамках Програми EFF є те, що кошти надаються на більш тривалий строк (термін погашення - 10 років з відстрочкою сплати основної суми боргу на 5 років), у більшому обсязі (загальний обсяг позики складає 2,226 млрд. доларів США) та під невеликі відсотки (до 7% річних).

Згідно до результатів одинадцятого перегляду квот країн-членів МВФ, квоту України збільшено з 997,3 млн. СПЗ до 1372 млн. СПЗ (близько 1929 млн. дол. США), що дало змогу збільшити обсяг кредитів від МВФ. У відповідності до запиту української сторони Рада Директорів МВФ у 1999 р. прийняла рішення про збільшення загального фінансування в рамках програми EFF на 20% до 2571 млн. доларів США [33].

За час співробітництва з МВФ Урядом України залучено понад 3,9 млрд. дол. США кредитів фонду, за програми STF, Stand-by, EFF, які було спрямовано на підтримку курсу національної валюти, міжнародних резервів держави та активних позицій платіжного балансу, згідно з Статутом МВФ.

Співробітництво України з Міжнародним валютним фондом у 2004 році здійснювалось за програмою співпраці „попереджувальний стенд-бай”, яку було затверджено Радою Директорів МВФ 29 березня 2004 року. Цю програму було розроблено на основі підходів, які передбачають поступове перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину безкредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків.

Між Україною та МВФ було укладено Угоду строком на 12 місяців, яка фактично надає можливість отримати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (це 30 відсотків квоти України) у випадку погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни.

Продовження стосунків з МВФ позитивно вплине на ставлення іноземних інвесторів до нашої країни та підвищить її кредитні рейтинги, надасть можливість залучення кредитів від Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського Союзу, інших міжнародних фінансових організацій.

За результатами місії, яка перебувала в Україні в липні – серпні 2004 року експерти місії МВФ відзначили стрімкі темпи економічного зростання, що спостерігалися в Україні впродовж останніх п'яти років, прогрес у запровадженні структурних реформ у податковій, банківській, соціальній, фінансовій сферах, поліпшення бізнес-клімату, прискорення інвестиційних процесів. Поряд із цим були відмічені деякі ризики впровадження програми, зокрема ризики відходу від виваженої бюджетної політики минулих років, що створюватиме умови для збільшення консолідованого бюджетного дефіциту.

В 2004 році офіційна делегація України прийняла участь у щопіврічних засіданнях Міжнародного валютно-фінансового комітету МВФ і Комітету розвитку Світового Банку та у щорічних зборах Міжнародного валютного фонду та Світового банку, які відбулися у Вашингтоні (США).

Переговори стосувалися питань покращення інвестиційного клімату, створення необхідного законодавчого середовища, обговорення поточних макроекономічних тенденцій, стану виконання умов програми "попереджувальний стенд-бай", оцінок українською стороною звіту фахівців МВФ про щорічні консультації з Україною. Підкреслювалось, що співпраця з МВФ спрямована на вироблення спільної стратегії для уникнення потенційних ризиків для української економіки, що можуть з'явитись у майбутні періоди під впливом змін у світовій кон'юктурі.

У 2005 році Міністерство економіки як координатор з питань забезпечення виконання умов спільної з МВФ програми „попереджувальний стенд-бай” продовжує роботу щодо співробітництва з МВФ.

Міжнародна технічна допомога сьогодні є важливим інструментом реалізації політики міжнародної інтеграції України, економічного розвитку, забезпечення інтересів держави на зовнішніх ринках. На сьогодні впроваджено та знаходяться в стадії виконання проекти, на фінансування яких з 1992 року донорами виділено понад 5,8 мільярдів доларів США. Технічна допомога надається Україні практично в усіх галузях народного господарства та суспільного життя більш ніж 20 країнами світу, а також міжнародними організаціями [25].

Міністерством економіки ведеться державний реєстр програм (проектів) міжнародної технічної допомоги (МТД).

В 2005 році донорами для впровадження нових та продовження діючих проектів МТД в Україні виділено приблизно 463 млн. дол. США.

Впровадження проектів МТД допомагає вирішенню тих проблем, які Україна сьогодні не в змозі вирішити самостійно, зменшує навантаження на державний бюджет, сприяє створенню додаткових робочих місць. Світовий досвід, що набуває Україна в рамках МТД сприяє її сталому соціально-економічному розвитку, прискорює її міжнародну інтеграцію.

Ресурси, що надавались країнами-донорами та міжнародними організаціями, були зосереджені в різні періоди часу на окремих сферах соціально-економічного життя України. Так, на початковому етапі з 1991 по 1997 роки у центрі уваги програм та проектів МТД знаходились питання розбудови основних засад та інфраструктури ринкової економіки, подолання негативних наслідків перехідного періоду. В період з 1997 по 2004 роки головна увага приділялася макроекономічній стабілізації, поглибленим структурним, правовим реформам, демократизації суспільства, переходу до етапу сталого економічного зростання, підтримці екологічної та ядерної безпеки, покращенню життя людей в регіонах, відродженню культури та духовності.

Найбільшим донором для України були та залишаються Сполучені Штати Америки, друге місце посідає Європейський Союз. Іншими найбільшими донорами є Канада, Великобританія, ФРН, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Японія, Данія, Корея, ООН, Світовий банк, ЕБРР тощо.

Обсяги міжнародної технічної допомоги Україні у 1999-2006 рр. наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Обсяги міжнародної технічної допомоги Україні у 1999 – 2006 рр., млн. дол. США

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 прогноз
США (загальний обсяг)	284,44	272,98	232,26	253,10	227, 48	143,47	172,20	265,00
США (в тому числі в рамках закону США про підтримку свободи)	203,50	175,05	172,90	156,50	139,70	94,00	139,20	172,20
Канада	13,50	13,50	13,00	12,70	14,30	14,00	14,00	14,00
ЄС (TACIS)	126,80	125,90	146,40	120,00	113,60	120,00	189,37	166,00
Нідерланди	8,30	7,10	9,75	5,80	7,00	7,00	6,15	6,15
Швеція	3,45	2,18	2,70	5,30	6,40	6,40		
Великобританія	15,10	14,10	13,00	10,60	15,10		12,95	12,95
ФРН	10,10	8,71	8,70	6,10	9,50		1,90	
Швейцарія	2,00	5,00	5,35	2,90	3,43			
ПРООН та спеціалізовані установи ООН (ЮНІДО, ЮНІСЕФ, ВОІВ, ФНООН, МАГАТЕ)	3,50	3,50	5,13	2,28	14,00	10,00	15,00	30,00
Японія	5,80	6,81	0,38	0,38	0,80	0,80	0,80	6,70
Данія				2,10	1,50			
Китай		1,20	1,20	1,20	1,20	1,27	1,20	1,20
МИРР	6,60	7,30	3,49	10,24	5,76	4,00	4,50	5,00
ЄБРР	54,00	60,00	53,00	61,00	70,00	100,00	100,00	100,00

[25]

Проекти міжнародної технічної допомоги є різними за обсягами фінансування та видами виконаних робіт: від надання консультацій, експертних оцінок, обмінів та навчань в різних секторах економіки до широкомасштабної підтримки заходів Уряду в реалізації масштабних проектів з суттєвими технічними компонентами.

Характерною рисою 2005 року стало затвердження на засіданні Кабінету Міністрів України 17.08.05 Стратегії залучення міжнародної технічної допомоги на 2005 - 2007 роки, якою визначено пріоритетні напрями та завдання залучення допомоги відповідно до Програми діяльності Кабінету Міністрів України “Назустріч людям” та Плану дій Україна – ЄС на 2005- 2008 роки (табл. 2.5). Стратегія покликана зорієнтувати донорів щодо пріоритетів Уряду та заохотити скорегувати свої стратегії та стратегічні плани щодо техніко-економічного співробітництва з Україною на короткострокову перспективу.

Таблиця 2.5

## Пріоритетні напрями та завдання залучення МТД

Стратегічний напрям	Донор
Підвищення конкурентоспроможності національної економіки, забезпечення сталих темпів економічного зростання, впровадження інноваційної моделі її розвитку	США, ЄБРР, МБРР, МАГАТЕ, КЄС, ЮНІДО, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Швеція, Швейцарія, Нідерланди, Чеська Республіка
Забезпечення вступу України до СОТ, здійснення європейської та євроатлантичної інтеграції	США, Великобританія, КЄС
Створення сприятливого підприємницького середовища, розвиток малого та середнього бізнесу	США, КЄС, МБРР, Нідерланди, ФРН, Канада
Поглиблення демократичних перетворень, формування інститутів розвинутого громадянського суспільства	США, КЄС, ПРООН, МБРР, Великобританія, Польща, Німеччина
Досягнення цілей розвитку, визначених у Декларації тисячоліття ООН, зокрема поліпшення соціальних умов та здоров'я громадян України, гуманітарний розвиток	США, КЄС, ООН, МБРР, МАГАТЕ, Великобританія, Німеччина, Італія, Франція
Підвищення рівня екологічної, ядерної та радіаційної безпеки, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи	США, ЄБРР, МБРР, МАГАТЕ, КЄС, ПРООН, Великобританія, Німеччина, Австрія, Данія, Франція, Швеція, Нідерланди
Гарантування безпеки та захисту держави і громадян	США, КЄС, ООН, Франція, Іспанія
Розвиток державної регіональної політики, проведення адміністративно-територіальної реформи	КЄС, Німеччина, Нідерланди, Великобританія, Швеція, МБРР.

### **2.3. Валютно-фінансове регулювання та його особливості на сучасному етапі розвитку економіки України**

Процес формування в Україні власної валютної політики почав здійснюватись після проголошення незалежності у серпні 1991 р. та виходу з рубльової зони у листопаді 1992 р. у складних соціально-економічних умовах. Валютна політика нашої країни пройшла складний і суперечливий шлях лібералізації валютного регулювання з метою досягнення тих норм і стандартів, які прийняті у світовому співтоваристві і узгоджені з Уставом МВФ.

В 1993 р. з метою лібералізації валютного ринку було здійснено спробу встановлення ринкового (плаваючого) курсу національної валюти щодо іноземних валют. Поряд з існуванням плаваючого валютного курсу, який встановлювався на валютних аукціонах, Національний банк України визначав офіційні обмінні курси національної валюти, а на міжбанківському валютному ринку встановлювались обмінні курси для банківської системи. Таким чином в Україні існувала система множинних курсів, що призвело до відпливу капіталу за межі країни та бартеризації зовнішньої торгівлі.

Для стримування інфляції НБУ здійснює жорстку фіксацію обмінного курсу національної валюти (карбованця) до долара США, німецької марки та російського рубля. Офіційний обмінний курс використовувався при обов'язковому продажу 50 % валютних надходжень та періодично переглядався.

Новий етап у валютній політиці України почався у жовтні 1994 р. Він характеризується подальшою лібералізацією валютного ринку, встановленням єдиного обмінного курсу для готівкових і безготівкових розрахунків, підготовкою передумов для введення нової грошової одиниці – гривні. Офіційний курс карбованця визначався на підставі результатів торгів на УМВБ та використовувався при здійсненні усіх операцій продажу та купівлі іноземної валюти.



В 1994 та 1995 рр. стрімка девальвація вітчизняної валюти склала відповідно 240 % та 72,5 %. В 1996 р. було досягнуто фінансової стабілізації та відносної стабільності національної валюти, що дало змогу здійснити у вересні грошову реформу – карбованець було замінено на гривню у співвідношенні 1 грн. = 100 тис. крб. і встановлено офіційний обмінний курс.

В 1997 р. спостерігається продовження тенденції щодо стабільності гривні. Головним джерелом стабільності курсу національної валюти виступили періодичні валютні інтервенції НБУ в цілому за рахунок валютних резервів. Валютні інтервенції з осені 1997 р. до початку 1998 р. обійшлись НБУ близько 650 млн. доларів США [16, с.338]. В цей час встановлюється перший валютний коридор.

Проте стабілізація ситуації на валютному ринку була тимчасовою. У 1998 р. гривня знецінилася на 80 %, а в 1999 р. – на 52 %. Головними причинами падіння курсу гривні стали зовнішні борги держави, неефективне використання НБУ усього інструментарію грошово-кредитної політики та політичні фактори.

Фінансова криза 1998 року внесла певні корективи в механізм функціонування валютного ринку – через втрату значного обсягу валютних резервів його було суттєво перебудовано. Крім того, загроза дефолту і реструктуризація внутрішнього державного боргу зробили неможливим використання НБУ операцій на відкритому ринку як основного інструмента грошово-кредитної політики.

Національний банк змінює тактику утримання стабільності валютного курсу. Замість систематичної виплати валютних резервів він переходить до жорсткого адміністративного регулювання валютного ринку.

Запровадження жорсткіших умов роботи міжбанківського валютного ринку і визначення ролі НБУ як основного учасника торгів, а також реалізація режиму керованого плаваючого курсу гривні підвищили значення валютних інтервенцій у системі грошово-кредитної політики. На цьому етапі метою проведення валютних інтервенцій стає не лише підтримка стабільної курсової динаміки гривні, а й інформаційне забезпечення майбутньої монетарної політики НБУ (в

Україні щороку розробляються основні напрями грошово-кредитної політики, в яких декларуються заплановані показники валютного курсу, грошової маси, грошової бази та джерел їх зростання, рівня інфляції).

Заявою Уряду та НБУ від 22.02.2000 р. в Україні запроваджується режим плаваючого валютного курсу, який в більшій мірі відповідає стану інтеграції України в світову економіку, сприяє збалансованості попиту на іноземну валюту з її пропозицією, забезпечує компенсацію внутрішньої інфляції, підтримує конкурентоспроможність українських товарів, зберігання валютних резервів.

Із 2000 року роль валютних інтервенцій як основного інструменту грошово-кредитної політики посилилася. За підрахунками експертів у 2002 – 2004 роках близько 94 % зростання грошей в обігу відбувалось за рахунок купівлі валюти на внутрішньому ринку та випуску в обіг гривні. І тільки близько 6 % припадає на інші інструменти: рефінансування комерційних банків та операцій на відкритому ринку [29, с.38].

Зростання обсягів валютних інтервенцій в Україні зумовлено збільшенням темпів зростання вітчизняного експорту. Сприятлива цінова кон'юнктура міжнародних ринків чорних та кольорових металів, які є нашою основною експортною продукцією, у 2002 – 2004 роках спричинилася до посилення припливу валюти в країну, що з урахуванням 50-відсоткового продажу валютної виручки збільшило пропозицію іноземної валюти на міжбанківському ринку і стимулювало зростання золотовалютних резервів НБУ (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка експорту товарів і послуг України, міжнародних резервів Національного банку і грошової бази в 2000 – 2004 рр.

<b>Показники</b>	<b>2000 р.</b>	<b>2001 р.</b>	<b>2002 р.</b>	<b>2003 р.</b>	<b>2004 р.</b>
Експорт товарів і послуг (млн. доларів США)	19248	21086	23351	28953	39719
Темп зростання, % до попереднього року	117,9	109,5	110,7	124,0	137,2
Міжнародні резерви НБУ (млн. доларів США)	1475,42	3089,46	4416,83	6937,25	9524,9
Темп зростання, % до попереднього року	-	209,4	143,0	157,1	137,3

Грошова база (млн. грн.)	16780	23055	30808	40089	53762
Темп зростання, % до попереднього року	139,9	137,4	133,6	130,1	134,1

[29, с.39]

Як засвідчує динаміка показників міжнародних валютних резервів НБУ, тенденція приросту резервів загалом збігається із тенденцією приросту українського експорту. Треба зазначити, що збільшення валютних резервів супроводжується зростанням в окремі роки грошової бази, що створювало монетарні передумови інфляції.

Протягом січня – серпня 2005 року міжнародні валютні резерви НБУ зросли на 4,9 млрд. доларів США або на 51,7 відсотка ( до 14,45 млрд. доларів США), що забезпечує покриття обсягу приблизно 3,8 місяця імпорту [30, с.4].

Купівлю валюти на ринку можна розглядати як інтервенцію з метою запобігти швидкому зміцненню номінального курсу гривні, хоча це призводило до підвищення реального курсу, що стимулювало зростання темпів імпорту (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка імпорту товарів і послуг, показника інфляції та змін офіційного обмінного курсу гривні в Україні в 2000 – 2004 рр.

