

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

*За загальною редакцією
О. Х. Юлдашева*

МАУП

Київ 2005

ББК 67.301.21я73
П68

Автори: *Г. О. Анцелевич, В. О. Голубєва, Т. В. Злуніцина,
Л. І. Ковалєвська, О. Х. Юлдашев*

Рецензенти: *О. Ф. Висоцький*, д-р юрид. наук, проф.
В. І. Сенченко, д-р екон. наук, проф.

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії
управління персоналом (протокол № 3 від 30.03.04)*

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч.
П68 посіб. / Г. О. Анцелевич, В. О. Голубєва, Т. В. Злуніцина та ін.; За заг.
ред. О. Х. Юлдашева. — К.: МАУП, 2005. — 272 с.: іл. — Бібліогр.: с.
255–271.

ISBN 966-608-497-X

У посібнику розглянуто основні теми курсу “Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності”, форми та методи зовнішньоекономічної торговельної діяльності, операції купівлі-продажу, посередницькі операції та ін. Навчальний посібник складається з трьох частин та десяти розділів, які охоплюють найважливіші питання, пов’язані зі здійсненням майнових відносин у зовнішньоекономічній сфері. Розглянуто теми, що орієнтують у загальних підходах до їх практичного використання (нормативні та інші джерела регулювання, суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності, загальні положення щодо зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та ін.), відповідальності в цій галузі та питання щодо міжнародно-правової регламентації міжнародних перевезень.

Для професійної підготовки спеціалістів, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, може використовуватися для навчання студентів та слухачів вищих навчальних закладів у сфері юриспруденції та міжнародних відносин.

ББК 67.301.21я73

ISBN 966-608-497-X

© Г. О. Анцелевич, В. О. Голубєва,
Т. В. Злуніцина та ін., 2005
© Міжрегіональна Академія управління
персоналом (МАУП), 2005

Вступ.....	6
------------	---

Частина I

Розділ 1. Зовнішньоекономічна діяльність як об'єкт правового регулювання	9
1.1. Поняття зовнішньоекономічної діяльності	9
1.2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності	10
1.3. Види зовнішньоекономічної діяльності	14
1.4. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності	17
1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.....	19
1.6. Іноземні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності	29
Розділ 2. Міжнародно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	42
2.1. Мета та рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності	42
2.2. Джерела зовнішньоекономічних правовідносин	43
2.3. Формуючі організації в зовнішньоекономічних відносинах	46
Розділ 3. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	49
3.1. Види регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	49
3.2. Система інститутів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	50
3.3. Недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	59
Розділ 4. Митне та тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	61
4.1. Державна митна служба України: завдання, структура.....	61
4.2. Облік учасників зовнішньоекономічної діяльності в митних органах України	63
4.3. Митні платежі	65
4.4. Митна вартість. Методичні підходи до визначення митної вартості	66
4.5. Мито (тарифи).....	68

Розділ 5. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	74
5.1. Загальні положення.....	74
5.2. Кількісні обмеження.....	75
5.3. Приховані методи торговельної політики.....	83
5.4. Фінансові методи торговельної політики.....	94

Розділ 6. Відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності	99
6.1. Загальнонормативне регулювання господарської відповідальності.....	99
6.2. Прострочення боржника і кредитора.....	102
6.3. Регресні вимоги щодо відшкодування збитків.....	105
6.4. Штрафні санкції.....	106
6.5. Порядок застосування штрафних санкцій.....	107
6.6. Оперативно-господарські санкції.....	108
6.7. Адміністративно-господарські санкції та їх застосування до суб'єктів господарювання.....	110
6.8. Кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності.....	115
6.9. Санкції, передбачені законодавством про зовнішньоекономічну діяльність.....	117

Частина II

Розділ 7. Укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	131
7.1. Способи укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів).....	131
7.2. Класифікація умов зовнішньоекономічних договорів (контрактів).....	138
7.3. Структура зовнішньоекономічних договорів (контрактів).....	141

Розділ 8. Особливості та основні умови деяких видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	167
8.1. Класифікація зовнішньоекономічних договорів (контрактів).....	167
8.2. Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства.....	168

8.3. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машинотехнічної продукції	176
8.4. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів	183
8.5. Використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності	189
8.6. Особливості угод з експорту та імпорту послуг	196
8.7. Відмінність ліцензійного договору від контракту купівлі-продажу товарів, істотні і неодмінні умови щодо його укладення	200
8.8. Особливості зовнішньоекономічних контрактів у сфері зустрічної торгівлі.....	205

Розділ 9. Типові форми деяких видів

зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	208
9.1. Контракт про спільну інвестиційну діяльність без утворення юридичної особи за участю іноземного інвестора	208
9.2. Контракт на перероблення давальницької сировини (з іноземним елементом: замовником чи виконавцем)	209
9.3. Комісійний договір	212
9.4. Консигнаційний договір	214

Частина III

Розділ 10. Міжнародно-правова регламентація

транспортних перевезень	216
10.1. Поняття, види, загальна характеристика правової регламентації міжнародних перевезень.....	216
10.2. Міжнародно-правова регламентація залізничних перевезень	224
10.3. Міжнародно-правова регламентація автомобільних перевезень	237
10.4. Міжнародно-правова регламентація авіаційних перевезень	239
10.5. Міжнародно-правова регламентація морських перевезень	244

Список використаної та рекомендованої літератури	294
--	-----

Вступ

Одним з головних факторів, що впливає на рівень світового прогресу та розвиток економіки кожної окремої країни, є міжнародна торговельна діяльність. Будь-яка держава, проводячи власну зовнішньоекономічну політику і розвиваючи свою економіку, водночас вступає у міжнародні відносини з іншими країнами, що вимагає зважування своїх дій, зіставлення їх з діями інших держав, узгодження шляхом прийняття спільних оптимальних рішень щодо регулювання та упорядкування зовнішньоторговельних відносин. Інструментом цього і слугують норми права (міжнародні, регіональні та національні). Отже, однією з важливих умов успішної та ефективною зовнішньоекономічної діяльності є створення відповідної національної правової бази, яка впливає на розвиток торговельних відносин країни. При цьому обов'язково треба пам'ятати про необхідність узгодження норм національного законодавства із зобов'язаннями держави, прийнятими відповідно до міжнародних договорів, що впливає з об'єктивних потреб приєднання країни до інтеграційних процесів.

Україна активно долучається до системи міжнародного поділу праці на основі ринкових відносин та принципів відкритої економіки. Незважаючи на труднощі та суперечності, можна констатувати, що зовнішня торгівля — один з найбільш рішучо та успішно реформованих секторів української економіки. Водночас процес активного входження України до міжнародної торгівлі супроводжується значними ускладненнями та проблемами. Хоча економіка країни значною мірою функціонує, спираючись на принципи та механізми ринкової економіки, українські підприємства на світовому ринку перебувають, як правило, у менш сприятливих умовах, ніж їхні конкуренти та партнери. Досі досягти економічно міцного та рівноправного становища країни на світових ринках не вдалося. Це відбувається як в силу об'єктивних причин, пов'язаних з низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, так і суб'єктивних факторів, насамперед через торговельно-політичні суперечності, білі плями в законодавстві та недоліки застосування торговельно-політичних інструментів.

Реформи, які відбулися в Україні останніми роками, націлені на розбудову демократичної правової держави¹, що має ґрунтуватися на ринковій економічній системі. Складовою цього процесу стала орієнтація України на повномасштабне входження до світової економічної системи. Лібералізація, відміна державної монополії на зовнішню торгівлю, збільшення кількості суб'єктів зовнішньоторговельного обігу не є відмовою держави від втручання в систему регулювання зовнішньої торгівлі. Більш того, світовий досвід свідчить, що відбувається посилення та диверсифікація такого впливу, пріоритети, принципи, механізми та інструменти якого взаємопогоджені на міжнародному рівні в численних двосторонніх та багатосторонніх угодах. Підвищення ефективності зовнішньоторговельної політики держави, що має забезпечити зміцнення позицій країни на світовому ринку, є одним з вирішальних факторів цього процесу. Для забезпечення ефективного функціонування ринку має бути створена національна система “правил гри”, що сприятиме економічному розвитку країни та відповідатиме основним вимогам міжнародно-правового простору. Крім того, для забезпечення належного виконання зазначених правил необхідно створити ефективний механізм та інституції системи всередині країни. Успіх експортера на ринку країни визначається економічними, організаційними та правовими факторами. Будь-яка економічна діяльність у зовнішній сфері вимагає насамперед чіткого уявлення про правові акти, відповідно до яких вона має здійснюватися. Регулювання відносин між державами та учасниками зовнішньоторговельного обігу здійснюється через комплексну правову систему, що містить зафіксовані правила підприємницької діяльності у сфері міжнародного обміну товарами та послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, що ґрунтуються на національних інтересах і відповідають міжнародно-правовим нормам.

Зовнішньоекономічні відносини в умовах суттєвого поширення та активізації міжнародних зв'язків перестали бути монополією держави. Нині вони є важливим предметом навчальних курсів у юридичних та економічних навчальних закладах, проте в літературі питанням правового регулювання

¹ Конституція України від 28.06.96, ст. 1.

цієї сфери правовідносин приділено недостатньо уваги. Поняття “зовнішньоекономічне право” ще не увійшло до наукової та нормативної лексики, частіше вживається визначення “правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності”. Основою для введення в науку та практику зовнішньоекономічного права є не стільки існуючі теорії чи історичний досвід з цього питання, скільки наша дійсність. Ми маємо можливість спостерігати сучасні процеси зміни природи держави, суспільно-економічних відносин всередині неї і на міжнародному рівні, а також права, яке покликане закріплювати ці зміни в самій системі права та у відповідних правових нормах. В сучасній правовій системі зовнішньоекономічне право не утворює самостійної галузі права, оскільки водночас є предметом цивільного, адміністративного, фінансового та деяких інших галузей права. Зовнішньоекономічне право можна розглядати як складову (підгалузь) цивільного права (існуючої та визнаної галузі права²), або як складову господарського, а саме комерційного права, питання про необхідність виокремлення якого обговорюється в наукових колах³.

Зміст курсу “Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності” спрямовано на ознайомлення студентів з основами правового регулювання правовідносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник складається з трьох частин, 10 розділів, що охоплюють основні питання, пов’язані з існуючими майновими відносинами у цій сфері. Розглянуто загальні теми, які орієнтують студента у підходах до їх практичного застосування (джерела регулювання, суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності, загальні положення про зовнішньоекономічний договір (контракт), основні види договорів та ін.), виокремлено міжнародно-правову регламентацію міжнародних перевезень.

Знання системи правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності є основою його успішного здійснення між зацікавленими учасниками міжнародного товарообміну.

² Цивільне право. — К.: Вентурі, 1997. — Ч. 1. — 544 с.

³ Правові основи підприємницької діяльності / За ред. В. І. Шакуна, П. В. Мельника, В. М. Поповича. — К.: Правові джерела, 1997. — 780 с.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

1.1. Поняття зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність України спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права⁴.

Зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами⁵.

У Господарському кодексі України від 16.01.03 зазначено: зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном (див. розд. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності) та/або робочою силою⁶.

Розглянемо складові визначення:

Господарська діяльність — будь-яка діяльність, у тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару⁷.

⁴ Конституція України від 28.06.96, ст. 18.

⁵ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 1.

⁶ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 377.

⁷ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 1.

Підприємницька діяльність — це діяльність, не заборонена законом, право на яку має кожен⁸.

*Підприємництво*⁹ — самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку¹⁰.

Особливості здійснення підприємницької діяльності на території України, на її континентальному шельфі та у виключній (морській) економічній зоні іноземними юридичними особами, громадянами визначаються Господарським кодексом України та іншими законами України¹¹.

Територія України — територія в межах існуючого кордону¹².

*Митний кордон*¹³ — межі митної території України. Митний кордон збігається з державним кордоном України, за винятком меж спеціальних митних зон. Межі території спеціальних митних зон становлять митний кордон України.

*Митна територія*¹⁴ — територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, а також штучні острови, установки і споруди, що створюються у виключній морській економічній зоні. Території спеціальних митних зон, розташованих в Україні, вважаються такими, що перебувають поза межами митної території України, крім випадків, визначених законами України.

1.2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Існує *три* рівні принципів (засад) зовнішньоекономічної діяльності:

- загальні (загальнонаукові, загальноекономічні);
- спеціальні (специфічні);
- національні.

⁸ Конституція України від 28.06.96, ст. 42.

⁹ Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців” від 15.05.03 № 755-X.

¹⁰ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 42.

¹¹ Там само, ст. 50.

¹² Конституція України від 28.06.96, ст. 2.

¹³ Митний Кодекс України від 11.08.02 № 92-IV, ст. 6.

¹⁴ Там само, ст. 5.

Загальні: науковість (основа — об'єктивні закони економіки), системність (у системі та взаємодії з іншими суб'єктами, інститутами, ін.), взаємовигода.

Комплекс *спеціальних* принципів міжнародного економічного права можна поділити на *дві групи*.

До першої належать спеціальні принципи, що отримали широке визнання та безпосередньо впливають з основних принципів міжнародного права, дотримання яких обов'язкове для усіх або більшості держав.

Друга група — договірні принципи, які діють у взаємовідносинах між державами лише за умов конкретних договірних зобов'язань дотримуватися їх у своїх двосторонніх або багатосторонніх відносинах.

Розглянемо деякі зі спеціальних принципів.

Перша група:

- принцип невід'ємного суверенітету держав у володінні їх багатствами і природними ресурсами;
- принцип свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків;
- принцип економічної недискримінації;
- принцип рівності і взаємної вигоди держав у міжнародних економічних відносинах;
- принцип розвитку взаємовигідного співробітництва у сфері торгівлі, економіки, науки і техніки.

Друга група принципів має *договірний характер*, вони встановлюють правовий режим відносин між державами:

1. *Принцип найбільшого сприяння* означає, що одна з держав, що домовляються, надає іншій державі, її юридичним і фізичним особам у тій або іншій погодженій сфері взаємовідносин настільки ж сприятливий режим (права, переваги, привілеї, пільги), як і той (режим), що вона надала або надасть у майбутньому будь-якій третій державі, її юридичним і фізичним особам

2. *Принцип національного режиму* полягає в тому, що іноземні юридичні та фізичні особи прирівнюються у правах з юридичними та фізичними особами певної країни та її національною продукцією.

3. *Принцип взаємності* полягає в наданні іноземній державі, її фізичним і юридичним особам певних прав, привілеїв або

пільг за умови, що держава, яка їх надає, її фізичні і юридичні особи користуються аналогічними правами, пільгами або привілеями у цій іноземній державі. Цей принцип може встановлюватися в односторонньому порядку внутрішнім законодавством або на основі міжнародного договору.

Зовнішньоекономічна діяльність провадиться на принципах свободи її суб'єктів: добровільно вступати у зовнішньоекономічні відносини; здійснювати їх у будь-яких формах, не заборонених законом; рівності перед законом¹⁵.

Згідно з Конституцією України в Україні виключно законами визначаються засади зовнішньоекономічної діяльності¹⁶.

В Україні національні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються принципами, закріпленими в національних законодавчих актах (ст. 2)¹⁷:

1. Принцип *суверенітету* народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає:

- у виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, чинними на її території;
- в обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання в галузі міжнародних економічних відносин.

2. Принцип *свободи* зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає:

- у праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- у праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинним законодавством;
- в обов'язку додержуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
- у виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати від зовнішньоекономічної діяльності.

¹⁵ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ч. 2, ст. 377.

¹⁶ Конституція України від 28.06.96, п. 9, ст. 92.

¹⁷ Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII, ст. 2.

3. Принцип юридичної *рівності й недискримінації*, що полягає:

- у рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, у тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- у забороні будь-яких, крім передбачених Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких суб'єктів держави, крім випадків, передбачених Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

4. Принцип *верховенства закону*, що полягає:

- у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- у забороні застосування підзаконних актів і актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, що встановлені законами України.

5. Принцип *захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності*, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з національним законодавством;
- здійснює рівний захист усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;
- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права.

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

Велике значення має однакова юридична сила принципів, що забезпечує їх однакову важливість для успішного та легі-

тимного проведення зовнішньоекономічних господарських зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності.

Держава здійснює захист прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України згідно з нормами міжнародного права. Такий захист здійснюється через дипломатичні та консульські установи, державні торговельні представництва, що представляють інтереси України, а також в інший спосіб, визначений законом.

Держава вживає необхідних заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії з боку інших держав, митних союзів або економічних угруповань, які обмежують права та законні інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України. Законом може бути передбачено спеціальні заходи щодо захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту та спеціальні заходи щодо імпорту, який завдає або може завдати істотної шкоди національним товаровиробникам, а також визначено перелік видів товарів і послуг, експорт, імпорт або транзит яких через територію України забороняється. У випадках недобросовісної конкуренції до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або їх іноземних контрагентів застосовуються санкції відповідно до законодавства України¹⁸.

1.3. Види зовнішньоекономічної діяльності

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право на здійснення будь-яких видів зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних операцій, якщо інше не встановлено законодавством. Види зовнішньоекономічної діяльності, перелік зовнішньоекономічних операцій, що здійснюються на території України, умови та порядок їх проведення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а також перелік товарів (робіт, послуг), заборонених або обмежених для експорту або імпорту, визначаються законом¹⁹.

¹⁸ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 389.

¹⁹ Там само, ст. 379.

Зовнішньоекономічна діяльність охоплює²⁰:

- 1) експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- 2) надання українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності *послуг* іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристичних та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України;
- 3) надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- 4) *наукову*, науково-технічну, науково-виробничу, виробничу, навчальну та іншу кооперацію з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовку спеціалістів на комерційній основі;
- 5) міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- 6) кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених *установ* на території України;
- 7) спільну підприємницьку (господарську) діяльність, що ґрунтується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- 8) підприємницьку діяльність на території України, пов'язану з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку

²⁰ Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII, ст. 4.

іноземних суб'єктів господарської діяльності та аналогічну діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

9) організацію та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

10) організацію та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

11) товарообмінні (бартерні) операції та іншу діяльність, побудовану на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

12) орендні, у тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

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

14) роботу на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботу іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

15) посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та ін.);

16) інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України;

Водночас в Україні забороняються наступні види зовнішньоекономічної діяльності:

- експорт з території України предметів, що становлять національну, історичну або культурну спадщину українського народу, що визначається законами України;
- імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть спричинити шкоду здоров'ю або

можуть загрожувати життю населення та тваринного світу, або призвести до руйнування навколишнього середовища²¹;

- імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду та ін., що суперечать відповідним нормам Конституції;
- експорт та імпорт товарів, що здійснюється з порушенням прав інтелектуальної власності.

Конкретний перелік товарів, що підпадають під дію цієї норми, затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України. Контроль за виконанням вимог, що містяться в цій статті, покладається на митні органи і Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України²².

1.4. Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Перелік об'єктів зовнішньоекономічної діяльності, як правило, повинен збігатися з переліком об'єктів цивільного права, визначеним національними правовими системами. Оскільки зовнішньоекономічна діяльність по своїй природі є складовою цивільно-правових відносин, її об'єктом можуть бути будь-які цивільно-правові об'єкти, що не виключені з торгового обороту рішеннями міжнародних організацій (наприклад, заборона работоргівлі²³) або національного цивільного (торговельного) обороту (для конкретних суб'єктів певної держави).

Усі об'єкти зовнішньоекономічної діяльності є товаром (загальне поняття.) *Товар* — це будь-яка продукція, послуги, ро-

²¹ Див., наприклад, Постанову Кабінету Міністрів України “Про впорядкування контролю за транскордонним перевезенням відходів та їх утилізацією / видаленням” від 12.09.97 № 1016, якою затверджено “Категорії загрозливих відходів, що отримані в результаті лікувального догляду за пацієнтами у лікарнях, поліклініках та клініках; відходи виробництва, виготовлення та застосування хімічних речовин для пропитки деревини та ін.”.

²² Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 17.

²³ Конвенція о рабстве от 25.09.26, с изменениями и дополнениями, внесенными Протоколом от 07.12.53. Дополнительная Конвенция об упразднении рабства, работоргівли и институтов, сходных с рабством от 07.09.56.

боти, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі)²⁴.

Також використовується термін майно. Майном у сфері господарювання²⁵ визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), що мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів.

Види об'єктів зовнішньоекономічної діяльності: товар, гроші, цінні папери, результати інтелектуальної діяльності, роботи, послуги.

Товар (речі, майно)²⁶ — предмети матеріального світу або в їх природному стані, добутому з природного середовища (вугілля, нафта, газ та інші природні копалини), або у переробленому вигляді, тобто ті, що потрапили під вплив людини.

Родові ознаки *товару*: вага та інші одиниці виміру, сорт (якість), колір, країна-виробник, можливість утилізації та ін.

Гроші (грошові кошти²⁷ та валютні цінності²⁸) — крім того, що їх використовують як загальний еквівалент мінової вартості, виступають засобом платежу, часто є об'єктом угоди (наприклад, при купівлі-продажу однієї іноземної валюти за іншу або при укладенні договорів займу).

Ознаки: їх означенням є максимальна оборотоспроможність, універсальність, конвертованість (вільна, обмежена, неконвертованість).

Цінні папери²⁹ — об'єкт, який посвідчує існування певного майнового права, створений так, що користування цим правом можливе лише при володінні цим об'єктом (цінним папером), а перехід цього права до іншої особи може здійснюватися лише шляхом розпорядження цим об'єктом (наприклад, облігація, вексель, чек, акція, коносамент, варант, складське свідоцтво).

²⁴ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 1.

²⁵ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ч. 1, ст. 139.

²⁶ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, гл. 13.

²⁷ Там само, ст. 192.

²⁸ Там само, ст. 193.

²⁹ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, гл. 14.

Характерною ознакою цінних паперів є їх подвійна природа, а саме це і майнове право, і документ, що посвідчує наявність майнового права.

Результати інтелектуальної діяльності (нематеріальні блага³⁰) — виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації товарів, виконуваних робіт або послуг, що надаються. Це право полягає у тому, що використання таких результатів інтелектуальної діяльності і засобів індивідуалізації третіми особами може здійснюватися лише за згодою правласника.

Результатами інтелектуальної діяльності можуть бути:

- витвори мистецтва, літератури, науки;
- виконання фонограм, передача або організація мовлення;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- селекційні досягнення;
- топології інтегральних мікросхем;
- нерозкрита інформація, у тому числі (таємниці) виробництва (ноу-хау).

Засоби індивідуалізації:

- фірмові найменування;
- товарні знаки (знаки обслуговування);
- найменування місць походження товарів.

Роботи, послуги — діяльність, що виконується на основі договорів підяду, надання послуг, комісії, доручення, зберігання, агентських угод тощо.

1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності є:

- господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

³⁰ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, гл. 15.

- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці³¹;
- підрозділи (структурні одиниці) іноземних суб'єктів господарювання, що не є юридичними особами за законодавством України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України і зареєстровані в порядку, встановленому законом.

У зовнішньоекономічній діяльності можуть брати участь також зовнішньоекономічні організації, що мають статус юридичної особи, створені в Україні відповідно до закону органами державної влади або місцевого самоврядування.

Держава гарантує однаковий захист усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності³².

*Види суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за належності до держави*³³:

- суб'єкти господарської діяльності України;
- іноземні суб'єкти господарської діяльності — суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України³⁴;

Суб'єкти господарської діяльності України за організаційною ознакою:

- фізичні особи³⁵ — громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, що не обмежені законом у правоздатності або дієздатності³⁶;
- юридичні особи всіх форм власності.

Іноземні громадяни та особи без громадянства при здійсненні господарської діяльності в Україні користуються такими самими правами і мають такі самі обов'язки, як і громадяни України, якщо інше не передбачено законодавством.

Іноземні юридичні особи при здійсненні господарської діяльності в Україні мають такий самий статус, як і юридичні особи України, з особливостями, передбаченими за-

³¹ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, п. 1, 2, ч. 2, ст. 55.

³² Там само, ст. 378.

³³ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, абз. 8 ст. 1.

³⁴ Там само, ст. 1.

³⁵ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 24.

³⁶ Там само, ст. 25, 26, 30-38.

конодавчими актами, а також міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

Види суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності³⁷:

- *Фізичні особи* — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України³⁸.

Громадянство України — постійний правовий зв'язок особи та Української держави, що знаходить свій вияв у їх взаємних правах та обов'язках³⁹.

Особи без громадянства — особи, які проживають на території України і не є громадянами України та не мають доказів своєї належності до громадянства іноземної держави⁴⁰.

Право на здійснення підприємницької діяльності, яку не заборонено законом, має фізична особа з повною цивільною дієздатністю. Обмеження права фізичної особи на здійснення підприємницької діяльності встановлюються Конституцією України та законом. Фізична особа здійснює своє право на підприємницьку діяльність за умови її державної реєстрації в порядку, встановленому законом⁴¹.

- *Юридичні особи*⁴² зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання усіх видів, враховуючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та ін.), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал

³⁷ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 3.

³⁸ При цьому відповідно до ч. 1 ст. 5 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” фізичні особи мають право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, якщо вони зареєстровані як підприємці відповідно до Закону України “Про підприємництво” від 07.02.91 № 698-XII.

³⁹ Закон України “Про громадянство України” від 08.10.91 № 1636-XII, преамбула.

⁴⁰ Там само, ст. 10.

⁴¹ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 50.

⁴² Там само, ст. 80.

яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Юридична особа — організація, що має відокремлене майно, може від свого імені набувати майнових і особистих немайнових прав і нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у судових органах.

- *Об'єднання* фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовим законодавством України не заборонено здійснювати господарську діяльність.
- *Структурні одиниці суб'єктів* господарської діяльності іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України.
- *Спільні підприємства* за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України.

Спільні підприємства — підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів і ризиків⁴³.

- *Інші суб'єкти* господарської діяльності, передбачені законами України.
- *Україна* в особі її органів, місцеві органи влади й управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з ч. 4 ст. 2 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та іншими законодавчими актами.

Постійне місцезнаходження — місцезнаходження офіційно зареєстрованого головного органу управління (контори) суб'єкта господарської (зовнішньоекономічної) діяльності.

⁴³ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ст. 1.

Постійне місце проживання — місце проживання на території будь-якої держави не менше *одного* року фізичної особи, яка не має постійного місця проживання на території інших держав і має намір проживати на території цієї держави протягом необмеженого строку, не визначаючи таке проживання певною метою, і за умови, що таке проживання не є наслідком виконання цією особою службових обов'язків або зобов'язань за договором (контрактом)⁴⁴. Окремо треба зазначити, що цьому питанню приділено увагу і в Цивільному кодексі України⁴⁵.

Підприємство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність, яка є частиною зовнішньоекономічної діяльності України і регулюється законами України, іншими прийнятими відповідно до них нормативно-правовими актами. Порядок використання коштів підприємства в іноземній валюті визначається законодавчо. Підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, може відкривати за межами України свої представництва, філії та виробничі підрозділи, утримання яких здійснюється за його кошти⁴⁶.

В Україні можуть діяти підприємства таких видів:

*По власності*⁴⁷:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності, (тобто шляхом об'єднання майна різних форм власності)⁴⁸.

⁴⁴ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 1.

⁴⁵ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 29.

⁴⁶ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 68.

⁴⁷ Там само, ст. 63.

⁴⁸ Закон України “Про власність” від 07.02.91 № 697-XII, ст. 2.

Господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі у підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. Господарські товариства є юридичними особами. Господарські товариства можуть здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, якщо інше не передбачено законом⁴⁹. Існує п'ять видів господарських товариств⁵⁰.

*Організаційно-правові форми юридичних осіб*⁵¹:

- *акціонерне товариство*⁵² — має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, відповідальність по зобов'язаннях товариства відбувається лише в межах його майна⁵³:

відкрите — акції можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах;

закрите — акції розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі.

- *товариство з обмеженою відповідальністю*⁵⁴ — має статутний фонд, розподілений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники несуть відповідальність в межах їх вкладів до статутного фонду⁵⁵;
- *товариство з додатковою відповідальністю* — статутний фонд поділений на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а при недостатності цих сум — додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника⁵⁶;

⁴⁹ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 79.

⁵⁰ Там само, ст. 80.

⁵¹ Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91 № 1576-XII, ст. 1.

⁵² Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 81; Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 152-162.

⁵³ Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91 № 1576-XII, ст. 24.

⁵⁴ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 140-151.

⁵⁵ Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91 № 1576-XII, ст. 50.

⁵⁶ Там само, ст. 65.

- *повне товариство*⁵⁷ — усі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном⁵⁸;
- *командитне товариство*⁵⁹ — в ньому один або більше учасників, здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном, також є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується лише вкладом у майні товариства. Якщо у командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, вони несуть солідарну відповідальність за боргами товариства⁶⁰.

Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена з двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання підприємств утворюються на добровільних засадах або за рішенням органів, які мають право утворювати об'єднання. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворені на території інших держав. Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або як тимчасові об'єднання. Об'єднання підприємств є юридичною особою⁶¹. Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть утворюватися як господарські об'єднання або як державні чи комунальні господарські об'єднання⁶².

Господарське об'єднання — об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Вони діють на основі установчого договору та/або статуту, який затверджується їх засновниками.

⁵⁷ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 119-132.

⁵⁸ Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91 № 1576-XII, ст. 66.

⁵⁹ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 133-139.

⁶⁰ Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91 № 1576-XII, ст. 75.

⁶¹ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 118.

⁶² Там само, ст. 119.

Державне (комунальне) господарське об'єднання — об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або, у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування.

Державне (комунальне) господарське об'єднання діє на основі рішення про його утворення та статуту, який затверджується органом, що прийняв рішення про утворення об'єднання. Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо).

Договірні об'єднання⁶³:

Асоціація — договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації має бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств — учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Корпорація — договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Статутні об'єднання⁶⁴:

Консорціум — тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних

⁶³ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 120.

⁶⁴ Там само.

проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Концерн — статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Всі об'єднання є юридичними особами.

Правові засади об'єднання з іноземними суб'єктами господарювання також визначені в Законі України “Про промислово-фінансові групи”⁶⁵ та ст. 125 Господарського кодексу України.

Підприємство може бути учасником *промислово-фінансової* групи (або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до складу групи входять українські та іноземні юридичні особи). Промислово-фінансова група є об'єднанням, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, враховуючи програми згідно з міжнародними договорами України, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До складу промислово-фінансової групи можуть входити промислові та інші підприємства, наукові і проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі промислово-фінансової групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин.

Промислово-фінансова група не є юридичною особою і не підлягає державній реєстрації як суб'єкт господарювання.

Асоційовані підприємства (господарські організації) — це група суб'єктів господарювання — юридичних осіб, пов'яза-

⁶⁵ Закон України “Про промислово-фінансові групи” від 21.11.95 № 437/95-ВР.

них між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному фонді та/або управлінні. Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною.

Проста залежність між асоційованими підприємствами виникає у разі якщо одне з них має можливість блокувати прийняття рішень іншим (залежним) підприємством, які повинні прийматися відповідно до закону та/або установчих документів цього підприємства кваліфікованою більшістю голосів.

Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає у разі якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства у статутному фонді та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій. Відносини вирішальної залежності можуть встановлюватися за умови отримання згоди відповідних органів Антимонопольного комітету України. Про наявність простої та вирішальної залежності має бути зазначено у відомостях державної реєстрації залежного (дочірнього) підприємства та опубліковано у пресі відповідно до законодавства.

Суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств), визнається *холдинговою компанією*. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування. Якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено (здійснено) не вигідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Якщо дочірнє підприємство з вини контролюючого підприємства опиниться у стані неплатоспроможності і буде визнане банкрутом, то субсидіарну відповідальність перед кредиторами дочірнього підприємства нестиме контролююче підприємство.

Законами можуть визначатися й інші форми об'єднання інтересів підприємств (союзи, спілки, асоціації підприємців тощо), не передбачені у ст. 120 Господарського кодексу України.

Для здійснення підприємницької діяльності в Україні юридичним особам достатньо зареєструватися як суб'єктам підприємницької діяльності відповідно до гл. 6 Господарського

кодексу України від 16.01.03 №436-IV, гл. 7 Цивільного кодексу України від 16.01.03 № 435-IV та Постанови Кабінету Міністрів України “Про порядок державної реєстрації суб’єктів підприємницької діяльності” від 25.05.98 № 740.

1.6. Іноземні суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності

Практика міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України свідчить про те, що українські організації, які укладають зовнішньоекономічні угоди, вивченню дієздатності контрагентів уваги у більшості випадків не приділяють. Досить часто контракти підписують особи, які не мають права самостійно укладати угоди, — особи випадкові, з сумнівними повноваженнями⁶⁶.

При встановленні правовідносин з іноземними суб’єктами господарювання, особливо при укладанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів), необхідно ознайомитись з правовим положенням (статусом) підприємства, для того щоб знати, кому надається право укладання договорів, обсяги повноважень, хто має сплачувати борги. Найбільш поширеним у класифікації іноземних суб’єктів господарювання є поділ залежно від осіб-засновників (їх кількості) та капіталів, а також від *ступеня відповідальності по зобов’язаннях (усім своїм майном або лише вкладом учасників у спільну справу)*. Об’єднання осіб ґрунтується на особистій участі у веденні справ підприємств. Об’єднання капіталів має на меті лише концентрацію капіталів.