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Індекс інфляції, %	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3
Девальвація, ревальвація (-) курсу гривні	4,18	-2,5	0,75	-0,02	-0,48
Темпи зростання імпорту товарів і послуг, % до попереднього року	57,4	53,8	50,7	55,2	53,6

[29, с.39]

Валютно-курсова політика у 2005 році в умовах змін кон`юнктури ринку спрямовується на підтримку стабільності та уникнення значних коливань обмінного курсу гривні. На початку року внаслідок очікувань щодо укріплення гривні значно збільшився приплив спекулятивного капіталу з-за кордону. Протягом січня – квітня суттєво зросла пропозиція, а обсяг викупу валюти Національним банком досяг 4,23 млрд. доларів США (за відповідний період

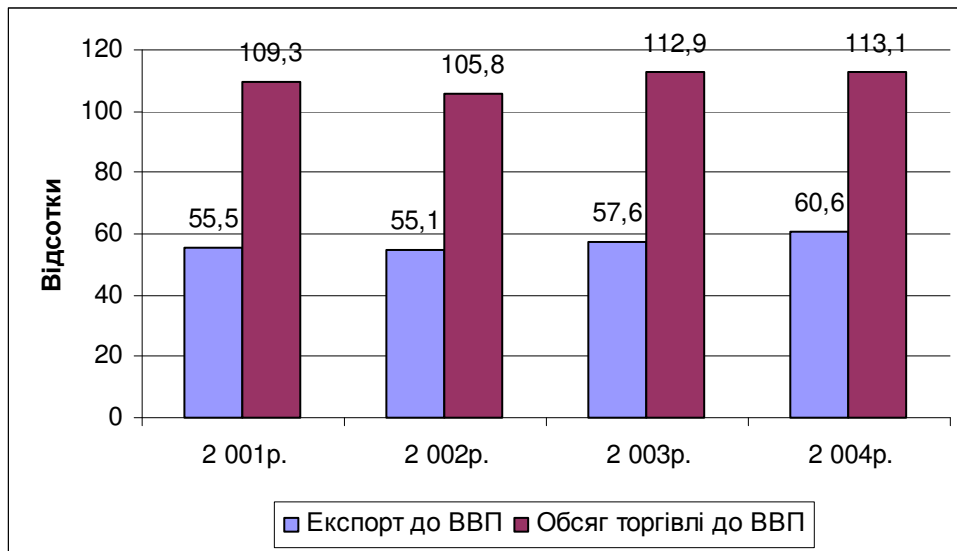
минулого року – 1,37 млрд. доларів США), що обумовило ревальвацію курсу на 4,8 %, яка позитивно вплинула на стримування інфляції [30, с.4].

Однак подальші коливання цін на пальне, висока інфляція, погіршення сальдо торгового балансу, зменшення іноземних інвестицій призвели до зниження пропозиції та підвищення попиту на валюту. Внаслідок цього в травні – серпні обсяг викупу валюти зменшився до 1509,8 млн. доларів США. У цих умовах подальша ревальвація була призупинена і курс стримувався на рівні 5,05 гривень за долар США.

За умов зміцнення номінального курсу та прискорення інфляції реальний ефективний курс (РЕОК) гривні протягом семи місяців 2005 року ревальвував більше ніж на 12 %, що трапилося вперше за останні 4 роки [30, с.4]. Це суттєво впливає на конкурентоспроможність вітчизняних товарів на міжнародних ринках, а отже, стримує експорт та сприяє збільшенню імпорту, впливає на зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі, суттєво зменшує приплив валюти та збільшує попит на неї.

На негативних наслідках постійної купівлі Національним банком валюти на міжбанківському ринку наголошують експерти МВФ. За їх рекомендаціями, Національному банку необхідно проводити гнучкішу курсову політику, яка дасть йому змогу ефективніше управляти монетарними агрегатами. НБУ не заперечує проти скорочення своєї участі у валютних торгах. Статистика свідчить, що з відміною 50-відсоткового обов'язкового продажу валютної виручки експортерів Центральний банк зменшив свою участь у торгах. Сальдо валютних інтервенцій зменшилось з 1498,0 млн. доларів США у березні 2005 р. до 387,1 млн. доларів США у травні 2005 р. [29, с.39].

Найвагомим аргументом на користь більшої гнучкості обмінного курсу гривні є те, що українська економіка є дуже відкритою – відношення експорту до ВВП у 2004 році становило 60,6 % (мал. 2.2), а середнє відношення експорту до ВВП за останні 4 роки перевищувало 55 %, відповідно середнє відношення товарообігу до ВВП становило близько 110 % [27, с.4].



Мал. 2.2. Відношення експорту й обсягу торгівлі до ВВП

Тому економіка України залишається доволі вразливою як до зовнішніх, так і до внутрішніх шоків.

З огляду на це за більш незалежної монетарної політики із гнучкішим обмінним курсом (залежно від ситуації на валютному ринку, стану платіжного балансу тощо) економіка може краще пристосуватися до таких шоків, а всі суб`єкти економічної діяльності будуть перебирати на себе частину валютних ризиків.

НБУ в «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2006 рік» відзначає, що важливішого значення набуватиме поступова лібералізація правил роботи на валютному ринку з подальшим приведенням чинного законодавства у відповідність до стандартів країн ЄС та міжнародних організацій, з якими Україна має домовленості про співпрацю. В напрямку лібералізації системи валютного регулювання дещо зроблено і у 2005 році. На початку березня було скасовано 2-відсоткове обмеження з граничного відхилення курсу купівлі-продажу готівкових іноземних валют від їх офіційного курсу; з 1 квітня відмінена вимога обов`язкового продажу находжень в іноземній валюті на користь резидентів України. З 24 квітня 2005 р. втратив силу порядок, згідно з яким клієнт банку повинен подавати у пакеті документів на купівлю іноземної валюти довідку Державної податкової адміністрації, а сам банк – формувати реєстр операцій з купівлі іноземної валюти та надавати його у податкові органи.

Враховуючи стійку тенденцію до перевищування на міжбанківському валютному ринку пропозиції іноземної валюти над попитом, у серпні 2005 р. правління НБУ прийняло ряд постанов про подальшу лібералізацію валютного ринку. Це дозволило оптимізувати процес торгів на міжбанківському валютному ринку, обмежив втручання в нього Національного банку. Віднині НБУ буде здійснювати інтервенції тільки для того, щоб нівелювати значні коливання обмінного курсу гривні до іноземних валют. Беручи до уваги зростання ролі євро для поступової інтеграції в європейський економічний простір, Національний банк в разі потреби використовуватиме євро з метою згладжування коливань валютного курсу [30, с.6].

З метою переорієнтації структури зовнішніх запозичень резидентів з короткострокових на довгострокові НБУ вводить один з розповсюджених у міжнародній практиці інструментів - обов'язкові резервні вимоги.

Встановлення нового рівня валютного курсу дало змогу збалансувати ринок, але політика підтримки стабільності номінального обмінного курсу, хоча й на новому рівні, не дає відповіді на основні питання – як подолати недоліки орієнтованої на експорт економіки, поставити економічний розвиток країни в залежність переважно від внутрішніх факторів, а не від коливань зовнішньої кон'юнктури, як подолати «доларизацію» економіки та підвищити ефективність грошово-кредитної політики.

Постійний економічний розвиток та зростання добробуту населення можливе лише при умові постійного зростання доходів громадян, розвитку внутрішнього ринку, перетворення його у міцний фактор росту. Орієнтований на сировинний експорт екстенсивний розвиток на сьогоднішній день практично себе вичерпував, майбутнє – тільки за інтенсивними путями розвитку. На сьогоднішній день потужності капіталоемних та матеріалоемних виробництв завантажені майже повністю. Подальший розвиток вимагає значних інвестицій. Все це неможливо без наявності міцної внутрішньої економіки.

Значне місце в цьому аспекті займає курсова політика, яка повинна створювати привабливі умови для інвестування (як внутрішнього, так і зовнішнього)

в економіку країни, зростання платіжездатного попиту населення і суб`єктів господарювання.

## **2.4. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності на мікрорівні.**

### **2.4.1. Валютно-фінансові умови міжнародних контрактів**

**Організація і техніка експортно-імпортних операцій.** Експортно-імпортні операції становлять переважну частину всіх міжнародних комерційних операцій. Експортні операції передбачають продаж товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

Імпортні операції - це закупівля і вивезення іноземних товарів для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера або виробничого споживання підприємством-імпортером.

У міжнародній комерційній практиці під експортом та імпортом розуміють тільки операції, котрі здійснюють на комерційних засадах, на підставі укладання та виконання контрактів купівлі-продажу. Поставки у вигляді допомоги, дарування та ін., які здійснюються на безвідплатних засадах, у вартість експорту та імпорту, як правило, не включаються, а враховуються окремо.

Експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар після виконання певних митних формальностей та процедур, про які подані відомості для статистичного обліку, пропустили через митний кордон країни -контрагента.

У міжнародній комерційній практиці використовують два основних методи здійснення експортно-імпортних операцій:

1. Прямий метод, або прямі продажі - передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) та кінцевим споживачем, тобто

поставку товарів безпосереднього самостійного виробника на підставі договору купівлі-продажу.

2. Непрямий або посередницький, метод - передбачає купівлю та продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на підставі укладання спеціального договору - агентської, комісійної або іншої угоди з торговим посередником, в якій передбачається виконання останнім певних обов'язків, пов'язаних з реалізацією товару продавця за агентську, комісійну або іншу винагороду.

Посередниками можуть бути брокери, дилери, комісіонери, оптові покупці, промислові та торгові агенти. Їхні функції полягають у пошуку іноземних партнерів, підготовці документації і оформленні угод, кредитно - фінансовому обслуговуванні і страхуванні товарів, післяпродажному обслуговуванні, рекламуванні товарів тощо.

Заходи щодо реалізації експортно-імпортних операцій здійснюються підприємством у декілька послідовних етапів:

1. Підготовка експортно-імпортної операції.

1.1. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку.

1.2. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером.

1.3. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін.

1.4. Проробка базисних умов контракту.

1.5. Проробка валютно-фінансових умов контракту.

1.6. Техніко-економічне обґрунтування операції.

1.7. Підготовка проекту контракту.

2. Укладання зовнішньоторгового контракту.

2.1. Проведення попередніх переговорів

2.2. Складання та підписання контракту.

3. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту.

3.1. Контроль за виконанням контрактних зобов'язань.



3.2. Розгляд можливих претензій та рекламаций з експорту та поданням таких з імпорту.

3.3. Способи та порядок припинення контракту.

**Контрактна діяльність і комерційні переговори.** Укладання зовнішньоторгових контрактів прямо пов'язано з комерційними переговорами. Як правило, переговори про комерційні умови контракту (комерційні переговори) починаються тільки після закінчення технічних переговорів. Ініціатива вступу в переговори може бути виявлена як продавцем, так і покупцем.

Попередні комерційні переговори є звичайним етапом узгодження умов контракту. Спірні питання з комерційних умов угоди та технічних вимог до товару розв'язуються методом уторгування, який полягає у взаємному вивченні об'єктивних аргументів сторін та знаходженні на цій основі взаємоприйнятих компромісних рішень.

При проведенні переговорів слід додержуватись загальних норм протокольної практики, звичаїв та умовностей, які прийняті у міжнародному діловому спілкуванні, центральним серед яких є принцип "міжнародної ввічливості".

Орієнтована технологічна схема ведення переговорів включає в себе такі етапи:

1. Перша зустріч, привітання, відрекомендування делегацій.
2. Пояснення цілей та завдань делегації-ініціатора переговорів, вручення та приймання документів.
3. Обговорення поставлених питань.

При організації переговорів необхідно заздалегідь вирішити питання про мову для підготовки документів.

У результаті переговорів сторони одразу можуть скласти спільний проект контракту, в якому враховується фактична домовленість, досягнута сторонами.

Немає законів, щодо того, яка сторона готує та оформляє міжнародний контракт.

Перед підписанням кожна із сторін погоджує умови контракту з функціональними підрозділами своєї організації.

Надруковані та завізовані контракти підлягають остаточній перевірці оперативними працівниками та парафуються (візуються) коротким підписом в одному з нижніх кутків кожної сторінки.

Зовнішньоторгові контракти з боку українських організацій підписуються, як мінімум, двома особами, які мають на це право. Для організації оперативного виконання контракту фірма має декілька копій контракту.

Українське законодавство вимагає обов'язкового укладення у письмовій формі не тільки контрактів, а й оферти, акцепту чи будь-якого іншого прояву намірів.

У міжнародній практиці угоди часто укладаються в усній формі—телефоном, на аукціонах, біржах. Проте домовленість потім підтверджується письмовим контрактом, підписаним обома сторонами.

Права та обов'язки за контрактом виникають з моменту, коли він вважається укладеним, тобто після його підписання, якщо у ньому не зазначений інший строк набуття ним чинності. Датою укладення є дата його підписання.

**Валютно-цінові і розрахунково-платіжні умови контрактів.** На міжнародному ринку фірма може здійснювати свою діяльність в трьох основних формах: експорт (імпорт) товарів (послуг); закордонні капіталовкладення у вигляді прямих та портфельних інвестицій. Всі ці форми ЗЕД фірми супроводжуються заключенням відповідного міжнародного контракту.

Це документ, що оформлює зовнішньоекономічну угоду, містить письмову домовленість сторін про поставку товарів чи вказання послуг: зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця та зобов'язання покупця прийняти майно і сплатити за нього необхідну грошову суму в домовленій валюті. Валютно-фінансові умови міжнародного контракту поєднують валютно-цінові та платіжно-розрахункові умови. Валютно-цінові умови, в свою чергу, включають умови, які визначають валюту ціни контракту, валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу і валютні застереження. Валюта ціни виражається числом грошових одиниць певної валюти за одну кількісну одиницю товару, вказаного в контракті. Ціни контрактів за узгодженням сторін фіксуються у валюті однієї з країн контрагентів чи у валюті третьої країни. Для платежу, тобто

для взаємних розрахунків між продавцем і покупцем, може бути обрана інша, не та, в якій зафіксовані ціни, валюта. Вибір ціни та валюти платежу залежить, по-перше, від співвідношення сил між покупцем і продавцем, по-друге, від усталених звичаїв у міжнародній торгівлі. При визначенні валюти платежу обирають валюту, яка не викликає сумніву в стабільності. Узгодження валюти ціни - це більш суперечливий процес, оскільки змінення курсу ціни відносно курсу валюти платежу фактично призводить до автоматичної зміни ціни контракту, розміру платежу і очікуваної ефективності угоди. Як свідчить практика, ризик зниження курсу валюти ціни несе продавець, а ризик підвищення курсу валюти ціни падає на покупця.

Розрахунково-платіжні умови визначають умови та порядок здійснення платежів та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. У сучасних умовах ЗЕД використовуються два види платежів - готівкою та розрахунки при кредиті. До готівкових розрахунків належать розрахунки за допомогою чеків, банківських переказів, акредитивів та інкасо.

Розрахунки чеками це розрахунки з використанням письмових розпоряджень чекодавця платникові здійснити платіж указаної на чеку суми чеко- держателеві готівкою чи шляхом перерахування на рахунок власника чека в банку.

Банківський переказ - це розрахункова банківська операція, яка реалізується через спрямування платіжного доручення від одного банку до іншого. Платіжне доручення - це наказ банку, складений на основі вказівок переказувача - клієнтам банку й адресований своєму банку-кореспонденту, про сплату певної суми грошей переказоодержувачу (бенефіціару). Платіжні доручення посилаються поштою, телеграфом, телексом чи ін.

Введення електронної обробки даних забезпечило нові можливості для значного скорочення часу, потрібного на виконання платежів. Новою організаційною формою передачі даних між банками-кореспондентами в міжнародному платіжному обороті стала система "SWIFT" (Товариство всесвітнього міжбанківського фінансового телезв'язку). Найпоширенішою формою платежу при розрахунку готівкою є акредитив - зобов'язання банку переказати на рахунок

продавця гроші. При інкасовій формі розрахунку експортер після поставки товарів передає в інкасуєчий банк своєї країни комплект товарних документів із доданим до нього інкасовим дорученням отримати від покупця гроші і перерахувати їх продавцеві.