До іноземних суб’єктів господарської діяльності українське законодавство зараховує:

- фізичних осіб, які не мають постійного місця проживання на території України⁶⁷;

⁶⁶ Крупчан А. Д. Оспаривание решений международных арбитражных судов по национальному и международному законодательству // Международный коммерческий арбитраж в Украине: законодательство и практика / Под общ. ред. И. Г. Побирченко. — К.: Издат. дом “Ин Юре”, 2000. — С. 59.

⁶⁷ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ч. 2, ст. 5: “Фізичні особи мають право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, якщо є суб’єктами господарської діяльності згідно із законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якого є”.

- юридичних осіб⁶⁸;
- інших іноземних суб'єктів господарської діяльності⁶⁹.

Державна належність юридичної особи визначається зазвичай за ознакою осілості — місцезнаходження органу управління (континентальна Європа) або *інкорпорації* — місце створення або заснування (англо-американська правова система та країни СНД).

Чинне законодавство України спирається на те, що цивільна правоздатність іноземної юридичної особи визначається по праву країни, де заснована юридична особа.

Щодо господарської діяльності юридичних осіб поділяють:

- на промислових;
- сільськогосподарських;
- торгових;
- транспортних;
- страхових та ін.

За організаційною структурою:

Закордонна практика виокремлює кілька основних типів підприємств, що вирізняються між собою кількістю *власників капіталу*, їх правами та обов'язками, фінансовими можливостями:

- одноособові володіння (індивідуальні або приватні підприємці);
- партнерства або об'єднання підприємців;
- об'єднання, міжнародні об'єднання, спільні підприємства.

Одноособове володіння — підприємство, власником якого є одна особа, яка особисто керує діяльністю свого підприємс-

⁶⁸ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ст. 5: “Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту придбання ними статуту юридичної особи”.

У РФ право на зовнішньоекономічну діяльність передбачено Указом Президента РФ № 213 від 15.11.91 “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР”. В ньому зазначається, що будь-яке підприємство, незалежно від форм власності та організації, має право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, якщо це входить до її статутного регламенту.

⁶⁹ Наприклад, відповідно до абз. 4-5 п. 1 ст. 1 Закону України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.96 № 93/96-ВР до них можна зарахувати: іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації; інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, що визнані як такі відповідно до законодавства України.

тва, контролює його та несе відповідальність. Індивідуальні підприємці укладають комерційні угоди від свого імені та несуть повну відповідальність усім своїм майном за зобов'язаннями підприємства.

Відповідно до національних законодавств підприємці мають:

- зареєструватися в торговому або іншому реєстрі;
- отримати дозвіл (патент) на ведення підприємницької діяльності зі сплатою мита.

Вони беруть участь у господарській діяльності під певними фірмовими найменуваннями, що містять, як правило, прізвище самого підприємця та вид діяльності, що він здійснює (“К. Шмідт. Оптова торгівля”).

Зміст торгових книг підприємців — комерційна таємниця. За звичайних обставин ці книги недоступні для третіх осіб, тому отримати достовірну інформацію про діяльність підприємця не завжди можливо. Індивідуальний підприємець не підлягає публічній звітності і не є юридичною особою (табл. 1).

Таблиця 1

Приватні підприємці

№ пор.	Країна	Назва	Орган, що реєструє (веде торговий (підприємницький) реєстр)
1	2	3	4
1	Велика Британія	Sole proprietorship (Sole proprietor)	Міністерство торгівлі
2	США	Individual proprietor	Адміністративні або судові органи штатів
3	ФРН	Einzelunternehmung (Kaufmann)	Цивільні суди першої інстанції
4	Франція	Entrepris indiviship, Einzelqirma duelle	Торгові суди
5	РФ	Приватний підприємець	Реєстраційна палата при Міністерстві економіки РФ
6	Італія	Imprenditoria propria	Міністерство економіки
7	Хорватія	Privatni poduzetnici (privatnici)	Торгові суди

1	2	3	4
8	Португалія	Empresario privado	Цивільні суди першої інстанції
9	Швеція	Foretagar Privat	Торгові суди
10	Чехія	Soukromy podnikatel	Місцевий міський суд
11	Куба	Proprietario unico	Міністерство економіки

Від приватних підприємців потрібно відрізнити іноземну юридичну особу, що являє собою об'єднання підприємців, тобто партнерство.

У кожній країні існують свої особливості у тлумаченні видів і типів юридичних осіб. Але можна вирізнити таку *спільну рису*: об'єднання підприємців здійснюється або у формі *партнерств* або *товариств*.

За організації партнерств підприємці поряд з об'єднанням своїх капіталів беруть безпосередню участь у діяльності фірми і несуть необмежену майнову відповідальність за її зобов'язаннями.

До *партнерств* належать, наприклад: повне партнерство континентального права, партнерство американського права, партнерство з необмеженою відповідальністю англійського права.

Партнерство — добровільне комерційне об'єднання двох або більше осіб, де власність, управління та розподіл прибутку (збитків), відповідальність регулюються укладеною між партнерами угодою. (*Партнерство* — це об'єднання осіб.)

Партнерства можуть бути:

1) з *повною (необмеженою) відповідальністю* — *повне партнерство* (іноді називають *відкрите торгове партнерство*) — об'єднання двох або більше осіб, що особисто беруть участь у справах партнерства і несуть необмежену солідарну відповідальність за усіма зобов'язаннями підприємства перед кредиторами не тільки вкладеним капіталом, а й своїм власним майном.

Майно виступає спільною власністю його членів і формується з різних за видом і формою внесків його учасників. Майно партнерства належить усім компаньйонам сукупно і має бути чітко відокремлене від майна, що є у приватній власності кожного з компаньйонів.

Компаньйонами повного партнерства можуть бути фізичні та юридичні особи. Найменування має містити прізвище хоча б одного з компаньйонів з доповненням, що вказує на існування партнерства, або прізвища усіх компаньйонів (“Гольдшміт і Крамер. Прокат автомобілів”).

Заснування фірми відбувається шляхом укладення принципово вільного від певної форми договору про партнерство. Заявку про кожне повне товариство потрібно подати і внести до торгового чи іншого реєстру. Прибуток та збитки розподіляються між компаньйонами відповідно до частки капіталу кожного. Частка капіталу є розрахунковою величиною, що становить вартість економічної участі компаньйонів у майні партнерства. Законодавство забороняє продаж своєї частки іншій особі без згоди компаньйонів. У разі смерті одного з партнерів угода про партнерство переукладається. Кількість членів повного партнерства зазвичай не обмежується, але обумовлюються обов’язки, відповідальність і права учасників (компаньйонів).

Повне партнерство є найбільш ризикованою організаційною формою для компаньйонів. Кожен з компаньйонів має право:

- на ведення справ;
- представництво (наприклад, з третіми особами);
- визначення та розподіл балансового прибутку і збитків;
- відшкодування витрат і компенсацій;
- контроль;
- розірвання угоди про партнерство (партнерство може бути розпущене у разі: 1) виходу з нього одного з учасників або 2) оголошення банкрутом одного з його учасників, 3) а також за рішенням самих компаньйонів).

Повне партнерство не підлягає публічній звітності (табл. 2).

Таблиця 2

Повні партнерства

№ пор.	Країна	Назва	Визнання юридичною особою
1	2	3	4
1	Велика Британія	Unlimited partnership	Не визнається
2	Франція	Societe en nom collectif	Юридична особа

1	2	3	4
3	РФ	Повне товариство	Юридична особа
4	США	General partnership (Joint venture — регулюються правилами, що встановлені для партнерств). (Joint stock association (or company) — об'єднання, по суті партнерства з необмеженою відповідальністю, участь у яких засвідчується акціями)	Не визнається
5	ФРН	Offen Handelsgesellschaft	Не визнається
6	Австрія	Offen Handelsgesellschaft	Не визнається
7	Італія	Societa di socio rempito	Юридична особа
8	Хорватія	Poduzeca bez ogranicenija	Юридична особа
9	Португалія	Sociedade com plena responsabilidade	Юридична особа
10	Швеція	Hel Sallskap	Не визнається
11	Чехія	Neohraniceny spolecnost	Юридична особа
12	Куба	Sociedad de inversionistas ilimitada	Юридична особа

2) з обмеженою відповідальністю — командитні партнерства — коли один або кілька партнерів наділені повною відповідальністю, а решта — обмеженою. Вони об'єднують у собі ознаки повного партнерства і товариства, заснованого на участі тільки капіталу (існують обмеження щодо власників капіталу):

- *командитне партнерство (закрите)* — договірне об'єднання двох або більше підприємців, де одні (повні партнери) здійснюють керівництво діяльністю партнерства і несуть необмежену відповідальність по зобов'язаннях фірми як особисто і своїм внеском, так і своїм майном, а інші (командитисти), не беручи безпосередньої участі в управлінні підприємством, тільки роблять внесок (капітал), яким і відповідають.

Командитист має деякі права на контроль (наприклад, переглянути баланс, бухгалтерські книги та документи з метою контролю балансу). Укладати угоди від імені такої фірми мають право тільки повні партнери.

Для створення командитного партнерства потрібен мінімум один повний партнер та один командитист. У деяких країнах, наприклад у США та ФРН, юридична особа може виступати і в ролі повного партнера, а не тільки командитиста. При вибутті повного партнера договір про партнерство розривається або укладається новий. Вибуття командитиста до закінчення існування партнерства не призводить (його внесок переходить у спадщину).

Назва командитного партнерства повинна містити прізвище хоча б одного повного компаньйона з доповненням, що вказує на існування партнерства (“Гольдшмідт і К*, КГ”).

Розподіл прибутків та збитку визначається у договорі про партнерство (табл. 3).

Таблиця 3

Командитне партнерство

№ пор.	Країна	Назва	Визнання юридичною особою
1	Велика Британія	Limited partnership	Товариство з обмеженою відповідальністю. Юридичною особою не визнається
2	США	Limited partnership	Товариство з обмеженою відповідальністю. Юридичною особою не визнається
3	ФРН	Kommanditgesellschaft	Юридичною особою не визнається
4	Франція	Societe en commandite	Юридична особа
5	РФ	Товариство на вірі	Юридична особа
6	Хорватія	Drustva s ogranicenom odgovornoscju	Товариство з обмеженою відповідальністю
7	Швеція	Sallskap knapp	Юридична особа
8	Чехія	Komanditni spolecnost	Товариство з обмеженою відповідальністю
9	Куба	Sociedad de inversionistas limitada	Товариство з обмеженою відповідальністю

- *акціонерно-командитне партнерство (відкрите)* — діє відповідно до законодавства про партнерства. Створюється на основі статуту, що реєструється державними органами.

Члени партнерства — один або кілька повних партнерів, командитистами є акціонери. Акції вільно розповсюджуються серед власників капіталів.

Керівництво фірмою здійснюють повні партнери, вони несуть необмежену та солідарну відповідальність по її обов'язках. Повним партнером може бути і юридична особа (практично відсутні обмеження відносно власників капіталу).

На відміну від звичайного командитного товариства акціонерно-командитне товариство може отримувати додаткові кошти від емісії (додаткового випуску) акцій та вільного їх продажу на ринку цінних паперів (табл. 4).

Таблиця 4

Акціонерно-командитне партнерство

№ пор.	Країна	Назва
1	ФРН	Kommanditgesellschaft und Aktien
2	США	Master limited partnership
3	Франція	Societe en commandite par actions
4	Італія	Societa per responsabilita limitato per azioni
5	Хорватія	Deonicka drustva sa ogranicenom odgovornoscju
6	Португалія	Sociedade limitado por acoes
7	Швеція	Aktiebolag knapp
8	Чехія	Akciova komandita

3) *тимчасові партнерства* — створюються за неформальною угодою між двома або трьома партнерами у зв'язку з виконанням конкретного комерційного контракту.

Існує *дві категорії партнерів*:

- *головні або активні* — ті що безпосередньо залучені до управління підприємством і несуть необмежену відповідальність;

- *командитні або пасивні* — ті що вкладають гроші в підприємство, безпосередньо не пов'язані з його роботою та несуть обмежену відповідальність.

Товариства

При створенні товариств об'єднуються лише капітали підприємців. Підприємці особисто не беруть участі у веденні справ фірми. Управління здійснюється професіональними менеджерами, що призначаються (наймаються) вкладниками. Засновки ризикують лише частиною свого внеску.

Види товариств:

- товариства з обмеженою відповідальністю;
- акціонерні товариства континентального типу;
- англійські приватні та публічні компанії з обмеженою відповідальністю;
- корпорації США.

1. *Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)* — це правова форма об'єднання вкладників капіталу.

Законодавство деяких країн обмежує кількість членів такого товариства. Товариство з обмеженою відповідальністю в усіх правових системах визначається юридичною особою і несе виключну майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями. Власниками паїв можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (виняток Франція — юридична особа не може бути засновником товариства з обмеженою відповідальністю). Товариство з обмеженою відповідальністю засновується на основі статуту і обов'язково має бути зареєстроване в державних органах.

Власникам паїв видається свідоцтво про внесений вклад — *пайове свідоцтво*. Воно дає право на отримання частини прибутку, не є цінним папером і не може, на відміну від акції, ділитися або передаватися третім особам без попередньої згоди інших власників паїв.

Учасники відповідають за зобов'язаннями товариства лише своїм вкладом. Внесений вклад дає право на отримання частки прибутку і право на голос.

Товариство з обмеженою відповідальністю може існувати навіть з одним учасником. Товариству з обмеженою відповідальністю забороняється випускати облігаційні займи та оголошувати публічну передплату на паї (табл. 5).

Товариства з обмеженою відповідальністю

№ пор.	Країна	Назва
1	ФРН	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
2	США	Close corporation & P. (or Closely-held corporation) — закрита корпорація
3	Велика Британія	Private limited company (+ with share capital) — приватна компанія з обмеженою відповідальністю
4	Франція	Societe a responsabili limitee (S.R.L.)
5	Італія	Societa per responsabilita limitata
6	Хорватія	Društva s ograničenom odgovornošću (D.O.O.)
7	Португалія	Sociedade limitado
8	Швеція	Sällskap bergansad
9	Чехія	Společnost s rucením omezeným (S.R.O.)
10	Куба	Sociedad de privada limitada

На загальних зборах власників паїв вирішуються найважливіші питання діяльності товариства. Управління справами та укладення угод від імені товариства з обмеженою відповідальністю можуть здійснювати один або кілька розпорядників, щозначаються загальними зборами. Розпорядники можуть не бути членами товариства з обмеженою відповідальністю. Товариства з обмеженою відповідальністю зобов'язані вести торгові книги, але публікувати дані про результати своєї господарської діяльності та статут не зобов'язані.

2. *Акціонерне товариство* — об'єднання вкладників капіталу (акціонерів), що створюється на основі статуту та підлягає обов'язковій реєстрації (табл. 6). Законодавчо обумовлюється мінімальна кількість засновників, які розробляють статут това-

риства. Від статуту треба відрізнити договір, що укладається між засновниками, яким вони керуються при здійсненні спільних дій по створенню товариства. Засновниками можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Відповідальність засновників обмежується лише їх внесками (коштами сплаченими за акції).

Таблиця 6

Акціонерні товариства

№ пор.	Країна	Назва
1	ФРН	Aktiengesellschaft (AG)
2	США	Corporation (publiclyheld corporation) — корпорація
3	Велика Британія	Public limited company (+ with share capital) (PLC) — публічна компанія з обмеженою відповідальністю
4	Франція	Societe anonyme (SA)
5	Італія	Societa per azioni
6	Хорватія	Deonicka drustva
7	Португалія	Sociedade anonima por acoes
8	Швеція	Aktiebolag
9	Чехія	Akciova spolecnost (A.S.)
10	Куба	Coorporacion

Акціонерному товариству, як юридичній особі, повністю належить право власності на вкладені до товариства капітали. Акціонери не можуть вимагати повернення вкладених сум, крім випадків реорганізації або ліквідації товариства.

Права акціонерів поділяють на майнові та особисті.

Майнове право — право на отримання оголошених дивідендів і право на частку вартості майна фірми при її ліквідації.

Особисте право — право на участь у голосуванні на загальних зборах акціонерів (один голос — одна акція), право на інформацію.

Акціонерне товариство підлягає публічній звітності. Відповідно до законодавства кожної країни регламентується питання про те, які документи і в якій формі повинні бути опубліковані, зазвичай публікують квартальні та річні звіти. Обов'язково ведуть торгові книги, зміст яких є таємницею.

Існують не тільки головні або материнські компанії, а й їх відділення, дочірні та асоційовані компанії.

Відділення (філія, Branch) — закордонний офіс або торговельне підприємство, що є частиною структури головної компанії, не має юридичної і фінансової самостійності, діє тільки від імені та за дорученням основного підприємства.

Філіал (дочірня компанія, Subsidiary) — окремо зареєстрована компанія, що контролюється головною (яка володіє понад 50 % капіталу), є юридично самостійною одиницею, самостійно укладає угоди, веде документацію, але перебуває під суворим контролем материнської компанії.

Асоційована компанія (Associated company — в Англії, Affiliated company — в США) — юридично і фінансово самостійна компанія, яка не контролюється підприємством, що володіє частиною її акціонерного капіталу (в якій головна компанія має значну частку (20–50 %)).

Відповідно до абз. 2 ст. 5 Постанови Кабінету Міністрів України від 25.05.98 № 740 іноземна юридична особа відповідним документом посвідчує свою реєстрацію в країні місцезнаходження, а саме: це може бути *випуска (витяг) з торгового, банківського або судового реєстру та ін.* Цей документ повинен бути засвідчений згідно із законодавством країни його видачі, перекладений на українську мову та легалізований у консульських установах України, якщо міжнародними угодами, в яких бере участь Україна, не передбачено інше. Зазначений документ може бути засвідчений у посольстві відповідної держави в Україні та легалізований у Міністерстві закордонних справ України.

Представництвом є правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені іншої сторони, яку вона представляє. Не є представником особа, яка хоч і діє в чужих інтересах, але від власного імені, а також особа, уповноважена на ведення переговорів щодо можливих у майбутньому правочинів.

Представництво виникає на підставі договору, закону, акта органу юридичної особи та з інших підстав, встановлених актами цивільного законодавства⁷⁰.

Представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності на території України — установа або особа, що представляє інтереси іноземного суб'єкта в Україні і має на це певним чином оформлені відповідні повноваження⁷¹.

Відповідно до ст. 5 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” в Україні можуть відкриватися представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Порядок їх реєстрації визначається “Інструкцією про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні”⁷².

Особливості реєстрації представництв суб'єктів іноземних юридичних осіб можуть регулюватися окремими нормативними актами, наприклад Постановою Кабінету Міністрів України “Про державну реєстрацію інформаційних агентств та розміри реєстраційних зборів”⁷³.

⁷⁰ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 237.

⁷¹ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, абз. 45 ст. 1.

⁷² Наказ МЗЕЗторгу України “Інструкція про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні” від 18.01.96 № 30.

⁷³ Постанова Кабінету Міністрів України “Про державну реєстрацію інформаційних агентств та розміри реєстраційних зборів” від 07.08.95 № 611.

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Мета та рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності спрямовується на захист економічних інтересів України, прав і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, створення рівних умов для розвитку всіх видів підприємництва у сфері зовнішньоекономічних відносин та використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності доходів та інвестицій, заохочення конкуренції і обмеження монополізму суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності⁷⁴.

Мета державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності полягає:

- у використанні зовнішньоекономічних зв'язків для прискорення створення ринкової економіки;
- у сприянні підвищенню рівня праці та якості національної продукції, придбання ліцензій та патентів, закупівель новітніх технологій, включенню національних підприємств до світової конкуренції;
- у створенні умов доступу національних підприємств на світові ринки шляхом державного, організаційного, фінансового та інформаційного сприяння;
- у захисті національних зовнішньоекономічних інтересів і внутрішнього ринку;
- сприянні та підтримці сприятливого режиму у відносинах з різними державами та міжнародними організаціями;
- у регулюванні обсягу експорту та імпорту;
- входженні країни до міжнародного поділу праці;
- у зміні (удосконаленні) структури зовнішньої торгівлі;

⁷⁴ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ч. 1, ст. 380.

- у забезпеченні країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією тощо) та ін.

Існує два основних напрями зовнішньоекономічної політики:

- політики вільної торгівлі;
- протекціонізм.

Політика вільної торгівлі у чистому вигляді є утриманням держави від безпосереднього втручання у зовнішню торгівлю, лишаючи за ринком роль основного регулятора. Але це не є загальним усуненням держави від впливу на цей напрям господарської діяльності. Держава укладає угоди з іншими країнами для забезпечення максимальної свободи своїх господарюючих суб'єктів. Вільна торгівля приводить до позитивних політичних наслідків, оскільки країни стають взаємопов'язаними і, відповідно, зменшується загроза ворожих дій відносно одна одної.

Протекціонізм — політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. Протекціонізм сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва.

Рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності умовно можна поділити:

- на міжнародний: всесвітній, регіональний, галузевий;
- національний: загальнодержавний, місцевий.

За формою регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна виокремити:

- органи та організації, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність;
- джерела, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

За способом регулювання зовнішньоекономічної діяльності виділяють:

- ринковий,
- державний,
- самоврядування (добровільні об'єднання) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або недержавні органи.

2.2. Джерела зовнішньоекономічних правовідносин

Регулюючу систему (систему джерел) зовнішньоекономічної діяльності складають такі елементи:

1. Нормативно-правові акти (міжнародні нормативно-правові акти та внутрішнє законодавство).

2. Звичай та звичаєвості.

3. Договірні умови (умови контрактів).

4. Судова й арбітражна практика.

Міжнародні нормативно-правові акти за їх походженням поділяють:

- на міжнародні угоди;
- рішення міжнародних організацій.

За обсягом міжнародні нормативно-правові акти поділяють:

- на міжнародно-правові акти універсального характеру;
- міжнародно-правові акти регіонального характеру.

У межах своїх повноважень міжнародні організації економічного спрямування:

1) *сприяють* розвитку і зміцненню економічного й інших видів співробітництва між будь-якими частинами світу;

2) *розробляють* і *пропагують* певні принципи міжнародного економічного і міждержавного співробітництва в економічних та інших сферах загальнолюдського спілкування;

3) *узагальнюють* накопичений досвід і виробляють рекомендації, а за необхідності створюють універсальні документи (нормативні акти), направлені на поліпшення і спрощення зв'язків різних частин світу між собою.

Міжнародний економічний договір — добровільна угода між двома або кількома державами, міжнародними організаціями, згідно з якою встановлюються, змінюються або припиняються їх взаємні права й обов'язки у сфері економіки.

У сучасному світі центр ваги поступово зміщується в бік багатостороннього економічного співробітництва. Прикладами універсальних міжнародних економічних угод є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1947 р. та пакет Марракеських угод 1994 р., пов'язаних з модифікацією ГАТТ та створенням Світової організації торгівлі (СОТ). Також отримали поширення багатосторонні угоди по сировинних товарах, конвенції з уніфікації права міжнародної торгівлі, із захисту інтелектуальної власності, із транспорту та зв'язку тощо.

Звичай — це правило, що склалося давно, систематично застосовується, хоча й не потребує фіксації в певній правовій формі.

Відповідно до ст. 7 Цивільного кодексу України від 16.01.03 № 435-IV звичаєм є правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, але є усталеним у певній сфері цивільних відносин. Звичай може бути зафіксований у відповідному документі. Звичай, що суперечить договору або актам цивільного законодавства, у цивільних відносинах не застосовується.

Звичаєвість — практика певних дій, що регулює взаємовідносини тільки якщо сторони у будь-якій формі визнали необхідність застосовувати певне правило поведінки.

Вивчаючи *договірне регулювання*, треба зрозуміти, що таке регулювання об'єктивно обумовлене існуванням інституту договору. Сам принцип договірного регулювання тісно пов'язаний з діями загального правового принципу “Дозволено все, що не заборонено законом”. Особливу увагу необхідно приділити межі договірного регулювання, оскільки воно ґрунтується на правовому дозволі сторонам самим налагоджувати свої відносини в означених державою межах. Сторони в договорі можуть відступити від положень актів цивільного законодавства і врегулювати свої відносини на власний розсуд. Сторони в договорі не можуть відступити від положень актів цивільного законодавства, якщо в цих актах прямо вказано про це, а також у разі якщо обов'язковість для сторін положень актів цивільного законодавства впливає з їх змісту або із суті відносин між сторонами⁷⁵.

Регулююча роль *судів і арбітражів* у сфері зовнішньоекономічної діяльності обумовлюється передусім особливостями самих відносин, що виникають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Регулююча дія арбітражу пояснюється, зокрема, об'єктивною необхідністю конкретизації правових норм у процесі їх застосування, в тому числі пристосування загальних законодавчих приписів до особливостей зовнішнього обігу. Поряд з цим необхідність створення релятивних положень може виникнути і за відсутності приписів закону. Особливу увагу треба приділити регулюванню статусу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, тому що вони у цій сфері можуть належати до різних систем права.

⁷⁵ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 6.

2.3. Формулюючі організації в зовнішньоекономічних відносинах

У рамках правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності роль міждержавних організацій визначається тим, що:

- по-перше, це форуми для обговорення найважливіших економічних проблем;
- по-друге, це постійно діючий механізм, що забезпечує державам оперативне вирішення дедалі складніших питань міжнародного економічного життя;
- по-третє, це кваліфікований апарат для розробки проектів економічних договорів, особливо багатосторонніх, що мають універсальний, регіональний або локальний характер.
- міжнародні організації не мають самостійних економічних інтересів, уся їх діяльність спрямована на розвиток економічного співробітництва держав.

Вивчаючи питання про формулюючі організації, тобто міжнародні організації, що здійснюють розроблення документів щодо зовнішньоекономічних зв'язків, необхідно насамперед звернути увагу на явище уніфікації міжнародно-правових норм і велике значення цього процесу для успішного здійснення зовнішньоекономічної діяльності у світі.

Формулюючі організації можуть мати різний статус: неурядові, міждержавні, регіональні. Однак усі вони однією з основних цілей своєї діяльності висувають гармонізацію зовнішньої торгівлі, або відносин у певних галузях співробітництва.

Міжнародні економічні організації — це такі організації, що на підставі міжнародно-договірних відносин проводять діяльність, пов'язану з організацією і здійсненням міжнародного економічного співробітництва.

Перше місце серед міжнародних організацій за значимістю посідає ООН з її розгалуженою системою органів і організацій. Розвиток міжнародного економічного співробітництва — одна з головних цілей ООН. Цими питаннями в ООН займаються Генеральна асамблея (ГА) та Економічна і Соціальна Рада (ЕКОСОР). Важливим допоміжним органом (постійного характеру) ГА ООН є Комісія по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). ЕКОСОР має п'ять допоміжних органів, у тому числі Комітет по програмі і координації; Комітет по науці і тех-

ніці з метою розвитку; Комітет по природним ресурсам; Комітет по плануванню розвитку та ін. Під керівництвом ЕКОСОР працюють п'ять регіональних економічних комісій: для Європи (ЕКЄ), для Азії і Тихого океану (ЕСКАТО), для Латинської Америки і Карибського басейну (ЕКЛАК), для Африки (ЕКА) і для Західної Азії (ЕКЗА). Кожна комісія має розгалужену мережу спеціалізованих допоміжних органів (комітетів).

Однією з важливих функцій ЕКОСОР є координація діяльності спеціалізованих установ ООН, багато з яких займаються питаннями міжнародного економічного співробітництва. Передусім комісія ООН по промислому розвитку (ЮНІДО), прикладом діяльності якої є Лімська декларація і План діяльності по промислому розвитку і співробітництву (1975 р.), Конференція ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД).

Також спеціалізованими установами ООН є і Міжнародна продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО) і Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (МФСР), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), фінансові установи (МБРР, МВФ, МФК, МАР).

Процес формування нового світового економічного порядку не обмежується розвитком багатосторонніх структур співробітництва в рамках системи ООН. Поза цією системою діють чисельні організації, що виявляють серйозний вплив на функціонування світової економіки. Серед них насамперед варто виділити ГАТТ/СОТ Європейський союз та ін.

Необхідно відзначити і ряд інших економічних інтеграційних угруповань у різних частинах світу.

Найбільшою міжурядовою економічною організацією Азії є Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), що була заснована у Бангкоку (Таїланд) 1967 р., членами якої є: Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд і Бруней.

Тривалий час економічне співробітництво країн Близького Сходу регулювалося Лігою арабських держав (ЛАГ) — регіональною політичною організацією. Першим серйозним кроком на шляху до формування економічного співробітництва між арабськими країнами стала “Угода про арабську економічну єдність” (САЕЄ, 1957 р.), яку підписали і ратифікували: Кувейт, Єгипет, Ірак, Йорданія, Сирія, ЙАР, Судан, ОАЕ, НДРЙ, Лівія, Мавританія, Сомалі, Катар, Бахрейн і Палестина.

Східно-Африканське співтовариство (САС), 1967 р., м. Кампала (Уганда) — одна з перших організацій континенту, за участю Кенії, Уганди, Танзанії.

Економічне співробітництво центральноафриканських країн відбувається в рамках Центральноафриканського економічного і митного союзу (ЮДЕАК) Конго, Габону і ЦАР, Камеруну.

Економічне співробітництво країн Західної Африки здійснюється на підставі Конвенції про створення Західно-Африканського митного союзу, 1959 р., яку підписали Сенегал, Мавританія, Малі, Верхня Вольта, Нігер, БСК, Дагомея. Реальним досягненням на шляху економічної інтеграції країн Західної Африки можна вважати створення 1975 р. Економічного співтовариства країн Західної Африки (ЕКОЗАС), який заснували Дагомея, БСК, Верхня Вольта, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігерія, Нігер, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того і Кабо-Верде.

Можна зазначити ще деякі економічні організації континенту. Загальна Афро-Малагасійська організація (ОКАМ), створена 1965 р., об'єднує Кот-д'Івуар, Буркіна Фасо, Габон, Бенін, Камерун, НРК, Заїр, Мадагаскар, Нігер, Руанду, Сенегал, Того, ЦАР і Чад та ін.

У Латинській Америці можна виокремити три інтеграційних об'єднання:

1) Карибська асоціація вільної торгівлі (КАСТ) і Центральноамериканський загальний ринок (ЦАЗР), що відповідно перетворились на Карибське співтовариство (КАРІКОМ або КС) і Карибський загальний ринок (КЗР) 1973 р.;

2) Ла-платська група;

3) Андська група та ін.

Особливу увагу треба приділяти як правовому статусу організацій, так і їх внеску у процеси уніфікації міжнародно-правових норм, що регулюють здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, а саме документам, прийнятим або розробленим ними.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

3.1. Види регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні⁷⁶:

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється⁷⁷:

- Україною як *державою* в особі її органів у межах їх компетенції;
- *недержавними органами управління економікою* (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- *самими суб'єктами* зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що укладаються між ними.

Джерелами, регулюючими зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є:

- закони України;
- акти тарифного і нетарифного регулювання, що видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічні заходи оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та ін.) в межах законів України;
- рішення недержавних органів управління економікою, що приймаються на підставі статутних документів у межах визначених законодавством України;
- зовнішньоекономічні договори (контракти), що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та не суперечать законам України.

⁷⁶ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ст. 7.

⁷⁷ Там само.

Забороняється регулювання зовнішньоекономічної діяльності прямо не передбаченими у законодавстві актами та діями державних і недержавних органів.

До інструментів зовнішньоекономічної політики належать тарифні та нетарифні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (зовнішньоторговельної діяльності).

Нетарифні засоби:

- Кількісні:
 - квотування (контингентування);
 - ліцензування;
 - добровільне обмеження експорту.
- Приховані:
 - технічні бар'єри — вимоги щодо дотримання національних стандартів, отримання сертифікатів якості імпортованої продукції, специфічна упаковка і маркування товарів, дотримання певних санітарно-гігієнічних норм; внутрішні податки і збори;
 - політика державних закупівель;
 - вимоги щодо вмісту місцевих компонентів у створюваних товарах.
- Фінансові:
 - субсидії,
 - кредитування,
 - демпінг.

3.2. Система інститутів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Органи державної влади та місцевого самоврядування не мають права втручатися в оперативну діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, крім випадків, передбачених законом. Перелік та повноваження органів державної влади, що здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також форми її державного регулювання та контролю визначаються Господарським кодексом України та законами України⁷⁸.

⁷⁸ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ч. 2, 3, ст. 380.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначається у ст. 8 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами, визначеними у ст. 2 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” з метою⁷⁹:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн.

Завдання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності⁸⁰:

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

Зовнішньоекономічна діяльність, як і будь-яка інша, не може здійснюватися сама по собі. Так, для виконання функцій, пов'язаних з цією діяльністю, необхідно створити відповідну систему державних органів, чітко визначити їх завдання, функції і повноваження. Система і правовий статус органів, які здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні, в загальній формі описані і закріплені у ст. 9–10 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

⁷⁹ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 7.

⁸⁰ Там само, ст. 8.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно із законами України⁸¹.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють на загальнодержавному і місцевому рівнях державні органи загальної і спеціальної компетенції.

Найвищим органом є *Верховна Рада України*⁸².