### **Регулювання умов контракту в міжнародних і українських законодавчих актах.**

Правове регулювання умов контракту в Україні здійснюється за допомогою таких законодавчих актів: "Про систему валютного регулювання та валютного контролю", "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті по експортно-імпортних операціях", "Про використання міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" та ін. Україна приєдналася до "Уніфікованих правил для документарних акредитивів та інкасо", які діють у міжнародній торговельній практиці.

Основним міжнародним документом, який широко використовується в сучасній комерційній практиці та який містить трактування 13 базисних умов поставки, є остання редакція збірника "Інкотермс - 2000". У ньому знайшли відображення нові види товарів, способи пакування, транспортування, форми фінансових розрахунків, використання засобів електронного обміну даними та інше.

Якщо згідно з контрактом передбачено переміщення товару через митний контроль, в Україні умови контракту будуть регулюватися відповідно до чинного законодавства, а саме: Закон України "Про єдиний митний тариф" від 05.02.92 р., Закон України "Про транзит вантажів" від 20.10.99 р., Митний Кодекс України 2001 р., Постанова Кабінету Міністрів від 27.01.97 р. "Про ставки митних зборів".

При укладанні контрактів резидент повинен використовувати форми розрахунків з нерезидентами, передбачені чинним законодавством, з урахуванням обмежень, встановлених НБУ на момент здійснення розрахунків.

При експорті продукції (послуг) виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованості, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів дати митного оформлення продукції, що експортується.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів із моменту здійснення

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

З метою забезпечення контролю за розрахунками за експортно-імпортними операціями, своєчасністю повернення резидентами України валютних цінностей та запобігання незаконному відпливу їх за межі України урядом розроблена низка заходів (Постанова КМУ та НБУ «Про посилення контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями» від 12.12 1998 р.)

#### **2.4.2. Фінансовий менеджмент фірми, яка приймає участь у зовнішньоекономічній діяльності.**

**Основні проблеми, які вирішує фінансовий менеджмент фірми, що діє у міжнародній сфері.** Фінансовий менеджмент фірми, яка приймає участь у ЗЕД, на відміну від внутрішньонаціонального фінансового менеджменту, у центр своєї уваги ставить і вирішує такі основні проблеми:

1. Аналіз і контроль валютного ризику.
2. Чинна політика управління активами і пасивами фірми на короткостроковий період: контроль та регулювання грошових операцій з метою підтримки ділової активності фірми.
3. Вибір форми фінансування міжнародної торгівлі (передплата, відкритий рахунок, акредитив, факторинг, форфейтинг, лізинг).
4. Капітальне бюджетування - процес аналізу ефективності капіталовкладень з метою оцінки та відбору найкращих варіантів довгострокового вкладання коштів.
5. Балансування інвестиційного портфеля (фінансові інвестиції).  
Управління інвестиційним портфелем поєднує планування, аналіз і регулювання його складу з метою досягнення інвестиційних цілей. В цілому основними принципами формування портфеля є: прибутковість, безпека, зростання, ліквідність вкладень.

6. Злиття і поглинання компаній. Фінансовий менеджер фірми, що діє в міжнародній сфері, повинен знати причини злиття компаній, методи придбання, засоби захисту від небажаного злиття.

7. Форми фінансування міжнародних інвестицій. Фінансування це має ряд альтернатив: одержання позик, фінансування за рахунок випуску нових акцій (випуск облігацій країни базування, випуск єврооблігацій, іноземних облігацій; випуск акцій приймаючої країни чи країни базування).

**Управління валютними ризиками.** В центрі уваги міжнародного фінансового менеджменту знаходиться аналіз і контроль валютного ризику. Коливання валютних курсів для фірм, що здійснюють міжнародну діяльність, є одним з найбільш істотних видів ризику. Хоча валютні курси -це чинник зовнішнього середовища, над яким фінансовий менеджер не владний, проте ефективний фінансовий менеджмент вимагає, щоб менеджер аналізував ризики, пов'язані з коливаннями валютних курсів і, якщо можливо, контролював їх.

Основними елементами оцінювання валютного ризику є визначення виду іноземної валюти, за якою проводяться розрахунки; суми валют, тривалість періоду дії валютного ризику; види валютних розрахунків.

Для вираження можливості впливу змін валютного курсу на діяльність фірми застосовується термін "іноземна валютна незахищеність".[16] За характером впливу розрізняють три первинних типи іноземної валютної незахищеності:

- ❖ Перенесена незахищеність;
- ❖ Операційна (пов'язана з веденням справи) незахищеність;
- ❖ Економічна незахищеність.

Перенесена ( перерахована) незахищеність - це вплив змін вартості валют на фінансові звітні фірми, котрі відображають її фінансовий стан. Перенесена незахищеність виникає у зв'язку з тим, що міжнародні та транснаціональні фірми повинні періодично (не менше одного разу на рік) об'єднувати фінансові звіти своїх філій, розташованих у різних країнах, у єдину групу звітів у національній валюті. Термін "перерахування" використовується для конвертації замовлених вартостей в одній валюті в іншу.

Операційна незахищеність виникає тоді, коли у своїй діяльності фірма здійснює операції в іноземній валюті. Операційна незахищеність відбувається внаслідок того, що валютний курс може змінитися за час від укладення угоди до здійснення платежу. На протилежність перенесеній незахищеності операційна незахищеність призводить до реального припливу або відпливу готівки. [16]

Для фірми існує декілька шляхів контролю операційної незахищеності.

- \* Форвардний контракт (операція);
- \* Хеджування на ф'ючерсному ринку;
- \* Валютний опціон.
- \* Валютний "своп"

Строковий або форвардний контракт - це зобов'язання для двох сторін (продавця і покупця), тобто продавець зобов'язаний продати, а покупець купити певну кількість валюти за установленим курсом у певний день

Перевага форвардної операції виявляється у відсутності попередніх витрат і захисті від несприятливої зміни курсу валюти. Недоліком є потенційні втрати, пов'язані з ризиком втраченої вигоди.

Валютний опціон - це право покупця купити і зобов'язання продавця продати певну кількість однієї валюти в обмін на іншу за фіксованим курсом у заздалегідь погоджену дату або протягом погодженого періоду часу. Отже опціонний контракт обов'язковий для продавця і необов'язковий для покупця. Фірма купує валютний опціон, котрий надає їй право (але не зобов'язання) купити певну кількість валюти за фіксованим курсом у погоджений день. За надане право фірма сплачує продавцеві валюти опціонну премію. Перевагою валютного опціону є захист від несприятливої зміни курсу валюти. Недоліком є витрати на сплату опціонної премії

Валютний "своп" - це угода між двома компаніями про обмін застереженою кількістю валюти в даний момент і про зворотній обмін її в певний час у майбутньому. Обмінні курси можуть змінитися, але значний кредитний ризик усувається. Невикористання валютного "свопа" означає, що в майбутньому не відбудеться передбачений валютний обмін, в той час як невиконання

компенсаційної позики означає неповернення отриманого кредиту. Єдиним наслідком невикористання валютного "свопу" стає те, що компанії повинні обміняти свою валюту на валютних ринках за новим обмінним курсом. Невикористання компенсаційної позики однією компанією призводить до втрати іншою компанією і номіналу інвестицій, і доходу від неї.

Економічна незахищеність, на відміну від перенесеної й операційної незахищеності, котрі відносяться до разових операцій, явище довгострокове. Цьому виду ризику підлягають ТНК і фірми, які займаються експортно-імпортними операціями. Економічна незахищеність впливає з можливості істотного впливу змін вартості валют на доходи або конкурентоспроможність фірми в тривалій перспективі. Економічний валютний ризик пов'язаний зі змінами вартості компанії, які залежать від змін обмінних курсів.

Для зниження економічного валютного ризику застосовують методи: вирівнювання валют платежів компанії з валютними надходженнями грошових коштів, диверсифікацію фінансування діяльності за кордоном.

**Вибір конкретної форми фінансування торговельних операцій.** В міжнародній торгівлі так само, як і в національній, використовується комерційний кредит, тобто відстрочка платежів однієї фірми іншій.

Більша частина вітчизняних продажів здійснюється з використанням кредиту за відкритим рахунком. Суть кредиту або розрахунків за відкритим рахунком полягає в тому, що продавець відвантажує покупцеві і направляє на його адресу товарно-розподільчі документи, відносячи суму заборгованості в дебет рахунку, відкритого ним на ім'я покупця. В обумовлені контрактом строки покупець погашає свою заборгованість за відкритим рахунком. Для покупця це вигідно, оскільки відсутній ризик оплати непоставленого товару, а відсотки за використання такого кредиту звичайно не сплачуються.

У міжнародній торгівлі продаж за відкритим рахунком пов'язаний з істотним ризиком для експортера, оскільки продавці рідко мають можливість отримати точну і повністю достовірну інформацію про потенційних покупців. Транспортування товарів більш повільне і утруднене.



При виборі конкретної форми фінансування торговельних операцій становище фінансового менеджера-міжнародника ускладнює необхідність всебічного аналізу цілої низки ризиків: географічного, валютного, інфляційного і відсоткового, ринкового, платіжного, політичного.

Звичайно, форми фінансування торговельних операцій визначаються ринковою ситуацією, тобто конкретною позицією експортера відносно імпортера. Ідеально експортер обиратиме передоплату. Таке прагнення переважає, експорт здійснюється в країні з нестабільним економічним і політичним становищем. У цьому випадку весь ризик, пов'язаний з угодою, перекладається на імпортера. Однак, на ринку конкуруючих продавців вимога передоплати може призвести імпортера до втрати продажів на користь менш вибагливих поставників. Іншою крайністю є позиція імпортерів стосовно переваги всіх продажів за відкритим рахунком, згідно з яким весь ризик покладається на експортера. Звичайно методи фінансування міжнародних торговельних операцій знаходяться між цими двома крайностями. [16]

Існує три основних документи, які використовуються при здійсненні експортно-імпортних операцій:

- наказ про сплату, або тратта - перевідний вексель;
- коносамент, що відображає фізичне переміщення товарів;
- акредитив, котрий засвідчує платоспроможність покупця.

Найбільш загальним механізмом фінансування торговельних операцій, є акредитив.

Перевідний вексель, коносамент і акредитив потрібні в більшій частині міжнародних експортно-імпортних операцій. Вони захищають експортера, а також дають імпортеру гарантію того, що товари будуть перевезені і поставлені відповідним чином. Останнім часом набули розвитку такі форми фінансування міжнародної торгівлі, як факторинг, форфейтинг, лізінг.

**Метод оцінки ефективності інвестиційних проектів на умовах здійснення міжнародних інвестиційних операцій.** Одним з важливих напрямів діяльності міжнародною фінансового менеджменту є капітальне бюджетування - процес

аналізу ефективності капіталовкладень, котрий має на меті оцінку й відбір найкращих варіантів довгострокового вкладення коштів.

Існує ряд критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів фірм. Найбільш загальноприйнятим критерієм вважається чиста дисконтована вартість (NPV) - сума очікуваного в майбутньому доходу мінус відсоток на капітал як "компенсація за очікування". Якщо проєктована NPV позитивна, то проєкт може бути прийнятим. Позитивна NPV означає, то готівка, котру фірма очікує отримати від проєкту, більша, ніж очікуваний відплив плюс відсоток, котрий може бути отриманий, якщо гроші будуть вкладені в яку-небудь справу. Якщо NPV від'ємне, то проєкт буде відхилений. При порівнянні двох варіантів інвестицій приймається варіант, за яким приріст капіталу і додатковий дохід більші.

Найважливішою частиною завдання економічного аналізу намічуваних капіталовкладень є порівняння вартості пропонованих інвестицій і поточної величини потоків готівкових коштів, пов'язаних з інвестиціями, - метод чистої поточної вартості (ЧПВ). У випадку, якщо враховані потоки готівкових коштів перевищують вартість інвестицій, то критерій ЧПВ показує, що проєкт є прийнятним.

Крім ЧПВ, при аналізі готівкових міжнародних капіталовкладень використовується внутрішня норма прибутку (IRR) і період окупності капіталовкладень (DPP).

З цих трьох способів прийняття рішень щодо капіталовкладень найбільш прийнятними є два методи -

Сучасна фінансова теорія вважає, що ТНК діють таким чином, щоб максимізувати ринкову вартість акціонерного капіталу підприємства, розподілену між його власниками. Для досягнення цієї мети пряме інвестування повинне сприяти досягненню великих обсягів продаж, збільшенню частки ринку і прибутку. Для вирішення цих завдань недостатньо підрахунку NPV, DPP і IRR. Фінансовий менеджер повинен, володіти здатністю управління ризиком, пов'язаним з ПЗІ: передбачати ризик і співставити кінцеві результати намічуваних інвестицій з ризиком, пов'язаним з їх здійсненням.

**Техніка залучення кредитних ресурсів.** Одним із завдань фінансового менеджменту ТНК є залучення кредитних ресурсів. Основним джерелом залучення кредитних ресурсів є зовнішні джерела, діапазон яких широкий; від позик комерційних банків у межах країни місцезнаходження філії до позик міжнародних кредитних агентств. Вибір джерела залежить від виду необхідних коштів. Короткострокові кошти можна отримати у вигляді або місцевої банківської позики в місцевій валюті, або євровалютної позики. На ринку євровалюти (і його частині - євродоларовому ринку) ставки з вкладів і позик котируються у вільно котируваних валютах світу. Операція позики і надання в борг євродоларів здійснюється із значно меншими витратами, а ніж звичайно при взаємодії банків.

Для довгострокового фінансування використовуються або міжнародні облігації (іноземні облігації і єврооблігації), або середньострокові банківські позики. Як євровалютний ринок, так і ринок єврооблігацій не піддаються державному регулюванню.

Випуск єврооблігацій має ряд переваг. По-перше, фірма може випустити облігації в будь-якій основній валюті і одночасно в ряді країн. По-друге, витрати на випуск облігацій на ринку єврооблігацій значно нижчі, ніж витрати в цій же валюті на національному ринку. Це пояснюється гострою конкуренцією між передплатниками єврооблігацій, а також економією, пов'язаною з великим масштабом випусків облігацій і низьким кредитним ризиком позичальників єврооблігацій.

Для фінансування міжнародної кооперації фірми часто використовують випуск іноземних облігацій. Іноземні облігації випускаються іноземним позичальником на національних ринках у валюті цієї країни, де вони будуть продані. Звичайно, це країна (і валюта країни), в котрій фірма планує розгорнути своє виробництво.

Для зменшення ризику непередбачуваних коливань вартості валют, в яких випущені іноземні облігації, використовують валютні коктейлі - деномінацію в будь-якій комбінації будь-якого числа валют. Це може бути деномінація облігації в одиницях середнього значення кошика валют, в одиницях

спеціальних прав запозичення (СПЗ), в європейській валютній одиниці (Євро). Основна кількість валютних коктейлів деномінувалась в ЕКЮ. Може бути використані і так звані індексовані облигації - облигації, котрі передбачають виплату відсотків і номіналу по них відповідно до вартості товарів або якого-небудь встановленого індексу. Більшість індексованих облигацій прив'язується до вартості золота. Випускаються також євробонди - облигації іноземних або національних компаній, деномінованих в іноземній валюті, котрі передбачають платежі з якого-небудь показника діяльності компанії, з показника доходів або прибутків.

**Завдання управління розподілом прибутку.** Одним із джерел фінансування корпорацій є рефінансування прибутку. Оскільки відсоток прибутку, виплачуваний акціонерам готівкою у вигляді дивіденду, зменшує обсяг рефінансованого прибутку, вирішення про виплату дивідендів є в той же час рішенням про фінансування. Рефінансування прибутку визначає можливість розподілу прибутку (як за величиною, так і за строками) між акціонерами у формі дивідендів.

Існує дві точки зору з приводу дивідендної політики корпорації:

1. Пасивна роль дивідендної політики забезпечення добробуту акціонерів і впливу на вартість фірми;
2. Активна роль дивідендної політики

Згідно з постулатом про пасивну роль дивідендів, показник дивідендного виходу не впливає на добробут акціонерів і вартість фірми, спосіб розподілу доходу між дивідендами і рефінансованим прибутком не впливає на оцінку діяльності корпорації. Дивідендна політика розглядається як рішення про фінансування, а виплаті дивідендів відводиться місце пасивного залишку, котрий залежить від сприятливих можливостей для інвестування коштів і може коливатись від 0 до 100%.

Згідно з іншою точкою зору, дивіденди відіграють активну роль. Інвесторам не однаково, чи одержать вони свій дохід у формі дивідендів чи у формі продажу акцій. Більше його, дивіденди є основним критерієм оцінки акцій. Дивіденди

відносяться до різновидності поточного доходу, а перспектива одержання доходу на капітал відсунена в майбутнє, а тому виплата дивідендів компанією дає інвесторам відчуття визначеності. За інших рівних обставин вони готові заплатити більш високу ціну за акції, що дають право на отримання поточного дивіденду. Практика дає достатню кількість прикладів того, що інвестори вважають за краще не приймати рішення про дивіденди самостійно, а отримати реальний дохід безпосередньо від компанії.

Активна роль дивідендів проявляється і в тому, що в умовах недосконалості ринку фінансової інформації фірми використовують підвищення дивідендів з тим, щоб повідомити як про очікувані зміни в тенденції зростання рентабельності, так і про те, що вартість акцій не відображає в належній мірі стан справ і перспектив розвитку фірми. Відповідно і вартість акцій може реагувати на цю зміну дивідендів і зрости.

Для того, щоб виплата більш високих дивідендів була виправдана, на ринку потрібно, щоб інвестори віддавали перевагу дивідендам.

При розробці дивідендної політики корпорація бере до уваги багато різних критеріїв і аналізує ряд чинників, від яких залежить успіх дивідендної політики. Насамперед фінансовий менеджмент повинен оцінити фінансові потреби фірми і джерела коштів, проаналізувати чинники, які впливають на стан грошових залишків компанії: можливість довгострокових інвестицій, збільшення запасів і обсягу дебіторської заборгованості тощо. Він повинен включити в аналіз прогнозування можливого ризику і перспектив розвитку фірми на розумне число років і, виходячи з цього, визначити здатність фірми підтримувати стабільний рівень дивідендів і можливість регулярної їх виплати.

### 3. Основні тенденції розвитку фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

#### 3.1. Сучасні проблеми фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності в Україні, пов'язані зі вступом до СОТ

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) є одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України і розглядається як системний фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі.

Світова організація торгівлі (World Trade Organization) – це провідна міжнародна економічна організація, членами якої вже сьогодні є 148 країн, на долю яких припадає близько 96% обсягів світової торгівлі. Після приєднання ряду країн, які зараз є кандидатами на вступ, у рамках СОТ здійснюватиметься майже весь світовий торговельний оборот товарів та послуг.

За останні роки значно розширилася сфера діяльності СОТ, яка на сьогодні далеко виходить за рамки власне торговельних стосунків. СОТ є потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції міжнародного економічного регулювання. Членство у СОТ стало на сьогодні практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове господарство.

Країни – члени СОТ взаємодіють у рамках недискримінаційної торговельної системи, де кожна країна отримує гарантії справедливого відношення до її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись забезпечувати такі ж умови для імпорту на своїх власних ринках.

Принцип недискримінації реалізується через застосування режиму найбільшого сприяння (РНС), за якого країна забезпечує однакові умови торгівлі для всіх учасників СОТ, і національного режиму, за якого імпорт не може піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку порівняно з вітчизняними товарами.

Основні правила і принципи СОТ відображені в багатосторонніх торговельних угодах, що стосуються торгівлі товарами (ГАТТ) і послугами (ГАТС), а також

торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС), врегулювання суперечок і механізму огляду торговельної політики.

У лютому 1995 р. відбулося перше засідання Робочої групи з питань розгляду заяви України щодо інтеграції до СОТ, на якому практично розпочалися двосторонні переговори щодо приєднання до організації. Донині відбулося 14 засідань Робочої групи (останнє – у березні 2005 року).

Станом на 18 травня 2005 року підписано 30 двосторонніх протоколів з країнами – членами СОТ, що складає більшість з числа членів Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ, на 70% узгоджено текст проекту Звіту Робочої групи – документу, що характеризує торговельний режим країни та містить перелік зобов'язань, погоджено більше 95% тарифних позицій у рамках доступу до ринку товарів, завершено переговори з більшістю країн - членів Робочої групи щодо доступу до ринку послуг.

Під час 14 засідання Робочої групи було визначено основні проблемні питання, які стримують завершення переговорного процесу і стосуються:

- формування цін на цукор білий (підтримка мінімальної ціни) в Україні;
- ліцензування імпорту алкогольної продукції, вартість ліцензії;
- спрощення процедури отримання дозволів (ліцензій) на право торгівлі алкогольною продукцією;
- визначення зобов'язань із скасування пільгової ставки ПДВ для вітчизняної автомобілебудівної галузі, усунення всіх пільг, які застосовуються при виробництві та доступі товарів на внутрішній ринок;
- приведення Єдиного митного тарифу України (в частині скасування географічних зазначень в описах товарних позицій) у відповідність з Конвенцією про Гармонізовану систему опису товарів;
- застосування дискримінаційних тарифів на залізничні перевезення;
- скасування мита на експорт лому чорних металів, скасування заборони експорту лому кольорових металів;
- формування зобов'язань щодо незастосування (або уточнення перехідного періоду скасування) заборонених субсидій в промисловому секторі;

- в сфері технічних вимог, санітарних, ветеринарних та фітосанітарних заходів необхідність доповнення та уточнення відповідних пунктів розділів зобов'язаннями щодо приведення зазначених заходів у відповідність з вимогами угод СОТ до набуття Україною членства в СОТ;
- підвищення прозорості режиму підтримки мінімальної ціни на цукор білий (та застосування квот на продаж цукру білого) у світлі зобов'язань стосовно незастосування заборонених інвестиційних заходів, що мають відношення до торгівлі;
- приведення у відповідність з вимогами СОТ законодавства в сфері автомобілебудування; неможливість узгодження перехідного періоду для зазначеної сфери правовідносин;
- створення незалежного регулюючого органу у сфері телекомунікацій до моменту вступу до СОТ;
- лібералізації доступу до ринку фінансових, страхових та аудіовізуальних послуг;
- забезпечення в Україні режиму захисту прав інтелектуальної власності, який би унеможливив виробництво і збут піратських копій об'єктів права інтелектуальної власності.

І оскільки, одним з ключових завдань підготовки до вступу України до СОТ сьогодні є гармонізація національного законодавства згідно з нормами угод ГАТТ/СОТ, прийняття відповідних законопроектів та нормативних актів з врегулювання вищезазначених питань (а саме ці питання є системними у переговорах з країнами – членами СОТ) є необхідною умовою завершення переговорного процесу з набуття Україною членства в цій організації до кінця 2005 року.

З початку 2005 року Урядом була вирішена низка проблемних питань, які протягом довгого часу перебували у стані очікування і потребували невідкладного розгляду з метою прискорення набуття Україною членства в СОТ. Зокрема, було:



- усунуто податкові пільги, що надавались окремим підприємствам промисловості;
- встановлено однакові ставки акцизного збору на вітчизняні та імпортні транспортні засоби відповідно до принципу національного режиму;
- скасовано звільнення від ПДВ та податку на прибуток, платежів у Державний інноваційний фонд, від ПДВ та митних зборів на імпорт сировини, матеріалів, обладнання та товарів не вироблених в Україні та призначених для використання в межах технологічних парків;
- скасовано пільги у спеціальних економічних зонах та особливі режими для інвестиційної діяльності. Зокрема, всі звільнення від сплати мита на імпорт, ПДВ, акцизних зборів, квот та ліцензій, податку на прибуток, платежів у фонд соціального страхування безробіття, збору у Державний інноваційний фонд та обов'язкового продажу валютних надходжень;
- скасовано вимогу продажу Національному банку України 50% валютної виручки суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при реалізації зовнішньоторговельних контрактів;
- скасовано дискримінаційний підхід до іноземних компаній щодо використання податкових векселів при розрахунках з бюджетом;
- скасовано режим ліцензування і квотування експорту деяких видів продукції;
- встановлено фіксовану плату за видачу експортних ліцензій, що відповідає вартості надання зазначеної послуги замість плати в адвалорному еквіваленті до вартості контракту.

23-24 листопада 2005 р. в Женеві відбудеться 15 офіційне звасідання Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ.

В ході засідання відбудеться розгляд проекту Звіту Робочої групи. Також очікується, що буде підписано кілька двосторонніх протоколів про взаємний доступ до ринків товарів та послуг [45].

Україна має завершити двосторонні переговори щодо доступу до ринків товарів та послуг. У цій сфері досягнуто значного прогресу, завершено переговори з 32

країнами – членами СОТ. Приблизно з 17 країнами – членами переговори мають бути завершені. Оскільки країни – члени мають право приєднуватися до переговорів на будь-якому етапі процесу вступу, їх кількість може дещо зрости.

Але експерти побоюються, що Україна не зможе вирішити головну проблему взаємовідносин з СОТ – розмір державних аграрних субсидій.

Україна веде переговори з країнами – членами Робочої групи щодо граничних рівнів для різних форм надання державної підтримки сільського господарства та окремих його галузей, зокрема цукрової. Тут протягом останніх двох років спостерігається відсутність прогресу в узгодженні обсягів державної підтримки сільського господарства, яка викликала занепокоєність країн – членів Робочої групи. Так, делегації Австралії та Аргентини заявили, що позиція України в цьому питанні є основним стримуючим чинником на шляху завершення переговорів про набуття Україною членства в СОТ.

Узгодження обсягів державної підтримки сільського господарства є обов'язковою передумовою завершення роботи над проектом Звіту Робочої групи зокрема та переговорів щодо вступу України до СОТ взагалі. За вимогами членів Робочої групи Україні необхідно зменшити об'єм державної підтримки сільського господарства з 1,140 млрд. доларів США до 265 млн. доларів США на рік [45]. Замість цього члени Робочої групи пропонують знайти які-небудь інші компенсаторні механізми, але відмовитись від прямої дотації села.

Від прямої підтримки ринкових цін та доходів виробників, адміністративних інтервенцій у функціонуванні сільськогосподарських ринків треба перейти до надання дозволених неадресних субсидій, тобто таких, що спрямовані на розвиток інфраструктури сільськогосподарських ринків, розвитку кредитування, стимулювання впровадження сучасних сільськогосподарських технологій та впровадження міжнародних стандартів якості і безпеки сільськогосподарської продукції, зменшення транспортних витрат та витрат на зберігання.

Така державна підтримка буде сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національних виробників.

В рамках СОТ також дозволено фінансувати дослідницькі, навчальні, консультаційні і маркетингові програми, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, виплати на відшкодування збитків від стихійних лих, виплати за програмами охорони довкілля та регіональними програмами допомоги.

Але все ж таки експерти побоюються, що Міністерство аграрної політики і парламент під тиском аграрного лобі не будуть переглядати заявлений об'єм підтримки, а без вирішення цієї проблеми членство у СОТ неможливо.

Противники вступу до СОТ в Україні вважають, що приєднання до СОТ призведе до занепаду цілих галузей промисловості, обмежить дії уряду щодо прийняття необхідних економічних рішень. Вітчизняні виробники можуть виявитися неготовими до жорсткої конкуренції внаслідок низької ефективності, виникнуть труднощі для галузей з високим рівнем субсидування та проблеми, пов'язані з невідповідністю українських стандартів і процедур сертифікації продукції світовим стандартам і процедурам.

Прихильники інтеграції України до СОТ стверджують, що входження нашої країни до складу цієї організації стане потужним стимулом для здійснення макроекономічних, структурних та інституційних реформ. Ринкова конкуренція сприятиме зростанню загальної ефективності економіки, підвищенню якості товарів та послуг. Поліпшення інвестиційного клімату внаслідок запровадження стабільних, прозорих і передбачуваних правил спричиниться до зростання обсягу та поліпшення структури інвестицій. Досвід країн Центральної та Східної Європи доказує, що після вступу до СОТ обсяги прямих іноземних інвестицій в цих країнах зростають. Найяскравішим прикладом є Болгарія, де інвестиції в перший же рік після вступу до СОТ зросли в 3,7 рази, а в 1999–2000 роках – ще в 1,5 рази. У Словенії в наступний рік після вступу до СОТ інвестиції зросли майже вдвічі, а згодом стабілізувалися на попередньому рівні. Стабільний рівень інвестицій зберігається в останні роки в Латвії та Естонії [45].

Вступ України до СОТ практично означає одержання режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн – членів СОТ, тобто одночасне

покращання умов торгівлі з 148 країнами світу, на долю яких припадає близько 96 % об'єму світової торгівлі. Зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинених країн світу призведе до збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції, а зменшення обсягів нелегального сектору зовнішньої торгівлі сприятиме зростанню надходжень до бюджету.

Відповідно до Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Союзом членство України в СОТ є необхідною передумовою лібералізації режиму торгівлі між Україною та ЄС, започаткування переговорів із створення зони вільної торгівлі та забезпечення поступової інтеграції України до Європейського Союзу шляхом підготовки та укладання Угоди про асоційоване членство України в ЄС.

Окремо слід наголосити на тому, що вступ України до СОТ слід здійснити якнайшвидше. Після приєднання Китаю до СОТ Україна отримала ще одного члена Робочої групи, який висунув свої вимоги. Те саме може статися після приєднання до СОТ, наприклад, Росії чи будь-якої іншої країни. Водночас, необхідність поспішати не означає вступ за будь-яку ціну. Перспективи приєднання до СОТ залежать від уміння трактувати країною – претендентом основні положення та угоди СОТ, виходячи саме з національних інтересів, від уміння виграно висвітлювати національний торговельний режим, а також від уміння поступатися менш важливими позиціями, відстоюючи принципи.

Крім того, необхідність якнайшвидшого набуття членства в СОТ обумовлена ще одним фактором. Зараз в рамках СОТ проходить новий раунд багатосторонніх переговорів, започаткований Міністерською конференцією СОТ у м. Доха (Катар), головною метою якого є створення світової торговельної системи, яка б відповідала інтересам всіх без винятку країн – членів організації. Ці багатосторонні переговори визначатимуть умови світової торгівлі на десятиріччя вперед, тому важливо, щоб і інтереси України були враховані. А цього можна буде досягти тільки будучи повноправним членом багатосторонніх переговорів, тобто членом СОТ.

### 3.2. Основні напрямки реформування та розвитку фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз сучасного стану, розвитку фінансового механізму ЗЕД дозволяє говорити про те, що реформування потребують усі елементи цього механізму.

Митно-тарифна політика України на сучасному етапі розвитку економіки повинна бути важелем забезпечення економічного зростання, збільшення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і розширення експортних можливостей національної економіки. Для виконання поставлених завдань перспективною з огляду на можливості вступу України до СОТ являється стратегія селективно-уніфікованого захисту, яка сконцентрована на митно-тарифному захисті винятково перспективних галузей економіки за одночасного відкриття внутрішнього ринку в секторах «неперспективних» виробництв.