Верховна Рада України здійснює:

1. Прийняття, зміну та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності.

2. Затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України.

3. Затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони навколишнього середовища.

4. Розгляд, затвердження та зміну структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

5. Укладання міжнародних договорів України відповідно до Закону України “Про міжнародні договори України”⁸³ та приведення чинного законодавства України відповідно до правил, встановлених цими договорами.

6. Встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України.

7. Затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

8. Затвердження рішень про надання Україною позик та економічної допомоги іноземним державам і міжнародним організаціям, а також про отримання Україною від іноземних держав, банків, міжнародних фінансових організацій позик не передбачених Державним бюджетом України, здійснення контролю за їх використанням.

Кабінет Міністрів України:

1. Вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України.

⁸¹ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 8.

⁸² Там само, ст. 9.

⁸³ Закон України “Про міжнародні договори України” від 22.12.93 № 3767-XII.

2. Організовує та забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи.

3. Здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4. Координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах.

5. Приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України.

6. Проводить переговори й укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених Законом України “Про міжнародні договори України”⁸⁴, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності усіма державними органами управління, підпорядкованими йому, та залучає до їх виконання інші суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах.

7. Відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які вона має згідно із законами України.

8. Забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України.

Національний банк України:

1. Здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, що забезпечують платоспроможність України.

2. Представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами, укладає відповідні міжбанківські угоди.

3. Регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав.

⁸⁴ Закон України “Про міжнародні договори України” від 22.12.93 № 3767-XII.

4. Здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України.

5. Здійснює інші функції відповідно до Законів України “Про банки і банківську діяльність”⁸⁵, Закону України “Про Національний банк України”⁸⁶ та інших нормативно-правових актів.

Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій іншій банківській установі для зовнішньоекономічної діяльності.

*Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції*⁸⁷:

— забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;

— здійснює контроль за додержанням усіма суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;

— виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції.

*Державна митна служба України*⁸⁸:

Здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України (див. гл. 4.1).

Антимонопольний комітет України:

Здійснює контроль за додержанням суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства⁸⁹.

Окремими повноваженнями у сфері зовнішньоекономічної діяльності наділені і деякі інші центральні державні органи, серед яких чільне місце посідають торговельно-економічні мі-

⁸⁵ Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 20.03.91 № 872-XII.

⁸⁶ Закон України “Про Національний банк України” від 20.05.99 № 679-XIV.

⁸⁷ Указ Президента України “Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади” від 15.12.98 № 1573/99.

⁸⁸ Указ Президента України “Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади” від 15.12.98 № 1573/99.

⁸⁹ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII доповнено частиною шостою згідно із Законом № 82/95-ВР від 02.03.95, ст. 9.

сії, цілі, завдання і функції яких регламентуються Указом Президента України “Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном”⁹⁰, відповідно до якого у складі дипломатичних представництв України за кордоном утворили торговельно-економічні місії.

*Основні завдання торговельно-економічної місії*⁹¹:

1. Захист економічних інтересів України, у тому числі у сфері оподаткування та прав суб’єктів підприємницької діяльності України в державі перебування.

2. Сприяння розвитку торговельно-економічних зв’язків України, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки України і виконанню міжнародних договорів України, укладених з державою перебування.

3. Інформування Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства закордонних справ України та інших органів виконавчої влади України про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування стосовно товарів, що експортують з України.

4. Підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів з держави перебування з огляду на запропоновані державою перебування ціни, тарифи, кредитні ставки тощо.

Аналіз Положення дає можливість визначити *основні функції* торговельно-економічної місії: торговельно-політичну, оперативну, інформаційну.

Так, здійснюючи *торговельно-політичну функцію*, торгово-економічна місія⁹²:

- вивчає загальний стан економіки, тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв’язків, технічний рівень виробництва і рівень якості продукції провідних галузей держави перебування, кон’юнктуру ринку товарів та послуг, інформує зацікавлені міністерства, центральні органи виконавчої влади України, установи та організації;
- розробляє *пропозиції щодо підвищення ефективності* торговельно-економічних зв’язків України з державою перебування;

⁹⁰ Указ Президента України “Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном” від 30.04.94 № 200/94.

⁹¹ Там само, п. 4.

⁹² Там само, ст. 5, п. 1-3.

- здійснює *заходи щодо захисту* інтересів України, прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування, інформує відповідні міністерства про додержання суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування зобов'язань за міжнародними договорами України, *сприяє налагодженню та розвитку* прогресивних форм співробітництва, проведенню переговорів, експертиз, укладанню контрактів, а також встановлює контакти з державними установами, організаціями, суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування.

Основними оперативними функціями торговельно-економічних місій у складі дипломатичних представництв України за кордоном вважають такі⁹³:

- здійснення *заходів щодо забезпечення інтересів* України, дотримання правил міжнародної торгівлі суб'єктами підприємницької діяльності України при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій;
- *участь у роботі* міжнародних економічних організацій та інших органів з питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва;
- *надання допомоги суб'єктам* підприємницької діяльності України в організації участі та проведення в державі перебування торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо;
- *вжиття заходів для залучення* суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування до участі у *виставках, ярмарках*, що проводяться на території України, тощо;
- *сприяння запозиченню передового досвіду* в галузі демонополізації економіки, приватизації, конверсії військово-промислового комплексу, розвитку структур ринкової економіки;
- *ведення обліку* суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які застосовують щодо України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують взяті зобов'язання.

⁹³ Указ Президента України “Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном” від 30.04.94, № 200/94, ст. 5 п. 4, 5, 7, 8, 10.

Здійснення *інформаційних функцій* торгово-економічною місією передбачає⁹⁴:

- *інформування* суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування щодо правових, економічних та інших умов їхньої діяльності в Україні;
- *сприяння* в установленні контактів з заінтересованими українськими партнерами;
- *аналіз та узагальнення* за дорученням Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України інформації щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, що виходять на український ринок.

До органів *місцевого управління* зовнішньоекономічною діяльністю належать⁹⁵:

— місцеві Ради народних депутатів України і їх виконавчі і розпорядчі органи.

— місцеві державні адміністрації⁹⁶;

— територіальні підрозділи (відділи) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України можуть створювати свої територіальні підрозділи (відділення), якщо це впливає з їх компетенції, що визначається законами України і положеннями про ці органи.

До компетенції місцевих Рад народних депутатів належать⁹⁷:

1. Укладення та забезпечення укладення договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції.

2. Сприяння зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

3. Сприяння створенню спільних підприємств, залучення іноземних інвестицій.

4. Організація та контроль прикордонної та прибережної торгівлі.

5. Сприяння діяльності митних органів.

⁹⁴ Указ Президента України “Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном” від 30.04.94 № 200/94, ст. 5 п. 7, 9.

⁹⁵ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ст. 10.

⁹⁶ Закон України “Про місцеві державні адміністрації” від 09.04.99 № 586-XIV, ст. 26.

⁹⁷ Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.97 №280/97-ВР, ст. 35.

Нормативні акти місцевих Рад народних депутатів України та підпорядкованих їм виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

Повноваження в галузі міжнародних та зовнішньоекономічних відносин місцевих державних адміністрацій полягає⁹⁸:

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

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

3) в укладанні договорів з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;

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

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

6) в організації прикордонної і прибережної торгівлі;

7) у сприянні діяльності митних органів та прикордонних служб, створенні умов для їх належного функціонування;

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

Органи територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності створюються за погодженням з відповідними місцевими Радами народних депутатів України та в межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на утримання відповідних органів державного регулювання України. Дії зазначених підрозділів (відділень) не повинні суперечити нормативним актам місцевих Рад народних депутатів України, за винятком випадків, коли такі дії передбачені або випливають із законів України.

⁹⁸ Закон України "Про місцеві державні адміністрації" від 09.04.99 № 586-XIV, ст. 26.

3.3. Недержавні органи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

З метою сприяння розвитку національної економіки та її інтеграції у світове господарство, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності в Україні можуть створюватися торгово-промислові палати як добровільні об'єднання підприємців та організацій. Торгово-промислова палата є недержавною самоврядною статутною організацією, створеною на засадах членства, що має статус юридичної особи.

Держава сприяє торгово-промисловим палатам у виконанні ними статутних завдань⁹⁹. Порядок утворення та діяльності торгово-промислових палат встановлюється законодавством.

У сфері недержавного регулювання зовнішньоекономічної діяльності найбільш істотною та впливовою є діяльність Торгово-промислової палати України, яка є “недержавною самоврядною організацією, що об'єднує українських суб'єктів підприємницької діяльності”¹⁰⁰.

Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, що об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання.

*Цілі та завдання торгово-промислових палат*¹⁰¹:

1. Торгово-промислові палати створюються з метою:

- сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему;
- формування сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур;
- створення сприятливих умов для підприємницької діяльності,
- сприяння всебічному розвитку усіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

⁹⁹ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 21.

¹⁰⁰ Закон України “Про торгово-промислові палати в Україні” від 02.12.97 № 671.

¹⁰¹ Закон України “Про торгово-промислові палати в Україні” від 02.12.97 № 671, ст. 3.

2. Завданнями торгово-промислових палат є:

- сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, надання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;
- представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;
- організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, координація їх взаємовідносин з державою в особі її органів;
- участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців — громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;
- надання довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн згідно з національним законодавством, сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні та зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємців;
- сприяння в організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;
- надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;
- встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;
- сприяння розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців;
- виконання інших завдань, передбачених її статутом.

МИТНЕ ТА ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Державна митна служба України: завдання, структура

Митне регулювання — це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит і митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України¹⁰².

Україна самостійно проводить митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території. Митну політику України визначає Верховна Рада України. Держава здійснює митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності¹⁰³. Виключно законами України визначаються засади зовнішньоекономічної діяльності, митної справи¹⁰⁴. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється відповідно до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, Митного Кодексу України, Закону України “Про митний тариф України” та чинних міжнародних договорів, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України, та ін.

Митний контроль на території спеціальних (вільних) економічних зон регулюється окремими законами та чинними міжнародними договорами, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України, що встановлюють спеціальний правовий режим зазначених зон відповідно до розд. VIII Господарського кодексу України.

Після розпаду СРСР однією з основних функцій держави став захист суверенітету, територіальної цілісності та економічних інтересів незалежної України. Утворення кордонів з ін-

¹⁰² Митний Кодекс України від 11.07.02 № 92-IV, п. 1 ст. 3.

¹⁰³ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 384.

¹⁰⁴ Конституція України від 28.06.96, п. 9 ст. 91.

шими державами вимагало негайно унеможливити контрабандне ввезення товарів та інших предметів, що могли б заподіяти шкоду Україні та її громадянам. З цією метою Верховною Радою України було створено Державний митний комітет України як центральний митний орган України¹⁰⁵.

Принципи митного регулювання¹⁰⁶:

- законність;
- виключна юрисдикція України над її митною територією;
- гласність;
- прозорість;
- додержання прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- виключна компетенція митних органів щодо здійснення митної справи;
- єдиний порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
- системність;
- ефективність.

Основними завданнями митних органів України є¹⁰⁷:

1. Захист економічних інтересів України.
2. Контроль за додержанням законодавства України про митну справу.
3. Забезпечення виконання зобов'язань, що впливають з міжнародних договорів України стосовно митної справи.
4. Використання засобів митно-тарифного та нетарифного (позатарифного) регулювання при переміщенні через митний кордон України товарів та інших предметів.
5. Вдосконалення митного контролю й оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України.
6. Комплексний контроль разом з Національним банком України за валютними операціями.
7. Здійснення заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку.

¹⁰⁵ Постанова Верховної Ради України “Про введення в дію Митного кодексу України” № 1970а-ХІІ від 12.12.91.

¹⁰⁶ Митний Кодекс України від 11.07.02 № 92-IV, ст. 4.

¹⁰⁷ Там само, ст. 11.

8. Створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиро-потоків через митний кордон країни.

9. Боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил.

10. Співробітництво з митними та іншими органами іноземних країн, а також з міжнародними організаціями з питань митної справи.

11. Ведення митної статистики.

12. Сприяння захисту інтелектуальної власності учасників зовнішньоекономічної діяльності.

13. Ведення Українського класифікатора товарів учасників зовнішньоекономічної діяльності.

14. Здійснення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів походження товарів з України.

Сучасна структура митної служби України затверджена Указом Президента України “Про державну митну службу України” від 29.11.96 № 1145/96.

4.2. Облік учасників зовнішньоекономічної діяльності в митних органах України

Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” запроваджено правове регулювання видів зовнішньоекономічної діяльності та визначено коло фізичних і юридичних осіб, що мають право нею займатися. Після реєстрації в державних органах виконавчої влади суб’єкт господарської діяльності може самостійно або з залученням посередників здійснювати зовнішньоекономічну діяльність шляхом укладання та реалізації зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Юридична особа може працювати на зовнішньому ринку за умови, що такий вид діяльності передбачено в її статутних документах. Взаємодія учасників зовнішньоекономічної діяльності з митними органами може здійснюватися тільки за умови взяття на облік учасника господарської діяльності в митному органі за місцем державної реєстрації суб’єкта підприємницької діяльності (у тому числі учасника зовнішньоекономічної діяльності), тобто проведення акредитації суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності в митних органах. Акредитація здійснюється згідно з наказом Державного митного комітету України

“Про затвердження Порядку ведення обліку суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності в митних органах” від 21.05.96 № 237.

При проведенні акредитації суб’єкт має подати до митного органу такі документи (оригінали та завірені копії)¹⁰⁸:

1. Установчі документи:

- рішення власника майна або уповноваженого ним органу про створення суб’єкта підприємницької діяльності. Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, такими рішеннями є установчий договір;
- статут підприємства (якщо відповідно до законодавства це необхідно для створюваної організаційної форми суб’єкта підприємництва).

2. Свідоцтво про державну реєстрацію суб’єкта підприємницької діяльності у виконавчому комітеті міської, районної в місті Ради або в районній, міській міст Києва і Севастополя державній адміністрації за його місцезнаходженням (місцем проживання); свідоцтво про реєстрацію представництва іноземного суб’єкта господарської діяльності в Україні.

3. Довідка органів статистики про занесення суб’єктів підприємницької діяльності юридичної особи до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЗУКПО) та присвоєння кодів території (СПАТО), форми власності (ЗКФВ).

4. Довідка уповноваженого банку про наявність гривневого розрахункового та/або валютного рахунків, прізвище, ім’я, по батькові головного бухгалтера підприємства, номери телефонів.

5. Наказ по підприємству про призначення відповідальних працівників за роботу з митницею, їх прізвища, імена, по батькові, паспортні дані, зразки підписів, зразок печатки, яка використовується при оформленні документів у митних органах.

6. Заповнену суб’єктом у двох примірниках облікову картку.

7. Інші документи (довідку платника податків тощо).

Акредитація завершується видачею підприємству облікової картки з відмітками митниці, що є підставою для декларування товарів та інших предметів, переміщуваних через митний кордон України в зоні діяльності цієї митної установи.

¹⁰⁸ Наказ Державного митного комітету України “Про затвердження Порядку ведення обліку суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності в митних органах” від 21.05.96 № 237, Додаток 1.

Декларування¹⁰⁹ здійснюється шляхом заяви за встановленою формою (письмовою, усною тощо) точних даних про:

- мету переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів;
- товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон;
- будь-які відомості, необхідні для митного контролю та митного оформлення.

Декларування вантажів може бути проведене¹¹⁰:

- підприємством самостійно як стороною зовнішньоекономічного договору (контракту);
- на договірній основі іншими підприємствами, що здійснюють декларування на підставі договору.

Декларант — юридична чи фізична особа, яка здійснює декларування товарів або інших предметів¹¹¹.

Декларант зобов'язаний¹¹²:

- 1) пред'явити митниці товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України;
- 2) подати митниці документи, що містять дані, необхідні для здійснення митного контролю та митного оформлення;
- 3) сплатити податки, мито та митні збори, якщо товари та інші предмети підлягають митному обкладанню.

4.3. Митні платежі

Митні платежі сплачуються до/або одночасно з подачею митної декларації. До числа основних митних платежів, що необхідно вносити при переміщенні товарів через кордон, належать:

1. Мито — стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України¹¹³.

2. Збори за митне оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон.

¹⁰⁹ Митний кодекс України № 92-IV від 11.07.02, ст. 81.

¹¹⁰ Там само, ст. 87.

¹¹¹ Там само, ст. 81.

¹¹² Там само, ст. 88.

¹¹³ Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-XII, ст. 6.

3. Збори за зберігання товарів та ін.
4. Акцизний збір.
5. Податок на додану вартість.