Першочерговими завданнями сьогодні є такі:

- імплементація митного законодавства України до міжнародних стандартів та стандартів Євросоюзу;
- вдосконалення системи ціноутворення, митної оцінки, встановлення тарифів, а саме: недискримінаційне застосування ПДВ (запровадження принципів режиму найбільшого сприяння та національного режиму), акцизних зборів та податкових векселів, повернення ПДВ експортерам, скасування мінімальних цін;
- уніфікація та спрощення митних процедур та технологій контролю на кордоні та всередині держави ( в т.ч. провадження порядку роботи за принципом "єдиного вікна");
- упровадження механізмів полегшення торгівлі, усунення перешкод для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, сприяння швидкому переміщенню товарів;
- удосконалення системи протидії контрабанді та порушенням митних правил;

- лібералізація режиму стягнення експортного мита на відходи і брухт чорних металів, великої рогатої худоби, шкіряної сировини, насіння соняшника, льону та рижю;
- скасування заборони на експорт металобрухту кольорових металів та заборони на ввезення автобусів і вантажівок віком понад 5 років;
- законодавче узгодження санітарних і фітосанітарних заходів, правил технічного регулювання з нормами відповідних угод СОТ;
- запровадження прозорості, передбачуваної і недискримінаційної державної політики в сільському господарстві. Від прямої підтримки ринкових цін та доходів виробників, адміністративних інтервенцій у функціонуванні сільськогосподарських ринків треба перейти до надання дозволених неадресних субсидій, тобто таких, що спрямовані на розвиток інфраструктури сільськогосподарських ринків, розвитку кредитування, стимулювання впровадження сучасних сільськогосподарських технологій та впровадження міжнародних стандартів якості і безпеки сільськогосподарської продукції. Така державна підтримка буде сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національних сільгоспвиробників;
- забезпечення в Україні режиму захисту прав інтелектуальної власності, який би унеможливив виробництво і збут піратських копій об'єктів права інтелектуальної власності.

Інтеграція України в європейський економічний простір неодноразово проголошувалася як пріоритетний напрямок входження нашої держави у світове співтовариство.

Співпраця України з Європейським Союзом у фінансовій сфері відповідає природному географічному напрямку інтеграційної стратегії України і є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки.

Серед основних цілей співробітництва України з ЄС у фінансовій сфері передусім відокремлюють такі, як монетарна політика в контексті введення євро, інвестиційна стратегія (з урахуванням особливостей інвестиційної

політики Євросоюзу та відповідних потреб вітчизняної економіки), політика у сфері міжнародного страхування.

З огляду на це перед Україною висувається завдання формування ефективного механізму валютно-фінансового обігу, а також кредитного забезпечення та страхового захисту міжнародного співробітництва.

Співробітництво України з Європейським Союзом в інвестиційній сфері є важливим як для європейської інтеграції держави, так і для підйому її економіки. Майбутнє членство в ЄС повинно супроводжуватися лібералізацією руху капіталу, оскільки вільне переміщення капіталу є одним з головних принципів об'єднаної Європи. Як вважають експерти, для України однією з фундаментальних запобіжних дій проти можливих валютних і фінансових криз є дотримання чіткого порядку – спочатку треба здійснити перехід до більшої гнучкості обмінного курсу, а потім вже поступову лібералізацію контролю за рухом капіталу.

Майбутня валютно-курсова політика повинна будуватися на принципах поступового переходу до режиму плаваючого валютного курсу. Досвід інших країн засвідчує, що цей перехід можливо здійснити шляхом введення валютного коридору. Спочатку, коридор, у межах якого НБУ не буде втручатися у дії ринкових сил і дозволить вільно встановлювати курс, можна установити у межах не більше 3 %. Якщо курс буде виходити за ці рамки, НБУ здійснюватиме інтервенції для повернення курсу у визначені рамки. З одного боку, такий механізм буде забезпечувати збереження переваг стабільного валютного курсу як «номінального якоря» для економіки, а економічні суб'єкти будуть впевнені в тому, що гривня не вийде за встановлені рамки. З іншого боку, вони поступово звикнуть з тим, що курс може змінюватись, при чому, у будь-якому напрямку – як підвищення, так і зниження. В результаті це буде стимулювати дедоларизацію економіки та розвиток ринку інструментів хеджування валютного ризику (форвардних, ф'ючерсних контрактів, опціонів). Кожен рік рамки коридору (і дозволеного коливання курсу) треба розширювати, і через деякий час зняти зовсім, що буде означати перехід до

валютного режиму вільного плавання. Паралельно буде проходити й поступова валютна лібералізація, подальший розвиток і укріплення банківської системи та фінансового ринку.

Цей процес займе певний час і залежатиме від того, коли інфляція у країні стане керованою, коли внутрішній ринок окріпне настільки, щоб саме від нього залежало економічне зростання.

Бюджетна та фіскальна політика держави повинна бути збалансованою, щоб не додавати загроз до макроекономічної стабільності. Державна політика повинна бути направлена на розвиток конкуренції на усіх ринках, особливо у енергетичній сфері (сприяти зменшенню зовнішньої залежності), а також на ринках транспорту, зв'язку, нерухомості та ін. Один з провідних напрямків реформ – розвиток сільського господарства, налагодження ефективного функціонування ринку аграрної продукції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника.

Таким чином, реформи економічної політики країни повинні забезпечити формування міцного внутрішнього ринку, завершення основних структурних змін у економіці, щоб її структура, інституційні характеристики та стан конкуренції відповідали вимогам ринкової економіки, єдиного європейського ринку, до якого прямує Україна.

Важливим обмеженням у сфері банківських послуг, що стало предметом переговорів із СОТ, є відсутність можливості створення в Україні філій іноземних банків, які не мають власного капіталу та статусу юридичної особи. Позитивні наслідки допуску філій іноземних банків на ринок банківських послуг України наступні:

- створення некапіталізованих філій може значно інтенсифікувати залучення іноземних банків до фінансового ринку України. Це повинно призвести до здешевлення кредитів для бізнесу;
- зростання рівня обслуговування трансакцій у банківській системі, скорочення їх термінів, розширення спектру послуг, вдосконалення технологій їх надання;



- збільшення обсягів кредитування через такі установи (оскільки власний капітал материнських банків є значно більшим дочірніх);
- поліпшення трансформаційної функції банківської системи в процесі розподілу кредитно-інвестиційних ресурсів;
- прискорення реформування банківського сектору.

Загалом, як зазначається у звіті Центру наукових досліджень НБУ “Вступ України до Світової організації торгівлі та розширення Європейського Союзу: наслідки для банківської сфери”, за умов функціонування ринкових механізмів лібералізація руху капіталу сприяє ефективному перерозподілу фінансових ресурсів, прискоренню темпів економічного зростання [41].

У страхувальній сфері в Україні необхідно здійснити кількоступову реформу механізму регулювання страхового сектору, і насамперед його міжнародного блоку. Дуже важливо поступово усунути обмеження на участь у статутних фондах страхових структур України іноземців, і особливо партнерів з ЄС. Таким чином будуть, з одного боку, створені умови для широкого доступу на страховий ринок України нерезидентів, а з другого – забезпечена можливість проникнення страхових компаній України на ринки страхових послуг ЄС.

Сьогодні розвиток сфери страхування в Україні поки що не відповідає європейським стандартам і є одним з факторів, які стримують участь нашої країни в системі міжнародного поділу праці, розширення експорту та підвищення ефективності економіки. І основна проблема тут – законодавство. Тому на всіх етапах регулювання необхідно узгоджувати та гармонізувати національну систему законодавства відповідно до стандартів Євросоюзу. Результатом такої гармонізації має стати широка інтеграція страхових суб`єктів України до спільного європейського ринку.

Страхування - це форма міжнародної економічної діяльності, яка за своєю природою є супутньою і такою, що покликана обслуговувати інші види комерційних операцій. Без страхувального супроводження експорт є або неможливим, або надзвичайно ризикованим для виробників. Тому так серйозно ставляться на Заході до створення страхових інститутів та механізмів. Україна ж

і досі залишається на узбіччі цих процесів, а відтак не може ефективно конкурувати на світових ринках.

Головними позитивними наслідками для сектору страхових послуг від набуття Україною членства в СОТ можна назвати:

- збільшення іноземних інвестицій у страховий сектор;
- стимулювання нових технологій надання страхових послуг та впровадження міжнародних стандартів;
- конкуренція з боку іноземних страхових компаній слугуватиме основним стимулом розвитку вітчизняних постачальників послуг страхування, зокрема, це дозволить розширювати асортимент послуг, покращувати якість, знижати ціни, повніше враховувати потреби клієнтів.

Одним з важливіших питань у процесі інтеграції України в європейський економічний простір залишається питання набуття Україною статусу країни з ринковою економікою.

За визначенням, яке знаходиться у глосарії офіційного сайту Європейського Союзу, ринкова економіка - це економіка, в якій розподіл ресурсів, ціни та інші ринкові рішення визначаються ринком [26].

У більшості випадків термін „статус ринкової економіки” використовується у відношенні до антидемпінгу. Хоча в загальній практиці це поняття дуже часто асоціюється з СОТ, його походження пов'язане з антидемпінговим законодавством США, яке встановлює критерії для країн експортерів для того, щоб кваліфікувати їх як ринкові економіки у подібних справах.

Статус країни з ринковою економікою для будь-якої економіки у світі, це певна свобода ціноутворення в рамках антидемпінгових розслідувань. Отримання даного статусу дає безумовне право у випадку порушення антидемпінгового розслідування в іншій державі пред'являти свої аргументи в суперечках. Причому протилежна сторона буде зобов'язана брати їх у розрахунок та довіряти представленим доказам. Якщо країна не має цього статусу, то в процесі антидемпінгового розслідування проти її товарів, держава-імпортер не має вагомого голосу. Це викликано тим, що в таких країнах держава має значний

вплив на механізми ціноутворення, у тому числі й експортної продукції, що, відповідно, може означати надання неконкурентної переваги товару. Саме до такого висновку частіше за все приходять комісії з антидемпінгових розслідувань у відношенні до країн з неринковою економікою. За антидемпінговими правилами передбачено використання різних методів для вирахування нормальної вартості продукції, з урахуванням того факту чи країна-імпортер має ринкову економіку, чи неринкову. Але рішення за результатами розслідування антидемпінгу як правило більш сприятливі для країн з ринковою економікою.

Відомо, що проти України сьогодні ведуться антидемпінгові розслідування, що стосуються металургії, хімічної промисловості та інших галузей. Отже питання надання їй статусу країни з ринковою економікою як засобу захисту від антидемпінгових розслідувань є дуже важливим для полегшення доступу на перспективні ринки збуту країн ЄС.

Європейська комісія підходить до кожної заявки про надання статусу країни з ринковою економікою суто індивідуально.

В 2004 році урядом України були передані висновки, щодо прохання України про надання їй статусу країни з ринковою економікою. Вони були зроблені в результаті всебічного та зваженого аналізу, заснованого на чітких критеріях. Європейська комісія розглянула як інформацію, представлену Україною, так і основні документи, надані міжнародними організаціями та внутрішніми джерелами ЄС. У висновках визначено перелік невирішених питань у двох аспектах: втручання держави в ціноутворення та банкрутство.

Критерії, вироблені Європейською Комісією для вивчення характеристик національної економіки та для прийняття рішення про надання відповідного статусу [26] вимагають, щоб:

- рішення, що приймаються компаніями стосовно цін, витрат і виробничих матеріалів, зокрема, сировини, витрат на технологію і робочу силу, випуску готової продукції, продажу та інвестицій, відповідали сигналам ринку, що відбивають попит і пропозицію, і щоб держава не справляла суттєвого

впливу на них, а витрати на основні виробничі матеріали відбивали їх ринкову вартість;

- компанії мали чітку єдину систему основних бухгалтерських записів, що проходили б незалежну аудиторську перевірку, згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку;
- витрати виробництва та фінансовий стан компаній не піддавався суттєвим деформаціям, привнесеним з колишньої неринкової економічної системи, особливо стосовно амортизації активів, інших списань, бартерної торгівлі та платежів шляхом компенсації боргових зобов'язань;
- на всі компанії поширювалося законодавство про банкрутство та власність, що гарантує правову визначеність і стабільність діяльності компаній;
- конвертування валюти здійснювалося за ринковим курсом.

Вирішення цього питання має велике значення для формування міцних партнерських стосунків у торговельних відносинах з іншими країнами світу, зокрема, це досягнення приблизить Україну ще на один крок до визнання України конкурентним торговим партнером.

Слід зазначити, що до цього часу ініціатори антидемпінгових розслідувань розглядали Україну як країну з неринковою економікою. Тому санкції впроваджувалися не проти окремих підприємств, а проти цілих галузей. При цьому не бралася до уваги фактична собівартість української продукції, а структура ціни, що використовувалася для встановлення факту демпінгу, штучно моделювалася за аналогами зарубіжних країн. Хоча вступ до СОТ не означає автоматичного набуття Україною статусу країни з ринковою економікою, він є вагомим аргументом в переговорах з торговельними партнерами.

Інтеграція України у світову економіку передбачає проведення управлінської та диференційованої політики відкриття українського ринку для іноземних товарів і послуг на засадах домовленостей ГАТТ/СОТ. У цьому процесі вкрай необхідним є врахування особливостей сучасного стану економічних перетворень в Україні, зокрема таких, як необхідність структурної перебудови

виробничих галузей, переважання сировинного експорту, який повинен бути замінений продуктами переробних галузей, невідповідність європейським стандартам та технічним регламентам.

З огляду на прагнення України стати членом СОТ, пріоритетність впровадження міжнародних стандартів є основою для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та її гідного представлення на міжнародних ринках.

Ще одним важливим напрямком залишається створення умов для збільшення іноземних інвестицій в економіку України, прийняття заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату у країні.

Незважаючи на те, що в Україні є вагомі переваги у порівнянні з іншими державами для вкладення іноземного капіталу, обсяг іноземних інвестицій в українську економіку в 3-7 разів менший у порівнянні з іншими країнами Східної Європи. Українське інвестиційне поле все ще вважається несприятливим. Для надходження іноземних інвестицій в країну треба обов'язкове подолання існуючих перешкод:

- відсутність стабільного законодавства, яке б захищало права інвесторів та передбачало наявність прямої дії і механізмів його виконання, а також відсутність ефективної судової системи;
- відсутність права приватної власності на землю для іноземного інвестора;
- нестабільна політична обстановка в країні, зміна урядів, неспроможність влади дотримуватись своїх зобов'язань, загроза реприватизації, падіння ступеня довіри до влади та ін.

Зростання політичних ризиків, загроза реприватизації, скасування пільг у СЕЗ та ТПР негативно вплинули на активність іноземних інвесторів у II-III кв. поточного року, у результаті, значна частина інвесторів змінили свої наміри та були змушені зайняти вичікувальну позицію.

28 жовтня 2005 р. вийшов Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні», в якому Президент зобов'язує КМУ у місячний строк забезпечити запровадження компенсаційних механізмів для інвесторів, які працюють у спеціальних (вільних) економічних зонах та на

територіях пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності та сумлінно виконують умови договорів, укладених до прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 25.03.2005 № 2505-IV.

Загалом, пріоритетними напрямками формування сприятливих умов для розміщення та функціонування іноземного капіталу в Україні є:

- стабілізація загальноекономічної та політичної ситуації в країні;
- удосконалення законодавчої бази;
- розвиток інфраструктури, яка сприяє забезпеченню інвестиційного процесу.

Аналізуючи всі вищевикладені матеріали, можна зробити висновок про те, що процес формування фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності в Україні пройшов довгий та суперечливий шлях. Його сучасний стан характеризується як значними досягненнями, так і наявністю певних проблем та невирішених питань.

Закладені правові норми молодій державі пройшли з 1991 року випробування часом і, враховуючи сучасний стан економіки України і перспективи її входження у світове господарство на умовах рівноправного партнерства і співробітництва, треба наголосити про необхідність застосування нових підходів у законотворчому процесі, а також у формуванні ефективної зовнішньоекономічної політики з усіма її складовими, яка буде сприяти досягненню макроекономічних цілей української економіки.

Невисока позиція конкурентоспроможності України на міжнародному ринку пояснюються сировинною та напівсировинною структурою експорту, високою енергоємністю виробництва, відсутністю інноваційного поступу та надійного захисту інтелектуальної власності, недостатнім відтворенням виробничих фондів, невисокою якістю вітчизняної продукції, її невідповідністю міжнародним стандартам якості, повільним просуванням переговорів щодо вступу до Світової організації торгівлі.

Дослідження сучасного стану всіх складових фінансового механізму ЗЕД в Україні дозволяє виділити основні напрямки його реформування.