Мито нараховується митним органом України на день подання митної декларації, і сплачується як у валюті України, так і в іноземній валюті, яку купує Національний банк України. Мито вноситься до Державного бюджету України¹¹⁴. Акцизний збір та податок на додану вартість розраховується у відсотках до митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон відповідно до податкового та митного законодавства.

4.4. Митна вартість. Методичні підходи до визначення митної вартості

Юридичною основою для визначення митної вартості товару є ст. 16 Закону України “Про єдиний митний тариф”, відповідно до якого “митна вартість — ціна, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України”.

При визначенні митної вартості враховується:

- ціна товару, зазначена в рахунку-фактурі;
- фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури, а саме: витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження; комісійні та брокерські витрати; витрати за використання об’єктів інтелектуальної власності; витрати на перевезення і страхування та ін.

У разі невідповідності заявленої митної вартості товарів та інших предметів вартості, визначеної відповідно до ст. 16 Закону України “Про єдиний митний тариф”, або у разі неможливості перевірки її обчислення митні органи України визначають митну вартість послідовно.

Методи визначення митної вартості товарів, які імпортуються в Україну, та порядок їх застосування (ст. 266 Митного кодексу України від 11.07.02):

1. За ціною угоди щодо товарів, які імпортуються (метод 1).

¹¹⁴ Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-ХІІ, ст. 17.

2. За ціною угоди щодо ідентичних товарів (метод 2). При цьому методі за основу береться ціна угоди щодо ідентичних товарів (ввезенні одночасно з товаром, що оцінюється, або не раніше ніж за 90 днів до ввезення такого товару). Під ідентичними товарами розуміються товари однакові за всіма ознаками з товарами, що оцінюються.

3. За ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів (метод 3). При цьому методі за основу береться ціна на подібні (аналогічні) товари. Подібні (аналогічні) товари — це такі товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються зі схожих компонентів. З огляду на це вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними (ст. 269 Митного кодексу України).

4. На основі віднімання вартості (метод 4—5). Застосовується у тому разі, якщо оцінювані, ідентичні чи подібні (аналогічні) товари (не пізніше ніж 90 днів) продаватимуться (відчужуватимуться) на митній території України у незмінному стані (ст. 271 Митного кодексу України). Можуть відніматися:

- комісійні витрати;
- суми ввізного (імпортного) мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні;
- звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

5. На основі додавання вартості (метод 5—4). За основу береться ціна товарів, розрахована додаванням (ст. 272 Митного кодексу України):

- вартість матеріалів та витрат на виробництво;
- загальні витрати, характерні для продажу в Україні;
- прибутку, що його звичайно одержує експортер у результаті поставки в Україну таких товарів.

6. На основі резервного методу (метод 6). Якщо митна вартість не може бути визначена послідовним використанням 1—5 методів або митний орган аргументовано вважає, що ці методи визначення митної вартості не можуть бути використані, митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням світової практики (ст. 273 Митного кодексу України).

Не може бути використана при застосуванні резервного методу:

- ціна товарів на внутрішньому ринку країни-експортера;

- ціна товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн;
- ціна товарів українського походження на внутрішньому ринку України;
- довільно встановлена чи достовірно не підтверджена ціна товарів;
- мінімальна митна вартість;
- більша з двох альтернативних вартостей та ін.

Визначення митної вартості товарів, які вивозяться з України (ст. 274, 275 Митного кодексу України від 11.07.02), проводиться на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за товари, що експортуються на момент перетинання митного кордону України.

Митна вартість також охоплює фактичні витрати, якщо вони не були раніше враховані:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;
- комісійні або брокерські винагороди;
- ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності.

У разі встановлення цінових обмежень під час експорту окремих товарів, наприклад індикативні ціни, або граничні рівні цін, ціни, встановлені в результаті антидемпінгових розслідувань тощо, то митна вартість на такі товари встановлюється з урахуванням положень, що визначають порядок застосування зазначених обмежень.

4.5. Мито (тарифи)

Визначень митного тарифу існує кілька, залежно від того, який з аспектів внутрішньої та/або зовнішньої торговельної політики є важливим та актуальним, а взагалі вони доповнюють одне одного.

Митний тариф залежно від контексту може визначатися як:

- інструмент торгової політики (форма) державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії з світовим ринком;

- звід ставок мит, що застосовуються до товарів, які переміщуються через митний кордон країни, систематизований згідно з товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності;
- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при введенні або вивезенні певного товару на/з митної території країни. В цьому випадку поняття митного тарифу повністю збігається з поняттям мита.

Митний тариф будь-якої країни складається з конкретних ставок мит, які використовують для обкладання імпортованих, експортованих або транзитних товарів. Ці товари об'єднані за групами за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові та ін.) та ступенем їх обробки. Проти кожного товару (або товарної позиції) зазначається розмір мита, яким він обкладається.

Мито — обов'язковий внесок, що стягується митними органами при ввезенні або вивезенні товару та є умовою імпорту або експорту.

Мито виконує три основні функції:

- фіскальну, що стосується і імпортованих, і експортованих мит, так як є однією зі статей дохідної частини Державного бюджету;
- протекціоністську (захисну), що стосується імпортованих мит, так як з їх допомогою держава захищає місцевих (національних) виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- балансувальну, що стосується експортованих мит, введених з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих чи інших причин нижчі за світові.

Класифікація мита (табл. 7).

*За способом стягнення*¹¹⁵:

- адвалерне мито — нараховує у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються. Найпоширеніший вид мита у світовій практиці;
- специфічне мито — нараховується у встановленому розмірі за одиницю товару, що обкладається;
- комбіноване мито — об'єднує у собі обидва вищезазначених мита.

Сильною стороною адвалерного мита, на відміну від специфічного, є те, що воно підтримує однаковий рівень захисту на-

¹¹⁵ Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-ХІІ, ст. 7.

Таблиця 7

Види мита				
За способом стягнення	Специфічне	Адвалерне	Комбіноване	—
За об'єктом обкладення	Імпортне	Експортне	Транзитне	—
За характером	Сезонне	Антидемпінгове	Компенсаційне	—
За походженням	Автономне	Конвенційне	Преференційне	—
За статистичністю чи динамічністю	Постійне	Змінне	—	—
За способом розрахунку	Номінальне	Ефективне	—	—
За економічним характером	Фіскальне	Протекціоністське	—	—
За структурою митного тарифу	Простий (одноколонний)	Складний (багатоколонний)	—	—
За розміром ставки мита	Повне	Пільгове	Преференційне	—

ціонального (внутрішнього) ринку незалежно від коливань цін на товар, змінюється лише дохід до бюджету. В сучасних митних тарифах застосовуються обидва види мит. Але ж адвалерне та специфічне мито по-різному реагують на зміну рівня цін на світовому ринку. При підвищенні цін ефективним є адвалерне мито, при зниженні — специфічне. Так як останнім часом ціни на товари постійно зростали, в сучасній митній політиці промислово розвинених країн спостерігається тенденція підвищення ролі адвалерного мита в тарифах.

*За об'єктом обкладення або за напрямком руху товарів*¹¹⁶:

- імпортне — ввізне мито накладається на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку

¹¹⁶ Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-ХІІ, ст. 8

країни. Цей вид мита превалює та застосовується усіма країнами світу для захисту національних виробників від іноземної конкуренції;

- експортне — вивізне мито накладається на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави. Застосовується вкрай рідко окремими країнами, зазвичай у випадку значних розбіжностей рівня внутрішнього регулювання цін та вільних цін світового ринку на окремі товари, і має на меті скоротити експорт, для того щоб відновити нестачу тієї чи іншої продукції всередині країни, і/або наповнити бюджет (з фіскальною метою). В більшості країн експортних тарифів просто не існує, а в США їх введення навіть заборонено законодавством. Експортний тариф застосовується переважно країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою та накладається на товари традиційного експорту (кава — в Бразилії, какао — в Гані, нафта — в Росії);
- транзитне мито накладається на товари, що перевозяться транзитом через територію певної країни, воно зустрічається вкрай рідко та зазвичай використовується як засіб торгової війни або спосіб наповнення бюджету.

За характером:

- сезонне ввізне/вивізне мито застосовується для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, передусім сільськогосподарською. Зазвичай термін дії його не може перевищувати кількох місяців на рік, і на цей період дія звичайного митного тарифу з цих товарів призупиняється (ст. 10 Закону України “Про єдиний митний тариф” — до 4 місяців);

Дискримінаційні мита:

- антидемпінгове мито¹¹⁷ застосовується у разі ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж їх нормальна ціна в країні експорту, у разі якщо такий імпорт завдає шкоди місцевим виробникам подібних товарів або перешкоджає організації та розширенню національного їх виробництва. Воно є різновидом компенсаційного мита та вста-

¹¹⁷ Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-ХІІ, ст. 11, 12.

новлюється з метою протидії демпінгу, для вирівнювання ціни до рівня, що вважається нормальним¹¹⁸;

- компенсаційне мито¹¹⁹ накладається на імпорт тих товарів, під час виробництва яких прямо або опосередковано використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним виробникам таких товарів, встановлюється з метою вирівнювання умов торгівлі;
- відповідне мито — є реакцією держави на певні дії торгового партнера, вона може поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюється для впливу на партнера з метою скорочення обмежень, які він застосовує.

За походженням:

- автономне мито, яке вводиться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни. Зазвичай рішення про введення митного тарифу приймається у вигляді закону парламентом держави, а конкретні ставки мит встановлюються відповідними відомствами (міністерством торгівлі, фінансів, економіки та ін.) і схвалюються урядом;
- конвенційне (договірне) мито встановлюється на базі двосторонніх або багатосторонніх угод, наприклад таких, як Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГАТТ) або угод про митні союзи;
- преференційне мито має нижчу ставку порівняно зі звичайно діючим митним тарифом і вводиться на підставі багатосторонніх угод на товари з країн, що розвиваються. Мета преференційного мита полягає у підтримці економічного розвитку цих країн за рахунок їх експорту. З 1971 р. діє Загальна система преференцій, що передбачає значне зниження імпортних тарифів розвинених країн на імпорт готової продукції з країн, що розвиваються.

За статистичністю чи динамічністю змін:

- постійний митний тариф, ставки якого одноразово встановлені органами державної влади і не можуть змінюватися залежно від обставин тривалий період часу. Більшість

¹¹⁸ Закон України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” від 22.12.98 № 330-XIV.

¹¹⁹ Закон України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-XII, ст. 11, 14; Закон України “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” від 22.12.98 № 331-XIV.

країн світу має саме митні тарифи з постійними ставками;

- змінний митний тариф, ставки якого можуть змінюватися у визначених органами державної влади випадках, наприклад зміні рівня світових або внутрішніх цін, рівня державного субсидування. Такі тарифи досить рідкісне явище, але використовуються, наприклад, у Західній Європі в рамках Єдиної сільськогосподарської політики.

За способом розрахунку:

- номінальні тарифні ставки, що зазначені у митному тарифі. Вони формують загальне уявлення про рівень митного обкладання, до якого країна вдається щодо свого імпорту або експорту;
- ефективні тарифні ставки демонструють реальний рівень мита на кінцеві товари, розрахований з урахуванням рівня мит, що вже були накладені на імпортовані вузли, деталі та комплектуючі цих товарів.

За економічним характером:

- фіскальне мито забезпечує максимальний можливий приток доходів до державної казни. Прикладом можуть бути імпорتنі мита на товари, що в цій країні не виробляються (тропічні товари в Європі). Фіскальне мито може зростати безмежно;
- протекціоністське мито встановлене для того, щоб захищати національну промисловість та її продукцію від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони зазвичай застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей виробництва в країні.

За структурою митний тариф:

- простий (одноколонний), тобто встановлена лише одна ставка мита для кожного товару незалежно від країни походження цього товару;
- складний (багатокolonний) — передбачає по кожному товару дві або більше кількості ставок мита.

За розміром ставка мита:

- повна (максимальна або генеральна) — зазвичай найвища ставка, яка застосовується до товарів з походженням країн, з якими не укладено торгових угод;
- пільгова (преференційна) — нища ставка, що зазвичай застосовується до товарів з тих країн, з якими підписано торгові угоди і, що особливо важливо, яким надано режим найбільшого сприяння.

НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5.1. Загальні положення

Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності — це регулювання адміністративного характеру, не пов'язане із застосуванням митних тарифів.

Нині існує не менш як 50 методів нетарифних торгових обмежень¹²⁰, що їх застосовують промислово розвинені країни. Серед них виокремлюють такі:

- що впливають на ціну експортованого (імпортованого) товару;
- що не впливають на ціну експортованого (імпортованого) товару.

У доповнення до тарифних засобів державного регулювання міжнародної торгівлі уряди активно використовують і нетарифні засоби: кількісні, приховані, фінансові.

Більшість з них, на відміну від митних тарифів, слабо піддається кількісній оцінці і тому погано відбиті у статистиці. Саме ця характеристика нетарифних методів дає можливість урядам використовувати окремі з них або будь-яку їх комбінацію для досягнення своїх цілей у сфері торгової політики.

Часто перед урядом постає альтернатива: тарифний або нетарифний інструмент торговельної політики використати в конкретній ситуації. Наразі перевага віддається нетарифним засобам, оскільки політично вони вважаються більш прийнятними, тому що, на відміну від тарифів, вони не є додатковим податковим бар'єром. Крім того, нетарифні міри зручніші в до-

¹²⁰ Холотов А. Внешнеторговая политика: нетарифные методы регулирования международной торговли // Мировая экономика и международные отношения. — 1997. — № 12. — С. 72.

сягненні певного результату. Наприклад, куди простіше обмежити імпорт сталі до певного обсягу шляхом уведення кількісного обмеження імпорту в розмірі цього обсягу, ніж вирахувати ту ставку імпортного тарифу, яка дозволить знизити імпорт до бажаної величини. Нарешті, нетарифні обмеження майже не регулювалися міжнародними угодами, і, використовуючи їх у своїй торговій політиці, уряди почувають себе вільніше, ніж при введенні тарифних обмежень, що регулюються СОТ.

Нерідко використання нетарифних засобів, особливо інтенсивних кількісних, поряд навіть з відносно ліберальним митним режимом призводить до більш обмежувального характеру державної торгової політики загалом.

Можна вирізнити такі групи нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

1. Кількісні обмеження.
2. Приховані методи.
3. Фінансові методи.

5.2. Кількісні обмеження

Кількісні обмеження — адміністративна форма нетарифного державного регулювання торгового обороту, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту до певної країни чи групи країн. Кількісні обмеження можуть застосовуватися за рішенням уряду однієї країни або на основі міжнародних угод, що координують торгівлю певним товаром. До кількісних обмежень належить: квотування (контингентування), ліцензування, “добровільне” обмеження експорту.

Загальні основи квотування та ліцензування визначаються Господарським кодексом України. А саме, Кабінет Міністрів України може встановлювати перелік товарів (робіт, послуг), експорт та імпорт яких здійснюються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності лише за наявності ліцензії. Порядок ліцензування експортно-імпортних операцій та види ліцензій визначаються законом. Режим квотування зовнішньоекономічних операцій запроваджується у випадках, передбачених законом, чинними міжнародними договорами України та

здійснюється шляхом обмеження загальної кількості та/або сумарної митної вартості товарів, яка може бути ввезена (вивезена) за певний період. Порядок квотування зазначених операцій та види квот визначаються законом. Інформація щодо введення режиму ліцензування або квотування публікується в офіційних виданнях у порядку, встановленому законом¹²¹.

Квотування/контингентування

Найбільш поширеною формою кількісних обмежень є квота, або контингент. Ці поняття мають практично одне й те саме значення з тією різницею, що поняття контингенту інколи застосовується для позначення квот сезонного характеру.

Квота — кількісна нетарифна міра обмеження експорту або імпорту товару певною кількістю або сумою на визначений інтервал часу.

По спрямуванню дій квоти поділяють¹²²:

— на експортні, які вводяться відповідно до міжнародних стабілізаційних угод, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару;

— на імпортні, що вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

По охопленню в Україні вирізняють такі види квот¹²³:

— квоти (контингенти) глобальні встановлюють по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

— квоти (контингенти) групові, що встановлюють по товару (товарах) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

— квоти (контингенти) індивідуальні встановлюють по товару (товарах) з визначенням конкретної країни, куди товар

¹²¹ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, абз. 23 ст. 1.

¹²² Там само, ст. 1.

¹²³ Там само, абз. 21, 22, 24–27 ст. 1; ч 5, 6, ст. 16.

(товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись;

— антидемпінгові квоти — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом встановленого строку і який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

— компенсаційні квоти — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом встановленого строку і який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

— спеціальні квоти — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом встановленого строку і який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Квотування здійснюється шляхом встановлення режиму видачі індивідуальних ліцензій (ліцензування)¹²⁴, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за цими ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти (коли держава видає ліцензії на експорт або імпорт обмеженого обсягу продукції і водночас забороняє неліцензовану торгівлю). По кожному виду товару може встановлюватися тільки один вид квот¹²⁵.