Митно-тарифна політика України:

- імплементація митного законодавства України до міжнародних стандартів та стандартів Євросоюзу;
- уніфікація та спрощення митних процедур та технологій контролю на кордоні та всередині держави;
- упровадження механізмів полегшення торгівлі, усунення перешкод для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, сприяння швидкому переміщенню товарів;

- удосконалення системи протидії контрабанді та порушенням митних правил;
- законодавче узгодження санітарних та фітосанітарних заходів, правил технічного регулювання з нормами відповідних угод СОТ;
- запровадження прозорості, передбачуваної і недискримінаційної державної політики в сільському господарстві, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності національного сільгоспвиробника.

Майбутня валютно-курсова політика повинна будуватися на наступних принципах:

- поступового переходу до режиму плаваючого валютного курсу; в результаті це буде стимулювати дедоларизацію економіки та розвиток ринку інструментів хеджування валютного ризику (форвардних, ф'ючерсних контрактів, опціонів), всі учасники ринку повинні навчитися самостійно хеджувати свої валютні ризики; цей процес займе певний час і залежатиме від того, коли інфляція у країні стане керованою, коли внутрішній ринок окріпне настільки, щоб від нього залежало економічне зростання;
- зниження темпів інфляції, зміщення акцентів з керованого валютного курсу у бік контролю за показником інфляції;
- поступова лібералізація валютного регулювання та руху капіталу.

У сфері інвестиційної діяльності існують наступні перешкоди:

- відсутність стабільного законодавства, яке б захищало права інвесторів та передбачало наявність прямої дії і механізмів його виконання, а також відсутність ефективної судової системи;
- відсутність права приватної власності на землю для іноземного інвестора;
- нестабільна політична обстановка в країні, зміна урядів, неспроможність влади дотримуватись своїх зобов'язань, загроза реприватизації, падіння ступеня довіри до влади та ін.

Загалом, пріоритетними напрямками формування сприятливих умов для розміщення та функціонування іноземного капіталу в Україні є:

- стабілізація загальноекономічної та політичної ситуації в країні;



- удосконалення законодавчої бази, забезпечення в Україні режиму захисту прав інтелектуальної власності;
- розвиток інфраструктури, яка сприяла би забезпеченню інвестиційного процесу.

У страхувальній сфері в Україні необхідно здійснити кількоступеневу реформу механізму регулювання страхового сектора, і насамперед його міжнародного блоку. Дуже важливо створити умови для широкого доступу на страховий ринок України нерезидентів і забезпечити таким чином можливість проникнення страхових компаній України на міжнародні ринки страхових послуг. Все це згодом повинно призвести до певних позитивних наслідків:

- збільшення іноземних інвестицій у страховий сектор;
- стимулювання нових технологій надання страхових послуг та впровадження міжнародних стандартів;
- конкуренція з боку іноземних страхових компаній слугуватиме основним стимулом розвитку вітчизняних постачальників послуг страхування, зокрема, це дозволить розширювати асортимент послуг, покращувати якість, знижати ціни, повніше враховувати потреби клієнтів.

Вирішення питання набуття Україною статусу країни з ринковою економікою має велике значення для формування міцних партнерських стосунків у торговельних відносинах з іншими країнами світу, зокрема, це досягнення приблизить Україну ще на один крок до визнання України конкурентним торговим партнером.

З огляду на прагнення України стати членом СОТ, пріоритетність впровадження міжнародних стандартів є основою для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та її гідного представлення на міжнародних ринках.

Таким чином, реформи економічної політики країни повинні забезпечити формування міцного внутрішнього ринку, завершення основних структурних змін у економіці, щоб її структура, інституційні характеристики та стан конкуренції відповідали вимогам ринкової економіки, єдиного європейського ринку, до якого прямує Україна. Тільки за таких умов можна буде говорити

про реальний захист національних інтересів у процесі міжнародної інтеграції нашої держави.

СРС ДЛЯ ПОГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ  
КУРСУ "ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ"

Тема 1. Сутність та структура фінансового механізму

зовнішньоекономічної діяльності

**План**

1. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) та її форми.
2. Регулювання ЗЕД на національному та світогосподарському рівні (фінансовий аспект).
3. Фінансовий механізм ЗЕД і його структура.

**Питання для самостійного вивчення**

1. У яких формах здійснюється ЗЕД у сучасних умовах. Які вимоги склалися до сучасної моделі ЗЕД країни.
2. Які основні передумови вступу України до Світової торгової організації?
3. Як формується єдиний економічний простір з Росією, Білоруссю, Казахстаном?
4. Загальносвітові тенденції лібералізації міжнародної торгівлі і національні інтереси України.
5. Формування основ майбутнього входження України до ЄС.
6. ЗЕД як фактор подолання кризових явищ, формування конкурентного середовища в Україні.

Тема 2. Митно-тарифний механізм регулювання зовнішньої торгівлі

**План**

1. Зовнішньоторговельна політика: варіанти та інструменти.
2. Сучасний механізм митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.
3. Розвиток інфраструктури зовнішньоторговельної діяльності.

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Сучасні проблеми митно - тарифного регулювання в Україні і необхідність його стандартизації для вступу країни до СТО.
2. Які зміни сталися у митно - тарифній політиці України з прийняттям Нового Тарифного Кодексу ?
3. Державне регулювання фінансових потоків в Україні і необхідність його реформування
4. Проаналізувати стан торгового балансу України.
5. У якому стані знаходяться інфраструктура ЗЕД в Україні?
6. У яких напрямках ведеться гармонізація національних податкових систем у світовій економіці?
7. Як вирішуються проблеми врегулювання міжнародного подвійного
8. оподаткування<sup>7</sup>

Тема 3. Валютно-фінансовий і кредитний механізм зовнішньоекономічної діяльності. Платіжний баланс.

План

1. Сутність структура валютно-фінансового механізму ЗЕД:
  - а) валютний механізм та його основні інструменти;
  - б) фіскальна політика та фінансові інструменти.
2. Еволюція та сучасний стан валютно-фінансового механізму ЗЕД в Україні.
3. Платіжний баланс України і позиції національної валюти.

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Як здійснюються валютні операції і їх регулювання в Україні?
2. Як склався державний борг України? Які розміру боргу? Які основні форми повернення боргів?
4. Механізми залучення іноземних інвестицій у регіональну економіку.
5. Як змінився рейтинг України на світових фінансових ринках і які фактори цьому сприяли?
6. Пряме та портфельне інвестування: світові тенденції і Україна.

## **Тема 4. Валютно-фінансові умови міжнародних контрактів**

### **План**

1. Організація і техніка експортно-імпортних операцій.
2. Контрактна діяльність і комерційні переговори.
3. Валютно-цінові і розрахунково-платіжні умови контрактів.
4. Регулювання умов контракту в міжнародних і українських Законодавчих актах.

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Сучасний механізм розрахунків у зовнішньоторговельних операціях.
2. Якими міжнародними та національними законодавчими актами регулюються валютно - фінансові умови міжнародних контрактів.
3. Що треба робити фінансовим менеджерам для оптимізації механізму платежів по міжнародній контрактам.
4. Як провести комерційні переговори і заключити контракт?
5. Які валютні застереження використовуються у міжнародних контрактах?
6. Уніфіковані правила для документарних акредитивів і інкасо.

## **Тема 5. Страхування зовнішньоекономічних операцій**

### **План**

1. Види зовнішньоекономічних ризиків і специфіка їх страхування.
2. Страховий захист експортних кредитів.
3. Захист від валютного та кредитного ризику. Хеджування.
4. Сучасні проблеми страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні.

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Як здійснюється захист від кредитних та валютних ризиків у світовій економіці та в Україні?
2. У якому сталі знаходяться страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні?
3. З якими видами зовнішньоекономічних ризиків зіштовхується

експортер - імпортер і які страхові продукти пропонують українські страхові компанії для захисту від цих ризиків?

4. Який метод страхування валютних ризиків використовується українськими підприємствами?
5. Податковий інструментарій державного регулювання зовнішньоекономічних операцій.
6. Особливості валютних ризиків у ПРК та в Україні.

## **Тема 6. Фінансовий менеджмент фірми, яка приймає участь у ЗЕД**

План

1. Основні проблеми, які вирішує фінансовий менеджмент фірми, що діє у міжнародній сфері.
2. Управління валютними ризиками.
- 3 Вибір конкретної форми фінансування торговельних операцій.
4. Метод оцінки діяльності інвестицій і ефективності інвестиційних проектів на умовах здійснення міжнародних інвестиційних операцій.
5. Техніка залучення кредитних ресурсів.
6. Завдання управління розподілом прибутку.

### **Питання для самостійного вивчення**

- 1 Пряме та портфельне інвестування: світові тенденції і Україна.
2. Як слід діяти фірмі, щоб залучити кошти на міжнародному фінансовому ринку.
3. Як вибрати найбільш ефективну форму фінансування міжнародної торгівлі.
4. SWIFT в Україні.

## **Тема 7. Технологія міжнародних інвестиційних операцій**

План

1. Міжнародна інвестиційна діяльність та її форми.
2. Технологія міжнародних інвестиційних операцій.
3. Діяльність підприємств з Іноземними Інвестиціями.

### Питання для самостійного вивчення

1. Сучасні біржові технології інвестування.
2. Як здійснити прямі інвестиції за кордон?
3. Які фінансові інструменти слід вибрати на українському та світовому фондовому ринку, щоб сформувати диверсифікований інвестиційний портфель?
4. Які зміни сталися у інвестиційному кліматі України в 2004 році? Які фактори сприяли його покращенню?
5. Як оцінити ефективність міжнародного інвестиційного проекту?
6. Яку роль відіграє міжнародний поділ праці в розвитку міжнародної інвестиційної діяльності?

### ЗАДАЧІ ДО КУРСУ

#### "ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ"

1. Здійснюючи експортно-імпорتنі операції, підприємство експортує товар, витрати якого становили 10 млн. грн. За товар отримано валютний виторг в сумі 7 млн. 200 тис. дол. На весь валютний виторг підприємство закупило товар, ціна якого на внутрішньому ринку 12,5 млн. грн. Розрахувати ефективність експортно-імпоротної операції та визначити отриманий ефект.
2. З 1998 року з України екпортується товар, витрати на виробництво якого становлять 33 тис.грн. Валютна вартість контракту 6 тис.дол. Покупцю надано кредит на 5 років з умовою його погашення однаковими частинами, починаючи з першого після поставки товару року. Плата за кредит - 5% річних. Отриману валюту можна продати на валютному аукціоні по 5,25 грн. за дол. Визначити ефект і ефективність експортної операції.
3. З України до Німеччини екпортується партія товару у 1000 штук. Зведені витрати на виробництво цієї партії склали 490000 тис.грн. Валютний виторг від реалізації товару - 100000 євро. Оплата здійснювалась готівкою (коефіцієнт кредитного впливу (Ккр = 1) Згідно із законодавством 50% отриманої від експорту валюти обов'язково

продається у валютний резерв держави за ціною 5,8 грн./євро. Передбачувана валютна ефективність імпортової операції (на валюту, що залишається у розпорядженні експортера) становить 6 грн./євро. Розрахувати:

а) Сумарний (інтегральний) ефект зовнішньоторговельних операцій та валютних операцій, передбачених умовою.

б) Граничні значення вартісних показників.

4. Вітчизняне обладнання, яке вже кілька років продукується в Україні, коштує 10000 євро; річні експлуатаційні витрати - 30000 грн. Експлуатація нового обладнання, виробленого у Німеччині, потребує щорічних витрат у 20000 грн. Строки служби українського та німецького обладнання збігаються і становлять 9 років. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на українському підприємстві-імпортері дорівнює 0,08 євро/грн. Визначити вартісну оцінку німецького обладнання при значенні граничної рентабельності 0,1 та 0,15.

5. Планується закупити імпортне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, для виробництва продукції, річним обсяг реалізації якої має дорівнювати 300000 грн. Річні витрати виробництва при використанні обладнання становлять 80000 грн., строк служби імпортного обладнання - 8 років. Норма дисконту (порогове значення рентабельності) - 0,1. Частка вартості імпортного обладнання у загальній вартості основних фондів - 50%. Коефіцієнт валютної ефективності експорту на підприємстві-імпортері - 0,08 євро/грн. Визначити максимально допустиму ціну (в євро) імпортного обладнання.

6. Німецький гральний автомат коштує 40000 євро. Його пропускна здатність становить 150 ігор на день (8-годинний робочий день зали атракціону). Передбачається, що гральний автомат буде використовуватись протягом 250 днів на рік. Коефіцієнт завантаження - 0,8. Вартість однієї гри, яка визначена заздалегідь, становить 3 грн. Витрати на експлуатацію автомата (електроенергія, налагодження, ремонт, охорона тощо) - 30000 грн. на рік. Строк служби автомата - 5 років. Залишкова вартість передбачається у 5000 грн. Мінімально



прийнятна рентабельність — 20%. Сукупні капітальні вкладення не передбачаються. Валюта може бути придбана за курсом 6 грн./євро. Визначити:

- a) Чи ефективно купувати німецький автомат за умов, які зазначені вище.
- b) Яка має бути мінімальна вартість однієї гри.

7. Визначити, яким може бути максимальний паушальний платіж в іноземній валюті за надану ліцензію на використання закордонної технології, якщо покупець згоден залишити собі не менше  $\frac{2}{3}$  чистого прибутку, який він одержить у результат реалізації ліцензійної продукції. Обсяг реалізації планується у розмірі 10 млн. грн. на рік. Ставка податку на прибуток 30%. Строк ліцензійної угоди 10 років. Норма дисконту (зведення за фактором часу) 0,15. Коефіцієнт валютної ефективності експорту для даного ліцензіата 0,19 дол.США/грн. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019.

8. Українське машинобудівне підприємство планує купити ліцензію на використання закордонної технології. За ліцензією буде випускатись продукція у кількості 10 тис. виробів на рік. Прогнозована оптова ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становить 1000 грн. Експорт цих товарів не передбачається. Капітальні вкладення для організації ліцензійного виробництва становитимуть 4 млн.грн., витрати на адаптацію закордонної технології 500 тис.грн. Собівартість одиниці продукції дорівнює 800 грн. Ставка податку на прибуток 30%. В угоді передбачена оплата ліцензії на умовах роялті, як база роялті зафіксований випуск продукції у натуральному виразі, ставка роялті 0,25 дол. США. Граничне значення рентабельності на підприємстві прийнято у розмірі 0,15. Валюту для оплати роялті передбачається купувати на валютній біржі за курсом 5.2500 грн./дол. Строк ліцензійної угоди 10 років. Коефіцієнт, який враховує строк угоди (10 років) та коефіцієнт дисконтування (0,15), дорівнює 5,019. Визначити.

- a) Річний економічний ефект.
- b) Ефективність придбання ліцензії.
- c) Сумарну дисконтовану вартість ліцензії на 10 років.

9. Розрахувати щоквартальну суму орендної плати, яка вноситься в орендну угоду, за оренду обладнання, вартість якого становить 37 тис.грн., строком на 5 років. Відсоткова ставка 9%, оплата здійснюється раз на квартал. Орендарем запропонована залишкова вартість у розмір 5% від початкової вартості обладнання.
10. Британський експортер продає товари вартістю 8500 фунтів стерлінгів американському імпортеру за 12000дол. Визначити:
- Валютний курс.
  - Що станеться, якщо імпортеру буде надано кредит на 90 днів і на той час валютний курс становитиме 1,5000 дол. за 1 фунт стерлінгів.
11. Визначити крос - курс гривні до рос.рубля, якщо 1 дол.- 5,33 грн., а 1 дол.- 32,50 руб
12. НБУ встановив наступний курс долара США: покупка - 5,332 грн., продаж - 5,348 грн. Визначити:
- Скільки гривень можна отримати за 2500 дол США.
  - Скільки доларів США можна купити па 200 тис.грн.
13. Курс долара США до швейцарського франку становить 1,2810, а до євро 1,0770. Визначити крос - курс євро до швейцарського франку.
14. Банк у Києві у 2004 році оголосив наступну котировку валют: дол.США/грн. = 5,25 - 5,37; євро/грн. => 6,32 - 6.45. Визначити крос -курс долара США до євро.
15. Сумська філія "Правекс - банку" 20.01.2004 року оголосила такі котировки валют: дол. США до гривні = 5,55 - 5.89; дол. США до рос. рубля = 24,50 - 28,62. Визначити крос — курс купівлі- продажу рос. рубля до гривні.
16. Одеська філія "Приват - банку" 13.04.2004 року оголосила такі котировки валют: дол.США до євро - 1,9740 дол. США до японської ієни -122,1000. Визначити крос - курс євро до японської ієни.