Відповідно до ч. 1 ст. 16 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” ліцензування та квотування експорту та імпорту вводиться Україною самостійно в особі її державних органів в таких випадках¹²⁶:

¹²⁴ Наприклад, відповідно до угод між урядом України та Європейською співдружністю по вугіллю та сталі, укладеним 15.07.97, Кабінет Міністрів України Постановою від 06.01.2000 № 4 затвердив обсяги квот на окремі категорії металопродукції, експорт якої в країни — члени ЄС підлягає ліцензуванню та квотуванню (абз. 5 п. 1).

¹²⁵ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, абз. 1, ч. 5, ст. 16.

¹²⁶ Там само, абз. 33 ст. 1.

- у разі різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо його негативне сальдо перевищує на відповідну дату 25 % від загальної суми валютних вимог України;
- у разі досягнення встановленого Верховною Радою України рівня зовнішньої заборгованості;
- у разі значного порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку України, особливо по сільськогосподарській продукції, продуктах рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарах народного споживання першої необхідності;
- за необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;
- за необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- у разі порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності, встановлених Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” (вводиться в якості санкції режим індивідуального ліцензування);
- згідно з міжнародними товарними угодами, які укладаються або до яких приєднується Україна (вводиться режим квотування).

Ліцензування

Тісно пов'язаний із квотуванням інший вид державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності — ліцензування.

Ліцензування — регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи, що видаються державними органами на експорт або імпорт товару у встановленій кількості за певний період.

Ліцензія експортна (імпортна) — належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування¹²⁷.

Ліцензування може бути складовою процесу квотування або бути самостійним інструментом державного регулювання. В першому випадку ліцензія є лише документом, що підтвер-

¹²⁷ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ст.1.

джує право ввезти або вивезти товар в рамках отриманої квоти; в другому — набуває ряд конкретних форм.

В Україні виділяють такі види ліцензій¹²⁸:

— ліцензія відкрита (індивідуальна) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

— ліцензія генеральна — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах).

— ліцензія експортна (імпортна) — належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;

— ліцензія разова (індивідуальна) — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції;

— ліцензія антидемпінгова — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;

— ліцензія компенсаційна — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів;

— ліцензія спеціальна — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів.

Ліцензування використовується багатьма країнами світу, передусім країнами, що розвиваються, з метою державного регулювання імпорту. Розвинені країни найчастіше використовують ліцензії як документ, що підтверджує право імпортера на ввезення товару в рамках встановленої квоти.

¹²⁸ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, аб. 3, 28–32, 34, ст. 1; аб. 4, 8 ст. 16.

У процесі здійснення експортно-імпортних операцій Україна самостійно в особі її державних органів у випадках, передбачених ст. 16 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, може вводити режим ліцензування в разі:

- різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо негативне сальдо його перевищує на відповідну дату 25 % від загальної суми валютних вимог України;
- досягнення встановленого Верховною Радою України рівня зовнішньої заборгованості;
- значного порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку України, особливо по сільськогосподарській продукції, продуктах рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарах народного споживання першої потреби;
- порушення суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності, встановлених законодавчими актами про зовнішньоекономічну діяльність (запроваджується як санкція режим ліцензування);
- за необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;
- за необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- відповідно до міжнародних товарних угод, які укладає або до яких приєднується Україна (запроваджується режим квотування).

По кожному виду товару встановлюється лише один вид ліцензії¹²⁹.

Механізми розподілу ліцензій, що використовуються різними країнами, надто різноманітні:

- аукціон — продаж ліцензій на конкурсній основі. Вважається найбільш економічно ефективним засобом розподілу ліцензій, здатним принести прибутки державній скарбниці, порівняно з прибутками від мита на той самий товар. У США, наприклад, з початку 80-х років стали практикуватися аукціони конкурсного продажу американських імпортних квот, але не серед потенційних американських ім-

¹²⁹ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ст. 1.

портерів, а серед іноземних експортерів. Ліцензія діставалася тому експортеру, який пропонував за неї найвищу ціну, як за право експортувати товар в США в рамках квоти. Такі аукціони проводилися для розподілу ліцензій на імпорт відеомагнітофонів, цукру, автомобілів;

- *система явних переваг* — закріплення урядом ліцензій за певними підприємствами пропорційно обсягу їх імпорту за попередній період або пропорційно структурі попиту з боку національних імпортерів. Зазвичай це використовується для підтримання тих підприємств, що змушені скоротити імпорт товару з-за введення квот, що дозволяє зменшити їх лобістський тиск на уряд з метою скасування цих ліцензій. У США така система використовувалася для розподілу ліцензій на імпорт нафти;
- *Розподіл ліцензій на неціновій основі* — видача урядом ліцензій тим підприємствам, які продемонстрували свою спроможність здійснити імпорт або експорт найбільш ефективним способом. Зазвичай це вимагає утворення експертної комісії, розробки критеріїв оцінки (досвід, наявність виробничих потужностей, кваліфікація персоналу тощо), проведення кількох турів конкурсу, що неминуче пов'язано з великими витратами і зловживаннями.

Країни використовують при розподілі ліцензій один з цих способів, починаючи з останнього, що має найбільш адміністративний характер, і поступово переходячи до першого, найбільш ринкового.

Особливий порядок надання Кабінетом Міністрів України квот встановлено ст. 3 Закону України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції”¹³⁴.

Ліцензії на експорт (імпорт) товарів видаються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України або уповноваженими ними територіальними підрозділами. Ліцензування операцій по переміщенню валютних коштів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою інвестицій та/або надання (одержання) кредитів здійснюється Національним банком України.

¹³⁴ Закон України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” від 17.07.97 № 468/97-ВР.

Забороняється одночасне встановлення до одних і тих самих товарів режиму ліцензування і квотування, режиму оподаткування експорту (імпорту), за винятком випадків, передбачених законодавством.

Інформація про перелік товарів та/або країн, що підпадають під режим ліцензування і квотування, із зазначенням виду ліцензії або квоти по кожному товару (або по кожній групі товарів) має бути доведена до відома суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності не менш як за 60 днів до дати запровадження режиму ліцензування (квотування) шляхом опублікування її в офіційних загальнодоступних засобах масової інформації України, а також негайно доводиться до відома органів державного митного контролю України.

Режим ліцензування і квотування експорту та імпорту набирає чинності лише по закінченні 60 днів з моменту зазначеного офіційного опублікування.

“Добровільні” обмеження експорту

Кількісне обмеження імпорту в країну може бути досягнуте не тільки за рахунок дій її уряду по введенню імпортного тарифу або імпортних квот, але й у результаті заходів, вжитих урядом країни, що експортує, в рамках так званих добровільних обмежень експорту. “Добровільне” обмеження експорту вводиться урядом зазвичай під політичним тиском могутнішої імпортуючої країни, що погрожує застосуванням односторонніх обмежувальних заходів на імпорт у разі відмови “самостійно” обмежити експорт, який завдає збитки місцевим виробникам.

“Добровільне” обмеження експорту — кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі обмежити або принаймні не розширювати обсягів експорту, прийняте в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Крім того, введення “добровільних” обмежень експорту однією країною часто призводить до розширення експорту такого самого товару іншими країнами, з якими не укладена угода про “добровільне” обмеження експорту і які прагнуть зайняти нішу, що утворилася на ринку країни імпорту. Наприклад, в Росії і в Україні “добровільним” обмеженням експорту зумовлені квоти та ліцензії на експорт деяких видів то-

варів (певні категорії плоского та сортового прокату, текстильні вироби та інші), які прийняті під загрозою санкцій та застосування антидемпінгових процедур. Найбільшого застосування отримали “добровільні” обмеження експорту у взаємовідносинах США, Японії та Європейського союзу. Прикладом багатосторонньої угоди про “добровільні” обмеження експорту є Угода стосовно міжнародної торгівлі текстильними виробами, підписана 50 країнами у 1974 р.)

“Добровільні” обмеження експорту є частиною ширшої групи заходів, віднесених до поняття *обмежувальної ділової практики*, спрямованих на завоювання панівного положення на ринку і зловживання ним. На практиці “добровільне” обмеження експорту застосовується як засіб торгової політики здебільшого розвиненими країнами в конкурентній боротьбі.

Обмежувальна ділова практика — здійснення індивідуальних або колективних заходів, спрямованих на обмеження конкуренції та монополізацію виробництва, розподілу, обміну, споживання товарів і одержання надприбутків¹³¹.

5.3. Приховані методи торговельної політики

Поряд з кількісними методами регулювання зовнішньоекономічної діяльності істотну роль серед нетарифних засобів торговельної політики відіграють засоби *прихованого протекціонізму*, які являють собою *різноманітні бар'єри немитного характеру*, що встановлюються на шляху торгівлі органами центральної державної і навіть місцевої влади.

За деякими оцінками, існує кілька сотень видів прихованого протекціонізму, з допомогою яких країни можуть в односторонньому порядку обмежувати імпорт або експорт товарів. До їх числа входять такі найпоширеніші вимоги про:

- дотримання національних стандартів;
- отримання сертифікатів якості імпоротної продукції;
- специфічну упаковку та маркірування товару;

¹³¹ Синецький Б. И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. — М.: Междунар. отношения, 1989. — С. 40.

- дотримання певних санітарно-гігієнічних норм, враховуючи проведення заходів з охорони навколишнього середовища;
- дотримання ускладнених митних формальностей і вимог законодавства про захист прав споживачів тощо.

Наприклад, уряд Франції, для того щоб обмежити імпорт японських відеокасет в країну, вирішив пропускати усі їх партії через одну митницю в невеликому містечку Пуатьє, що не дозволяло швидко оформляти великі партії. Та ж Франція заборонила рекламу шотландського віскі, а Великобританія накладала обмеження на показ іноземних фільмів на англійському телебаченні. Свого часу уряд Франції ввів правило, відповідно до якого на території країни було дозволено продавати лише електродвигуни, що містили на основних деталях знаки країни походження. Протягом часу, затраченого іноземними постачальниками на внесення змін до технології маркірування та на перевірку виконання цієї вимоги, французькі виробники електродвигунів не відчували іноземної конкуренції¹³². Товари, що імпортуються до США, повинні бути маркіровані англійською мовою чіткими написами, які не стираються і не змиваються до моменту продажу. В Канаді такі самі вимоги, але написи вже повинні бути англійською та французькою мовами. У Швеції на продовольчих та аптекарських товарах на упаковці повинен бути вказаний склад шведською та фінською мовами.

Відповідно до ч. 1 ст. 18 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” на територію України дозволяється імпорт лише тих товарів, які за своїми технічними, фармакологічними, санітарними, фітосанітарними, ветеринарними, екологічними характеристиками не порушують мінімальних умов відповідних стандартів і вимог, що діють на території України.

Технічні бар'єри — адміністративне регулювання, за якого відбувається дискримінація імпорتنих товарів на користь вітчизняних за допомогою специфічних стандартів якості, норм безпеки, санітарних обмежень тощо.

Розглянемо деякі види технічних бар'єрів, що застосовуються в Україні.

¹³² Фединак Г. С. Міжнародне приватне право. — К.: Юрінком Інтер, 1997. — С. 137.

Облік — реєстрація деяких видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що відбувається згідно з Указом Президента України “Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні” від 07.11.94 № 659/94, за Наказом Міністерства економіки України “Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 29.06.2000 № 136.

Основні принципи порядку реєстрації договорів:

1. Для реєстрації договору не обов’язкова наявність товару.
2. Контракт реєструється після його укладення.
3. Не встановлені обмеження до обсягу угод.
4. Контракт має обмежувальний характер, якщо Україна відповідає по контракту як держава¹³³.

Кабінет Міністрів України з метою забезпечення відповідності зовнішньоекономічних договорів (контрактів) законодавству України може запроваджувати їх державну реєстрацію. Види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що підлягають державній реєстрації, а також порядок її здійснення визначаються нормативно-правовими актами. Виконання зобов’язань, що випливають із зовнішньоекономічних договорів (контрактів), не зареєстрованих в установленому законодавством порядку, тягне застосування до суб’єктів господарювання, які порушили цю вимогу, певних адміністративно-господарських санкцій¹³⁴.

Сертифікація імпортованої продукції проводиться з метою реалізації єдиної технічної політики в галузі стандартизації, метрології та сертифікації, захисту інтересів споживачів і держави в питаннях безпеки продукції для життя, здоров’я та майна громадян, охорони навколишнього середовища.

У разі відсутності національних стандартів та вимог України на певний товар при його імпорті застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або іноземні стандарти та вимоги, що діють у провідних країнах-експортерах зазначених товарів¹³⁵, ці питання регулюються *Декретом Кабінету Мініс-*

¹³³ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 383.

¹³⁴ Декрет Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію і сертифікацію” від 10.05.93 № 46-93, ст. 18.

¹³⁵ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-XII, ч. 2, ст. 18.

*трів України “Про стандартизацію і сертифікацію”*¹³⁶. Передбачається сертифікація імпортованої продукції, що переміщується через митний кордон України з метою її подальшої купівлі-продажу або обміну¹³⁷.

Як за кордоном, так і в Україні існує два види сертифікації: обов’язкова та добровільна. Конкретні переліки товарів, що підлягають обов’язковій сертифікації, встановлюються наказами Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації, нині в цьому списку понад 20 категорій різних товарів.

Отже, товари, що імпортуються на територію України, підлягають обов’язковій сертифікації на предмет їх відповідності фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним та екологічним нормам, у разі якщо відповідні вимоги діють і відносно аналогічних товарів національного виробництва згідно із законодавством України. До товарів, що імпортуються на територію України, застосовується національний режим їх сертифікації.

У разі імпорту товарів, які не мають аналогів в Україні, суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють імпорт, або іноземні суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють експорт, повинні подати сертифікат, котрий засвідчує відповідні технічні, фармакологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні та екологічні характеристики цього товару чинним міжнародним стандартам та вимогам або національним стандартам та вимогам країни, що є провідною в експорті цього товару.

Іноземний суб’єкт господарської діяльності відповідно до цієї норми може подати сертифікати, які засвідчують відповідність товарів певним стандартам і вимогам, що діють у країні іноземного експортера в разі якщо Україна уклала міжнародну угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів сертифікації товарів¹³⁸.

Відповідно до затвердженого порядку обов’язковій сертифікації не підлягають товари, що ввозяться:

¹³⁶ Декрет Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію та сертифікацію” від 10.05.93 № 46-93, ст. 19.

¹³⁷ Там само.

¹³⁸ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ч. 6-8, ст. 18.

- як дарунок;
- у режимі тимчасового ввезення (вивезення);
- як гуманітарна і технічна допомога;
- як інвестиції до статутного фонду учасників господарської діяльності або на підставі договорів про спільну інвестиційну діяльність;
- для проведення виставок;
- у режимі реімпорту;
- на митні ліцензійні склади;
- у режимі імпорту для подальшого реекспорту.

За загальним правилом отримати сертифікат можна в місцевому (обласному) центрі сертифікації, метрології та стандартизації. Усі витрати на його отримання, враховуючи необхідні аналізи (експертизи), оплачує імпортер товару. Ці витрати дозволено відносити на собівартість імпортованої продукції¹³⁹.

Підставою для митного оформлення товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації, є сертифікат відповідності (або свідоцтво про визнання) товару (продукції) або їхні копії, видані Держстандартом або уповноваженими ним органами сертифікації на конкретну партію товарів (продукції).

У разі відмови уповноваженого органу видати сертифікат відповідності товару (продукції) або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката товар (продукція) має бути вивезений за межі України.

Ветеринарний контроль є пропуском через митний кордон України: продуктів тваринного походження, сировини тваринного походження, кормів тваринного та рослинного походження, кормових добавок, штамів мікроорганізмів, засобів захисту тварин, засобів ветеринарної медицини, предметів і матеріалів, що можуть бути носіями збудників інфекційних захворювань тварин, товарів, готових харчових продуктів та ін. вирішується лише після *проходження обов'язкового ветеринарного контролю*, який проводять фахівці регіональних служб державного ветеринарного контролю. Законодавчу базу ветеринарного контролю становить контроль України "Про ветеринарну медицину"¹⁴⁰.

¹³⁹ Постанова Верховної Ради України "Про впорядкування ввезення (транзиту) на територію України відходів і вторинної сировини" від 17.11.93 № 3612-XII.

¹⁴⁰ Закон України "Про ветеринарну медицину" від 25.06.92 № 2498-XII.