17. Розрахуйте, скільки фунтів стерлінгів експортери повинні отримати або скільки фунтів стерлінгів імпортери повинні заплатити, ігноруючи комісійні банку, в кожній наступній ситуації, якщо вони обмінювали валюту і фунти стерлінгів за наведеними нижче курсами "спот":

1. Британський експортер отримав платіж від французького клієнта в сумі 150000 євро.

2. Британський експортер купив товари у японського постачальника і заплатив 1 млн. йен.

Курси "спот" наступні:

Франція 10,34 - 10,37

Японія 228,5 - 230,5

18. Розрахуйте, скільки фунтів стерлінгів експортери повинні отримати або скільки фунтів стерлінгів імпортери повинні заплатити, ігноруючи комісійні банку в кожній наступній ситуації, якщо вони обмінювали валюту і фунти стерлінгів за наведеними нижче курсами "спот":

1. Британський експортер отримав платіж у сумі 80.000 гривень від українського клієнта.

2. Британський експортер заплатив Німецькій консультаційній фірмі 120000 євро за послуги, наданні цією фірмою. Курси "спот" наступні: Україна 5,38-5,55

Німеччина 6,20 - 6,28

19. Британська компанія експортує товари у Росію на суму 32.000 фунтів стерлінгів. Продажна ціна складає 120.000 рос.руб. Під час експортного продажу обмінний курс для рос.руб. щодо фунтів стерлінгів був: 20,4450-23,4725. Британська компанія продає свої надходження у іноземній валюті, як тільки вона їх отримає з курсу "спот". Закордонному покупцеві надано трьохмісячний кредит. Розрахувати:

а) Який очікується прибуток від експортного продажу.

б) Який буде фактичний прибуток, якщо курс "спот" на час надходження валюти змінився на: 23,0450 - 23,0700.

20. Обчислити теоретичний форвардний курс долара для форвардного контракту з датою поставки через місяць, якщо курс спот продажу долара на ринку становить 5,371 грн./дол., ставка розміщення на 1місяць доларів - 15% річних, ставка залучення на 1 місяць гривні - 60% річних.

21. Визначити форвардний курс долара для форвардного контракту з датою поставки через 3 місяця, що укладається німецьким банком, якщо євро можна залучити на 3 місяця під 3,26% річних, долари США можна розмістити на ринку Німеччини на 3 місяця під 5,53%, на євrorинку – під 5,41 річних. Курс спот долара США до євро в день укладання контракту встановлює 1,5076.

22. Клієнт банку хоче купити 100 доларів США за євро. Необхідно визначити усереднений курс долара США до євро з розрахунку, що банком було укладено три додаткових угоди на купівлю доларів США.

Сума, долари США	Курс долара до євро	Сума, євро
40 000 000	1,5083	60332000
35000000	1,5081	52783500
25000000	1,5084	37710000

23. Банк надає кредит у сумі 5 млн. доларів США на 3 місяця за відсоткового ставкою у 7,25% річних. Датою здійснення операції є 14 жовтня 2003 року. Розрахувати скільки грошей одержить цей банк у визначений термін.

24. Поточний курс USD/ UAH = 3,9760 - 3,9850. Форвардна маржа становить:

а) 160- 180;

6)150-130.

Визначити курс "аутрайт".

25. Спот - курс USD/EUR = 1,6480 - 1,6750. Відсоткові ставки на грошовому ринку дорівнюють:

- за депозитами у доларах США (USD) - 5,2%;
- за кредитами у доларах США (USD) - 7,5% ;
- за депозитами у євро (EUR) - 3,6%;
- за кредитами у євро (EUR) - 5,0%.

Термін форвардної угоди становить 6 місяців (180 днів), а термін відсоткового року -360 днів. Визначити:

- a) Форвардну маржу (премія чи дисконт)
- b) Курс "аутрайт" USD / EUR.

26. Спот -курс USD/UAH = 3,9950 - 4,0850. Відсоткові ставки на грошовому ринку становлять, %:

- за доларовими депозитами - 20;
- за доларовими кредитами - 25;
- за гривневими депозитами - 40;
- за гривневими кредитами - 50.

Термін форвардної угоди 3 місяця (90 днів), а тривалість у відсотках року -360 днів. Визначити:

- a) Форвардну маржу (премія чи дисконт).
- b) Курс "аутрайт" USD/UAH.

27. Розрахувати на 5 червня 2004 року форвардну премію для угоди на 20 липня 2004 року за такими умовами"

- премія для угоди на 1 місяць (червень-липень) = 101 пункт, на 2 місяці (червень-серпень) = 203 пункти;
- дата поставки валюти на умовах "спот" 5 червня - 9 червня (5 червня - п'ятниця), дата поставки через 1 місяць (30 днів) -7 липня (5липня-неділя);
- дата поставки через 2 місяці (61 день) - 7 серпня;

- дата поставки за угодою на 20 липня (44 дні) - 22 липня.

28. Англійська фірма продає українському підприємству обладнання на суму 1 млн фунтів стерлінгів (GBP). На момент відвантаження обладнання курс GBP/UAH становив 8,250 гривень за 1 фунт стерлінгів. Оплата поставленої оустаткування була здійснена через 2 місяці, коли курс був 0,156 фунтів стерлінгів за 1 гривню. Визначити прибуток (збитки) постачальника від операційного валютного ризику.

29. Спот-курс USD / EUR = 1,5300. Євродоларова відсоткова ставка 7%, річна відсоткова ставка на євро 6%. Визначити зміну вартості ф'ючерсного контракту через 6 місяців.

30. Спот-курс USD/UAH на 8.12.2003 року встановлює 5,2500-5,300. Відсоткові ставки за доларовими депозитами на українському валютному ринку становлять - 15%, а за кредитами - 20%. Відсоткові ставки за гривневими депозитами – 30%, за кредитами - 40%. Розрахувати для угоди на 6 місяців форвардну маржу (премію) для курсу " аутрайт" на продаж та на купівлю гривні за американські долари.

31. Спот-курс USD/UAH становить 1,9811 - 2,0675. Премія для форвардної угоди на 3 місяці дорівнює 461-1175 пунктів Розрахувати вартість хеджування.

32. Угоду укладено 12 березня 2004 року на червневий контракт. У 2003 році третя середа червня випадає на 17-е число. Тривалість періоду становить 97 днів. 12 березня спот-курс долара до швейцарського франку дорівнював 0,6600 американських доларів за 1 швейцарський франк, а ціна ф'ючерсного контракту з швейцарського франку 0,6596 доларів США. Євродоларова відсоткова ставка за депозитами встановлює 8 %, а євро ставка за швейцарським франком - 6.5 %.

Розрахувати:

- a) Базис рівноваги.
- b) Ціну ф'ючерсного контракту на 17 червня.

33. Спот-курс становить 0,6500 доларів США за 1 євро. Євродоларова відсоткова ставка - 7 %, річна відсоткова ставка на євро - 6 %. Необхідно визначити зміну вартості ф'ючерсного контракту через 6 місяців.

34. Фірма купує на біржі 3 червневі валютні ф'ючерси на купівлю фунтів стерлінгів ціною 0,3300 доларів США за 1 фунт. На момент здійснення угоди ціна ф'ючерсу знизилася на 120 пунктів. Визначити збитки (прибутки) покупця за одним контрактом і за всією угодою.

35. Компанія продає 8 вересневих ф'ючерсів на купівлю євро ціною 0.6286 доларів США за 1 євро. З часом ринкова ціна знижується на 131 пункт. Визначити прибутки (збитки) продавця за одним контрактом і за всією угодою.

36. Англійська компанія на початку серпня має сплатити 2 млн. американських доларів. Поточний обмінний курс становить 1,80 доларів США за 1 фунт стерлінгів. Розрахуйте для умов Чиказької комерційної біржі, скільки ф'ючерсних контрактів треба придбати компанії та якими будуть її прибутки чи збитки, якщо обмінний курс становитиме:

a) 1,75.

b) 1,82.

37. Німецька фірма має здійснити виплату 5 млн. євро у листопаді і витратити для цього очікуваний доход у доларах США. Ф'ючерсна ціна складе 0,6300 доларів США за 1 євро. Визначити, як фірмі слід закрити позицію в листопаді для здійснення платежів, якщо спот-курс становитиме 1,469 євро за 1 долар США, а ф'ючерсна ціна 0,6808 доларів США за євро.

38. 12 червня 2004 року ціна вересневого ф'ючерсного стерлінгового контракту дорівнювала 1,7620 доларів США за 1 фунт стерлінгів. Термін поставки - середа, 16 вересня 2003 року. Тривалість періоду між 12.06.2003 року і 16.09.2003 року становить 9 днів. Спот-курс 12 червня

дорівнював 1,8000 доларів США за 1 фунт стерлінгів. Євродоларова відсоткова ставка - 4%, а євростерлінгова - 8%. Визначити:

- a) Базис рівноваги.
- b) Очікуваний валютний курс 16 вересня 2004 року.

39. Підприємство купує в банку опціон "пут" на продаж 500 тис. доларів США за гривні з ціною виконання 0,5500 доларів США за 1 гривню. Премія становить 8 тис. гривень. Опціон здійснено за спот-курсом 0,2010 доларів США за 1 гривню на день здійснення опціону. Розрахуйте прибутки (збитки) покупця і продавця.

40. Підприємство, передбачивши необхідність купівлі через два місяці у свого іноземного партнера партії сировини, придбало "європейський" опціон на купівлю 600 тис. доларів США за ціною 5,34 гривень за 1 долар США. Премія становила 15 тис. гривень. На дату завершення опціону спот-курс становив 5,36 гривень за 1 долар США. Розрахуйте:

- a) Скільки становитимуть витрати підприємства, якщо воно відмовиться від опціону і купить 600 тис. доларів США за поточним курсом.
- b) Скільки становитимуть витрати підприємства, якщо воно реалізує опціон.

41. Фірма "Укрбуд" через три місяці очікує на платіж сумою 500 тис. доларів США і прагне запобігти валютному ризику через купівлю опціону за ціною виконання 5,3500 гривень за 1 долар США. Визначити:

- a) Який вид опціону використовується: "пут" чи "кол"
- b) Вартість опціону, якщо премія становить 0,30 гривень за 1 долар США
- c) Якщо на момент здійснення опціону курс валют зміниться, то чи вигідною буде така угода фірмі:

- I. 5,3100 гривень за 1 долар США,
- II. 5,3700 гривень за 1 долар США.

42. Українська фірма "Інтерміст" через 6 місяців повинна розрахуватися зі своїм партнером у Фінляндії за виконання замовлення на суму 350 тис. доларів США. З метою хеджування очікуваного різкого підвищення, курсу долара до гривні USD/UAN менеджери фірми вирішили купити в банку опціон на всю суму валюти з



ціною виконання 5,20 гривень за 1 долар США. Премія становить 1,2 % від суми контракту. Необхідно визначити:

а) Це опціон "пут" чи "кол".

б) Чи вигідно буде фірмі реалізувати опціон, якщо поточний курс становитиме:

- I. 5,17;
- II. 5,25,
- III. 5,30.

43. Дилер реалізує червневий опціон "кол" на продаж євро за долари США з ціною виконання 1,60 доларів США за 1 євро і премією за контракт 750 доларів США. Сума одного опціону - 62500 євро. Паралельно купується такий же опціон "кол" з ціною виконання 1,58 доларів США за 1 євро і сумою премії 1300 доларів. Визначити прибуток дилера, якщо поточний валютний курс на день завершення опціонної угоди становитиме 1,61 доларів США за 1 євро.

44. Фондова біржа продає вересневий опціон "пут" за курсом 1.90 долару США за 1 фунт стерлінгів і премією 2,70 цента, а також вересневий опціон "кол" із премією 3,20 цента за 1 фунт стерлінгів.

Сума одного опціонного контракту - 31250 фунтів стерлінгів. Визначити прибуток покупця, якщо на день здійснення опціону спот-курс становитиме:

а) 1,97 доларів;

б) 1,90 доларів;

в) 1,85 доларів за 1 фунт стерлінгів.

45. Підприємство "Демпург" уклало експортний контракт на 800 тис. євро і надає своєму контрагентові можливість сплатити його вартість упродовж трьох років шістьма рівними частинами зі сплатою 8 % річних. Ставка врахування за векселями становить 10%. Необхідно визначити номінальну вартість експортного контракту, на яку оформляються векселі.

## Тести до курсу "Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності"

1. Валюта — це:

- а) гроші іноземних держав та їхні золотовалютні резерви;
- б) грошові знаки іноземних держав та інші кредитні й платіжні документи, які визначаються в іноземних грошових одиницях та використовуються в міжнародних розрахунках;
- в) офіційні запаси іноземних грошей у центральному банку та фінансових організаціях країн.

2. Валютні цінності - це

- а) офіційні запаси іноземної валюти в центральному банку та інших фінансово-кредитних установах країни;
- б) гроші іноземних держав та їхні золотовалютні резерви;
- в) цінності, по відношенню до яких валютним законодавством країни встановлені певні обмеження щодо режиму обігу на території цієї держави.

3. Європейська валютна одиниця - євро має вигляд :

- а) банкнот і монет;
- б) записів на рахунках центральних банків країн - членів ЄВС,
- в) кредитних карток.

4. Валютний курс — це:

- а) ціна, яку платять у власній валюті за одиницю іноземної валюти;
- б) курсове співвідношення при перерахунку цін та грошових сум із однієї валюти в іншу;
- в) курс, за яким попит і пропозиція валюти збігаються.

5. Вільно плаваючі валютні курси визначаються тільки попитом та пропозицією на відповідні валюти:

- а) ні;
- б) так.

6. Зниження ціни євро у Італії, яка виражена в доларах США:

- a) сприятиме збільшенню обсягів італійського експорту та зниженню обсягів імпорту;
- b) спричинить зниження італійського експорту та вплине на збільшення обсягів імпорту;
- c) різко збільшить імпорт американських товарів до Італії.

7. Якщо ціна англійського фунта стерлінгів, виражена в доларах США, знижується, кажуть, що:

- a) фунт знецінюється по відношенню до долара,
- b) долар знецінюється по відношенню до фунта стерлінгів.

8. Якщо ціна євро у Франції в доларах США знижується, товари, які продаються у Франції за євро, в доларовому вираженні будуть коштувати;

- a) дорожче;
- b) дешевше;
- c) так само.

9. Існує співвідношення двох валют  $USD/€ = 1:1,98$ . Яка з валют буде базовою в цьому прикладі:

- a) євро,
- b) американський долар.

10. Українську міжбанківську валютну біржу було створено у

- a) 1989 році;
- b) 1992 році;
- c) 1995 році.

11. "Аутрайт" — це різновид:

- a) операції "спот",
- b) операції "форвард",
- c) операції "своп".

12. Різке скорочення валютних резервів держави призводить:

- a) до ревальвації національної валюти;
- b) до девальвації національної валюти;
- c) ніяких змін курсу національної валюти не відбувається.

13. Якщо валютний курс національної валюти підвищується, то:

- a) вітчизняні товари за кордоном коштуватимуть дорожче, а іноземні у нас дешевше;
- b) навпаки.

14. Чи можуть фізичні особи бути суб'єктами (агентами) валютного ринку України:

- a) так;
- b) ні.

15. Форми угод за операціями "спот":

- a) сьогодні — на сьогодні;
- b) учора — на завтра;
- c) сьогодні — на завтра;
- d) сьогодні — на другий робочий день.

16. Терміни форвардних угод, як правило, становлять:

- a) 2 місяці;
- b) 3 місяці;
- c) 6 місяців,
- d) 8 місяців;
- e) 12 місяців.

17. ЛІБОР (LIBOR)—це:

- a) середня відсоткова ставка за депозитами;
- б) середня відсоткова ставка за кредитами.

18. Валюта з високою відсотковою ставкою на форвардному ринку продаватиметься по відношенню до валюти з низькою ставкою відсотка:

- a) без змін;
- б) з премією;
- в) з дисконтом.

19. Репорт і депорт—це "класичні" операції:

- a) "спот";
- б) "своп";
- в) "форвард".

20. Підвищення відсоткових ставок у певній країні веде до

- a) інфляції;
- б) залучення іноземного капіталу і подорожчання національної валюти;
- с) відтоку вітчизняного та іноземного капіталу і знецінення національної грошової одиниці.

21. Головним чинником валютних ризиків є коротко- та довгострокові коливання валютних курсів:

- a) так;
- б) ні.

22. За характером та місцем виникнення валютні ризики поділяють на (вибрати правильне):

- a) операційні;
- б) трансляційні (бухгалтерські);
- с) політичні;
- д) економічні.

23. Форфейтування (угода "а-форте") - це один з видів спекулятивних операцій:

- a) так;
- б) ні.

24. Стандартними термінами виконання ф'ючерсних угод є:

- a) січень, квітень, липень, жовтень;
- б) лютий, травень, серпень, листопад;

c) березень, червень, вересень, грудень.

25. На валютні ф'ючерси встановлюється:

a) ціна покупця і ціна продавця;

b) єдина ринкова ціна на всі угоди.

26. При укладенні угоди "своп" дату виконання ближчої угоди називають датою валютування, а дату виконання зворотної угоди, яка віддалена в часі, - датою завершення "свопу";

a) так;

b) ні.

27. Якщо надходження платежів перевищує видатки, платіжний баланс вважається;

a) активним;

b) пасивним

28. Дефіцит платіжного балансу країни пов'язаний, в основному, з придбанням:

a) промислових товарів,

b) продовольчих товарів,

c) енергоносіїв.

29. Від'ємне сальдо платіжного балансу призводить до дестабілізації валютного ринку:

a) так;

b) ні.

30. Вставте пропущені слова:

a) опціон ..... дає його власникові право купити валюту за обумовленим курсом у майбутньому;

b) опціон ..... дає його власникові право продавати валюту обумовленим заздалегідь курсом, сплативши.....

31. Підприємство вирішило придбати опціон "кол" на купівлю євро за гривню. Поточний курс становить 6,2000 євро за 1 гривню. Яка ціна виконання опціону буде вигіднішою:

а) 6,2114;

б) 6,2196.

32. Існують такі обмеження в міжнародній торгівлі:

а) валютне регулювання;

б) ліцензування імпорту;

в) законодавчі стандарти безпеки і якості імпортованих товарів;

г) патент і товарні марки,

д) імпортні квоти.

33. Чи виникає валютний ризик, якщо платежі і надходження у експортне - імпортованих операціях здійснюються в одній валюті?

а) так;

б) ні.

34. Валютний ризик може бути зменшений за рахунок :

а) укладання форвардних валютних контрактів;

б) митного клірингу імпортованих товарів;

в) валютних опціонів;

г) банківських операцій «своп»;

д) введення у контракт валютних обмежень.

35. Під касовими ("спот") операціями розуміють.

а) операції, за якими валюта передається покупцю на другий день з моменту укладення угод;

б) операції, за якими валюта передається покупцю через певний строк, встановлений попередньо;

г) жодна відповідь не є правильною.

36. Якщо очікується падіння валютного курсу фунта стерлінгів, що краще робити британському імпортеру?

- а) негайно сплатити за товари;
- б) взяти кредит і відкласти здійснення розрахунків;
- в) жодна відповідь не є правильною.

37. SWIFT - це:

- а) комп'ютерна мережа, яка забезпечує включення банку до ринку FOREX;
- б) міжнародна міжбанківська організація з фінансових розрахунків та прискорення переказу міжнародних платежів;
- в) міжнародна позабіржова торгівельна система, яка забезпечує купівлю - продаж цінних паперів.

38. Якщо валютний курс євро зростає, ціни на європейські товари;

- а) зменшується;
- б) збільшується;
- в) не змінюється.

33. Критичним визнається рівень зовнішнього боргу, якщо:

- а) співвідношення суми боргу і ВВП становить 40 % ;
- б) співвідношення платежів, що плануються по обслуговуванню боргу та експорту - 25% ;
- в) співвідношення дисконтової вартості боргу і експорту - 50 %;
- г) жодна відповідь не є правильною.

40. При прямому котируванні курс висловлюється:

- а) іноземної валюти в національній валюті;
- б) національної валюти в іноземній валюті.

41. Основні учасники ринку термінових контрактів:

- а) хеджери;
- б) спекулянти;
- в) арбітражери;
- г) всі відповіді є правильні.



42. Конверсійні операції поділяються на:

- а) операції типу «спот»;
- б) операції «форвард»;
- в) операції "репо";
- г) операції "депо";
- д) правильної відповіді немає.

43. При використанні непрямого котирування вартість одиниці національної валюти висловлюється в :

- а) дол. США;
- б) євро;
- в) іноземній валюті;
- г) СДР.

44. Маржа (або різниця між правою та лівою стороною котировки) залежить від таких факторів:

- а) статус контрагента;
- б) ринкова кон'юнктура;
- в) ліквідність ринку,
- г) сума угоди;
- л) валюта, що котирується.

45. До валютно-фінансових умов міжнародних контрактів відносять

- а) валюту ціни, валюту платежу та курс їх переводу;
- б) умови взаємної конвертованості валют;
- в) валютні застереження;
- г) умови платежів і форми розрахунків;
- д) усі відповіді є правильними.

46. Українська грошова одиниця - гривня належить до:

- а) вільноконвертованої валюти;
- б) частково конвертованої валюти;

в) неконвертованої валюти.

47. Зниження ціни євро, яка виражена в дол. США:

а) сприятиме збільшенню обсягів європейського експорту та зниженню обсягів імпорту;

б) спричинить зниження європейського експорту та вплине на збільшення обсягів імпорту;

в) різко збільшить імпорт американських товарів до Європи;

г) сприятиме зменшенню імпорту американських товарів до Європи.

48. Скільки валют включено до "валютного кошика" євро:

а) п'ять;

б) десять;

в) дванадцять;

г) п'ятнадцять;

д) сім.

49. Частка кожної валюти у вартості "кошика" євро визначається на основі:

а) частки ВВП визначається на основі країн - членів СС;

б) національного доходу країни;

в) обсягів золотовалютних резервів країни - учасниці;

г) обсягів зовнішнього і внутрішнього боргу;

д) усі відповіді є правильними.

50. Якщо ціна української гривні в дол. США знижується, товари, які продаються в Америці за американські долари, будуть коштувати;

а) дорожче;

б) дешевше;

в) так само

51. Курс американського долара до української гривні.=1:5,2; євро до української гривні - 1:6.2. Крос-курс дол. США до євро становить:

- а) 0,84;
- б) 1,19;
- в) 1,0

52. Прямий метод котирування – метод, за яким базовою валютою є:

- а) англійський фунт стерлінгів;
- б) американський долар;
- в) японська ієна;
- г) євро;
- д) російський рубль.

53. Дефіцит платіжного балансу країни призводить до:

- а) підвищення ціни національної валюти;
- б) знецінення національної валюти;
- в) ніяких змін не відбудеться.

54. Страхування валютних ризиків у світовій практиці називають:

- а) таргетування;
- б) конверсійний арбітраж;
- в) хеджування;
- г) всі відповіді є правильними.

55. Як називається валютна операція, що поєднує купівлю валюти на умовах «спот» з наступним продажем на умовах «форвард»?:

- а) операція "опціон";
- б) операція "ф'ючерс";
- в) операція "стрип";
- г) операція "спот";
- д) операція "своп".

56. Підвищення курсу національної валюти сприяє:

- а) збільшенню обсягів імпорту товарів і зменшенню обсягів експорту;
- б) збільшенню обсягів експорту товарів і зменшенню обсягів імпорту;

- в) збільшенню обсягів імпорту капіталів і зменшенню експорту,
- г) зменшенню обсягів імпорту капіталів і збільшенню експорту.

57. У практичній діяльності вітчизняних підприємств найбільшого поширення набуло використання такого метода страхування валютних ризиків:

- а) форфетування;
- б) лізинг;
- в) ф'ючерси;
- г) опціони;
- д) валютні застереження.

58. Зниження курсу національної валюти сприяє:

- а) збільшенню обсягів імпорту товарів і зменшенню обсягів експорту;
- б) збільшенню обсягів експорту товарів і зменшенню обсягів імпорту;
- в) збільшенню обсягів імпорту капіталів і зменшенню експорту;
- г) зменшенню обсягів імпорту капіталів і збільшенню експорту.

59. Одна тройська унція дорівнює:

- а) 32,4 грам чистого золота;
- б) 31,1 грам чистого золота;
- в) 29,8 грам чистого золота.

60. Які особливості має «інкасо» в міжнародних розрахунках:

- а) як правило, має документальний характер, тобто банки приймають на інкасо доручення експортерів при наявності комерційних документів;
- б) розрахункові документи акцептуються імпортером у попередньому порядку;
- в) широко застосовується кредит імпорту у вигляді позик під товар.

61. Метою арбітражних операцій є:

- а) страхування валютних ризиків;
- б) отримання прибутку за рахунок різниці у валютних курсах;
- в) підтримка валютного курсу національної грошової одиниці;
- г) валютні інтервенції.

62. Валютні інтервенції на валютному ринку можуть здійснювати:

- а) комерційні банки,
- б) ТНБ;
- в) валютні біржі;
- г) НБУ;
- д) НБУ і комерційні банки.

63. Яке мультивалютне застереження, як правило, використовують в міжнародних контрактах:

- а) дол. США;
- б) євро;
- в) СДР.

64. Англійський банк "Barclays" укладає угоду «спот» з німецьким банком на купівлю 1 млн. євро за англ. фунти. Дата укладення угоди - п'ятниця 20 березня 2003 року. Фактичний платіж відбудеться:

- а) 22 березня;
- б) 23 березня;
- в) 21 березня;
- г) 24 березня;
- д) жодна відповідь не є правильною.

65. Форвардні операції діляться на такі види:

- а) угоди аутрайт;
- б) угоди своп;
- в) угоди спот;
- г) усі відповіді є правильними.

66. Мито - це:

- а) непрямий податок, який береться з товарів, які переміщуються через митні кордони, (експортуються, імпортуються або ідуть транзитом) і котрий включається до ціни товарів;
- б) прямий податок, який береться з товарів, які імпортуються до країни;

- в) непрямий податок на монопольні і дуже рентабельні товари, який входить як надлишок до ціни товару і сплачується споживачем;
- г) усі відповіді не є вірними.

67. Існують такі методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- а) митно - тарифне регулювання;
- б) нетарифне регулювання,
- в) обмеження, які установлюють органами влади регіону.

68. Реекспорт - це:

- а) переміщення товарів під митним контролем між двома митними органами країни;
- б) вивіз із країни раніше ввезених до неї іноземних товарів;
- в) ввіз у країну раніше вивезених з неї товарів.

69. До спеціальних мит відносять:

- а) антидемпінгові мита;
- б) компенсаційні мита;
- в) жодна відповідь не є правильною.

## Список використаної літератури

1. Закон України «Про єдиний митний тариф» № 2097 – XII від 05.02.1992 (зі змінами)// Сайт Верховної ради України, база «Законодавство України».
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» № 2505-IV від 25.03.2005 // Сайт Верховної ради України, база «Законодавство України».
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959 – XII від 16.04.1991 (зі змінами)// Сайт ВР України, база «Законодавство України».
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560 – XII від 18.09.1991 (зі змінами)// Сайт ВР України, база «Законодавство України».
5. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 185/94-ВР від 23.09.1994 (зі змінами)// Сайт ВР України, база «Законодавство України».
6. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07.03.1996 (зі змінами)// Сайт ВР України, база «Законодавство України».
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» № 2745 – III від 04.10.2001// Сайт ВР України, база «Законодавство України».
8. Закон України «Про банки і банківську діяльність» (зі змінами)// Сайт НБУ.
9. Декрет КМУ від 19.02.1993 № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (зі змінами)// Сайт Верховної ради України, база «Законодавство України».
10. Митний кодекс України від 12.12.1991 № 1970 – XII – К., Кодекси України, № 3, 2002.
11. Постанова НБУ від 18.03.1999 № 127 «Про затвердження Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України»// Сайт Верховної ради України, база «Законодавство України».

12. Указ Президента України від 28.10.2005 р. № 1513/2005 «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні»// Офіційний сайт Прес-служби Президента України – <http://www.president.gov.ua>
13. Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос./ За ред. І.В.Багрової. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 384 с.
14. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання – Прес, 2002. – 311 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посібник/ За ред. Ю.Г. Козака, В.М. Новацького. – Одеса: Астропринт, 2001. – 200 с.
16. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 676 с.
17. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2004. – 406 с.
18. Рум`янцев А.П., Рум`янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 377 с.
19. А. Шаповалов. Стратегические направления курсовой политики Украины в условиях устойчивого экономического развития// Український фінансовий сервер – <http://pack.ufs.kiev.ua>
20. Валерий Геец. Мы ужесточим требования к внешним заимствованиям// Дело – 2005. - № 24, с. 13.
21. Валерій П'ятницький. Вступ України до СОТ: що має бути зроблено?// Український центр міжнародної інтеграції – <http://wto.inform.org.ua>
22. Владимир Литвин. Украина – ВТО: на весах прагматизма// Голос Украины – 2005. - № 94 (3594), с.3.
23. Євгенія Єрьоміна. Проблеми інтеграції України до Світової організації торгівлі та перспективи взаємодії// Вісник НБУ – 2005. – № 10, с. 61-62.
24. Ігор Черкаський. Європейський ринковий простір як вектор української геополітики//Український центр міжнародної інтеграції <http://wto.inform.org.ua>



25. Інформаційно аналітичні матеріали щодо техніко-економічного співробітництва України з країнами та міжнародними організаціями, які є донорами міжнародної технічної допомоги// Офіційний сайт Міністерства економіки України – <http://www.me.gov.ua>
26. Олександр Литвин. Статус країни з ринковою економікою: поняття та критерії набуття// Український центр міжнародної інтеграції – <http://wto.inform.org.ua>
27. Олександр Петрик. Перехід до більшої гнучкості обмінного курсу в Україні – виклик часу// Вісник НБУ – 2005. - № 6, с. 4-11.
28. Олександр Сушко, Василь Філіпчук. Угода про асоціацію з ЄС: чи така вже й необхідна?// Дзеркало Тижня – <http://www.zn.kiev.ua>
29. Олена Береславська. Інтервенції на валютних ринках як інструмент курсової та грошово-кредитної політики// Вісник НБУ – 2005. - № 10, с. 36-40.
30. Основні засади грошово-кредитної політики на 2006 рік (схвалено рішенням Ради НБУ від 09.09.2005 № 17)// Вісник НБУ – 2005. - № 10, с.3-6.
31. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями – Світовим банком та ЄБРР// Офіційний сайт Міністерства економіки України – <http://www.me.gov.ua>
32. Філатова О. В. Фінансовий механізм ЗЕД// Фінанси України – 2003. – № 5, с. 73-77.
33. Щодо співпраці України з МВФ у 2004 році та перспектив на 2005 рік// Офіційний сайт Міністерства економіки України – <http://www.me.gov.ua>
34. Юрій Лукашин. На пути к ВТО// Дело – 2005. – № 27, с. 3.
35. Недержавний аналітичний центр «Інститут реформ» - <http://www.ir.org.ua>
36. Офіційний портал органів виконавчої влади – <http://www.kmu.gov.ua>
37. Офіційний сайт Верховної ради України – <http://www.rada.gov.ua>
38. Офіційний сайт Державної митної служби України – <http://www.customs.gov.ua>
39. Офіційний сайт Міністерства економіки України – <http://www.me.gov.ua>

40. Офіційний сайт Міністерства фінансів України –  
<http://www.minfin.gov.ua>
41. Офіційний сайт Національного банку України – <http://www.bank.gov.ua>
42. Офіційний сайт Президента України – <http://www.president.gov.ua>
43. Офіційний сайт СОТ – <http://www.wto.org>
44. Український фінансовий сервер – <http://pack.ufs.kiev.ua>
45. Український центр міжнародної інтеграції – <http://wto.inform.org.ua>