Ввезення, вивезення і транзит вантажів, що підлягають обов'язковому ветеринарному контролю, допускається за наявності документів, передбачених міждержавними угодами, та за умови дотримання вимог ветеринарного контролю. Постанова Кабінету Міністрів України “Про заходи запобігання виникненню небезпечних захворювань тварин” від 30.05.96 № 584 зазначає, що ввезення може здійснюватися лише за умови:

- врахування епізоотичного стану країни-експортера;
- наявності ветеринарного сертифіката країни-експортера;
- обов'язкового проведення державного ветеринарного контролю на кордоні.

Митне оформлення може бути здійснене лише після закінчення ветеринарного контролю.

Фітосанітарний контроль запроваджується з метою охорони території України від проникнення через кордон карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів (карантинні об'єкти), що можуть завдати значних збитків народному господарству України.

Ввезення в Україну підкарантинних матеріалів проводиться за наявності фітосанітарного сертифіката, що видається державними органами з карантину і захисту рослин країни-експортера, карантинного дозволу на імпорт (транзит), що видається Головною державною інспекцією з карантину рослин Мінсільгосппроду України¹⁴¹.

Товари поділяють на такі категорії:

- підконтрольні об'єкти — об'єкти, що належать до категорії підкарантинних матеріалів та об'єктів і контролюються фахівцями державної служби з карантину рослин;
- підконтрольні матеріали — матеріали, що належать до категорії підкарантинних матеріалів та об'єктів і підлягають карантинному огляду без супроводження фітосанітарними документами;
- підкарантинні матеріали — об'єкти і матеріали, що належать до категорії підкарантинних матеріалів та об'єктів, підлягають фітосанітарному контролю на державному кордоні і супроводжуються фітосанітарними документами.

Підконтрольні категорії сертифікації не підлягають, але мусять проходити огляд фахівців фітосанітарної служби в пунктах

¹⁴¹ Закон України “Про карантин рослин” від 30.06.93 № 3348-ХІІ.

пропуску через державний кордон України. Усі підконтрольні та підкарантинні товари, що надійшли з-за кордону і пройшли фітосанітарний контроль на прикордонному пропускному пункті, підлягають повторному карантинному огляду, а за необхідності і лабораторній експертизі в місці призначення.

Підкарантинні матеріали, що вивозяться за межі України, мають відповідати умовам, передбаченим міжнародними угодами, учасником яких є Україна. Вивезення підкарантинних товарів за межі України провадиться на основі фітосанітарного огляду в супроводі фітосанітарного сертифіката на експорт, форму якого встановлено міжнародною конвенцією ЕОЗРУ, що завіряється трикутним штампом і видається на кожну транспортну одиницю.

Таким чином, у разі переміщення через митний кордон матеріалів та об'єктів, що підлягають фітосанітарному контролю, їх митне оформлення може бути закінчене лише після проведення фітосанітарного контролю, свідченням чого є відповідні відмітки на товаросупровідних, товаротранспортних та інших документах.

Екологічний контроль має на меті гарантування екологічної безпеки при ввезенні (транзиті) на територію України небезпечної для здоров'я населення і навколишнього середовища продукції (наприклад, відходів, вторинної сировини¹⁴² тощо).

Екологічному контролю¹⁴³ підлягають: транспортні засоби, у тому числі літаки, судна, військові кораблі; вантажі, що містять промислову сировину¹⁴⁴, відходи виробництва¹⁴⁵, хімічні сполуки, брухт¹⁴⁶ та ін.

¹⁴² Постанова Кабінету Міністрів України “Про здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон” від 20.03.95 № 198.

¹⁴³ Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку одержання дозволу на виробництво, зберігання, транспортування, використання, захоронення, знищення та утилізацію отруйних речовин, у тому числі токсичних промислових відходів, продуктів біотехнології та інших біологічних агентів” від 20.06.95 № 440.

¹⁴⁴ Постанова Кабінету Міністрів України “Про впорядкування контролю за транскордонним перевезенням відходів і їх утилізацією / видаленням” від 12.09.97 № 1016.

¹⁴⁵ Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку здійснення екологічного контролю експортних партій брухту чорних і кольорових металів підрозділами державної екологічної інспекції Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки” від 02.07.98 № 999.

¹⁴⁶ Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок державного контролю за міжнародною передачею товарів військового призначення” від 08.12.97 № 1358.

*Закон України “Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення”*¹⁴⁷ містить основні положення та вимоги щодо захисту населення від застосування недоброякісної продукції, і закладає нормативно-правову базу санітарно-гігієнічного контролю в Україні.

Також законодавчо передбачено, що сільськогосподарська продукція, яка ввозиться на митну територію України, підлягає санітарно-епідеміологічному контролю¹⁴⁸.

Державний експортний контроль — комплекс дій, який здійснюють державні органи з метою забезпечення контролю за міжнародними передачами озброєння, військової і спеціальної техніки, окремих видів сировини, матеріалів, устаткування і технологій, що можуть бути використані для їх виготовлення, з метою гарантування національної безпеки і виконання Україною міжнародних зобов’язань з нерозповсюдження зброї масового знищення, засобів її доставки та обмеження передач звичайних видів озброєння.

Регулювання експорту, імпорту, транзиту таких видів товарів, як: вибухові речовини, усі види зброї, боєприпаси, військова і спеціальна техніка, військове майно, технології оборонного призначення, здійснюються урядовою комісією, а безпосередню видачу дозволів покладено на Державну службу експортного контролю¹⁴⁹.

Відповідно до ч. 2 ст. 20 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” виключно уповноваженими України як держави, суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності може здійснюватися експорт та імпорт: озброєнь¹⁵⁰, боєприпасів, воєнної техніки¹⁵¹ та спеціальних комплектуючих

¹⁴⁷ Закон України “Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення” від 22.02.94 № 2004-ХІІ.

¹⁴⁸ Закон України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” від 17.07.97 № 468/97-ВР.

¹⁴⁹ Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом товарів, що можуть бути використані у створенні хімічної, бактеріологічної (біологічної) та токсичної зброї” від 22.04.97 № 384.

¹⁵⁰ Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом та транзитом виробів ракетної техніки, а також обладнання, матеріалів і технологій, що використовуються у створенні ракетної зброї” від 27.07.95 № 563.

¹⁵¹ Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом окремих видів виробів, обладнання, програмного забезпечення і технологій, що можуть використовуватися для створення озброєння, військової чи спеціальної техніки” від 22.08.96 № 1005.

виробів для їх виробництва¹⁵², вибухових речовин, ядерних матеріалів (враховуючи матеріали у вигляді тепловипромінюючих зборок)¹⁵³; технологій, обладнання, установок, спеціальних неядерних матеріалів та пов'язаних з ними послуг, джерел іонізуючого випромінювання; інших видів продукції, технологій та послуг, що нині використовуються при створенні озброєнь та військової техніки¹⁵⁴ або становлять *державну таємницю* України; дорогоцінних металів та сплавів, дорогоцінного каміння; наркотичних та психотропних речовин; експорт творів мистецтва та предметів старовини з музейних фондів України.

Державне регулювання експорту, імпорту алкогольних напоїв і тютюнових виробів регламентується Законом України “Про державне регулювання виробництва і торгівлі спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами” від 19.12.95 № 481/95-ВР.

Контроль за переміщенням наркотиків встановлено Законом України “Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів” від 15.02.95 № 60/95-ВР. Імпорт та експорт наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів здійснюється підприємствами за умови отримання в Комітеті з контролю за наркотиками при Міністерстві охорони здоров'я України сертифіката на кожну окрему операцію.

Контроль за експортом брухту та відходів чорних та кольорових металів здійснюється з метою забезпечення вітчизняного виробника сировиною, захисту майнових інтересів держави у процесі провадження підприємницької діяльності, пов'язаної з даною продукцією Постановою Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо впорядкування підприємницької діяльності, пов'язаної з брухтом та відходами чор-

¹⁵² Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом товарів, що стосуються ядерної діяльності і можуть бути використані в створенні ядерної зброї” від 12.03.96 № 302.

¹⁵³ Закон України “Про державне оборонне замовлення” від 03.03.99 № 464-XIV; Указ Президента України “Про затвердження Положення про Державну службу експортного контролю України” від 14.05.97 № 433/97.

¹⁵⁴ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, п. 4 ст. 179.

них і кольорових металів” від 14.11.97 № 1262 запропоновано обов’язкову перевірку територіальними органами Держкомстандарту України (оригінал експертного висновку), кожної експортної партії брухту та відходів чорних та кольорових металів на відповідність показників брухту тим, що внесено до вантажної митної декларації, зазначено у товаросупровідній документації та специфікації до експортного контракту, вимогам чинних в Україні нормативних документів із стандартизації.

Гемологічний контроль передбачається Законом України “Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними” від 18.11.97 № 637/97-ВР. *Державний гемологічний центр* уповноважений проводити незалежну експертизу та контроль за якістю сировини та виробів із дорогоцінних каменів, дорогоцінних каменів органічного утворення та напівдорогоцінних каменів і виробів з них.

Внутрішні податки і збори — приховані засоби торгової політики, спрямовані на підвищення внутрішньої ціни імпортованого товару і зменшення, завдяки цьому, його конкурентної спроможності на внутрішньому ринку. Податки, якими обкладаються здебільшого імпортовані товари, надто різноманітні і можуть бути прямими (ПДВ, акциз, податок на продаж) або побічними (збори за митне оформлення, реєстрацію і виконання інших формальностей, портові збори).

Залежно від предмета обкладення і мети, що переслідується, податки можуть бути експортними й імпортованими.

Вартість імпортованого товару залежить від ряду параметрів:

- сьогодні товари, що ввозяться на територію України, за винятком випадків, передбачених законодавством, обкладаються податком на додану вартість (ПДВ);
- підакцизні товари обкладаються акцизним збором.

Акцизний збір не стягується при реалізації підакцизних товарів, що експортуються за іноземну валюту. Ставки акцизного збору коливаються від 10 до 300 % (до вартості у відпускних цінах або до митної вартості з врахуванням митних зборів та мита) і залежно від продукції. Ставки внутрішнього акцизу та акцизу на імпортовані товари не однакові.

Акцизним збором, наприклад, обкладаються такі товари: спирт питний та етиловий, лікєро-горілочна продукція, вина та виноматеріали, пиво, коньяк, шоколадні вироби, кава, цукор, тютюнові вироби, відеотехніка, кольорові телевізори, легкові та пасажирські автомобілі, ювелірні вироби з дорогоцінних металів, килимові вироби та ін.

ПДВ та акцизний збір сплачуються в національній валюті України і зараховуються до доходу Державного бюджету України. ПДВ та акцизний збір сплачуються учасниками зовнішньоекономічної діяльності безпосередньо або митними брокерами одночасно зі сплатою інших митних платежів, тобто до або на момент надання вантажної митної декларації до митного оформлення. Товари, за які не були сплачені ПДВ та акцизний збір (для підакцизних товарів), оформленню та пропуску митними органами не підлягають.

Від сплати ПДВ звільнюються товари, наведені у Класифікаторі звільнення від сплати ПДВ. Об'єктом обкладання для нарахування акцизного збору на товари, що ввозяться на територію України, є митна вартість товару з урахуванням митних зборів та мита.

В ЄС широко застосовують в якості протекціоністського заходу в аграрному секторі особливий різновид імпортного податку: змінні і імпортні збори.

Політика в рамках державних закупок — прихований засіб торгової політики, що вимагає від державних органів і підприємств купувати певні товари тільки у національних підприємств, навіть незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчими за імпортні. Найтипівішим поясненням такої політики є вимоги національної безпеки.

Наприклад, американський уряд за законом 1933 р., що отримав назву “Акт “Купуй американське”, платив на 12 % більше, а для оборонних товарів — на 50 % більше американським постачальникам порівняно з іноземними. В західноєвропейських країнах, де до недавнього часу засоби зв'язку належали державі, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних підприємств вимагалось купувати це обладнання тільки у національних виробників.

Вимога про вміст місцевих компонентів — прихований засіб торгової політики держави, яка законодавчо встановлює час-

тку в кінцевому продукті, що повинна бути вироблена національним виробником, якщо такий продукт призначається для продажу на внутрішньому ринку.

5.4. Фінансові методи торговельної політики

Стимулювання експорту з метою його форсування в умовах загострення конкурентної боротьби може набувати *крайніх форм, спрямованих на придушення конкурентів і витіснення їх з ринку*.

Найбільш поширеними фінансовими засобами торгової політики є демпінг, субсидії та кредитування.

Демпінг — засіб фінансової нетарифної торгової політики, що полягає у просуванні товару на зовнішній ринок за нижчими експортними цінами, ніж існуючі в цих країнах.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремого підприємства, що прагне заволодіти зовнішнім ринком, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

В комерційній практиці демпінг може набувати таких форм:

- спорадичний демпінг (sporadic dumping) — епізодичний (періодичний, пульсуючий) продаж зайвих запасів товарів на зовнішньому ринку за зниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішні обсяги виробництва товару перевищують обсяг внутрішнього ринку і перед підприємством постає дилема — або взагалі не використовувати частину виробничих можливостей і не виробляти товар, або виробити товар і продати його за нижчими, ніж внутрішня, цінами на зовнішній ринок;
- навмисний демпінг (predatory dumping) — тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку з наступним встановлення монопольних цін. На практиці це може бути експорт товарів за цінами нижчими за ціни внутрішнього ринку або навіть нижчими за витрати виробництва;
- постійний демпінг (persistent dumping) — постійний експорт товарів за ціною нижчою за справедливу;
- зворотний демпінг (reverse dumping) — завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих самих товарів на

внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай внаслідок непередбачених різких коливань курсу валют;

- взаємний демпінг (*reciprocal dumping*) — зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко за умов високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

Питання демпінгу та захисту національного товаровиробника в Україні передбачені Законами України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” від 22.12.98 № 330-XIV та “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” від 22.12.98 № 332-XIV.

Якщо уряд вважає за необхідне стимулювати експорт національних виробників, він може в тій або іншій формі надавати їм субсидії з бюджету.

Субсидія — грошова виплата, спрямована на підтримку національних виробників та побічну дискримінацію імпорту.

За характером виплат субсидії поділяють на:

- прямі — безпосередні виплати експортеру після проведення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого ним прибутку. Прямі субсидії являють собою дотації виробнику при його виході на зовнішній ринок. Прикладом прямого субсидіювання з початку 60-х років є дорогі товари промислового експорту розвинених країн — кораблі, авіаційна техніка тощо. Однак прямі субсидії забороняються СОТ та їх застосування занадто очевидне для торгових партнерів, що можуть використати відповідні міри;
- побічні — приховане дотаціювання експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, позики зі ставками нижчими за ринкову, повернення імпортних мит та ін.

Субсидії можуть надавати як виробникам товарів, що конкурують з імпортом, так і виробникам товарів, що експортуються. Для виробників в обох випадках субсидія є негативним податком, оскільки він виплачується урядом, а не віднімається з їх прибутку.

Внутрішня (імпортна) субсидія (*domestis subsidy*) — найбільш замаскований метод фінансової торгової політики та дискримінації проти імпорту, що передбачає бюджетне фі-

нансування виробництва всередині країни товарів, що конкурують з імпортними. Надання таких субсидій веде до збільшення використання товарів-замінників або таких, що заміщають імпортні, бо субсидія означає зменшення видатків виробництва, а отже, і зниження цін. Нерідко уряди не тільки субсидують галузі, що конкурують з імпортом, а й надають субсидії експортерам.

Експортна субсидія (export subsidy) — фінансовий нетарифний метод торгової політики, що передбачає бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і форсувати завдяки цьому експорт. Інакше кажучи, експортна субсидія — це певна сума коштів, яку держава виплачує національним виробникам з метою стимулювання експорту товарів і послуг.

Питання субсидування в Україні регулюється Законом України “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” від 22.12.98, № 331-XIV.

Нерідко приховане субсидування експорту здійснюється через експортне кредитування, що можна розглядати як різновид субсидування.

Експортне кредитування — метод фінансової нетарифної зовнішньоторговельної політики, що передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними підприємствами.

Експортне кредитування може мати форму:

- субсидійованих кредитів національним експортерам — кредитів, що видаються державними банками під ставку відсотка нижчу за ринкову;
- державних кредитів іноземним імпортерам за обов’язкової умови закупівлі товарів тільки у підприємств країни, що надала такий кредит, так званий зобов’язаний кредит;
- страхування експортних ризиків національних експортерів, що охоплює комерційні ризики (неспроможність імпортера оплатити постачання) та політичні ризики (неочікувані дії уряду, що не дозволять імпортеру виконати свої зобов’язання перед експортером).

Експортні кредити бувають:

- короткостроковими — на термін до 1 року, використову-

ються для кредитування експорту споживчих товарів і сировини;

- середньостроковими — на термін від 1 до 5 років, використовуються для кредитування експорту машин та обладнання;
- довгостроковими — на термін понад 5 років, використовуються для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів.

Експортні кредити інколи розглядають як різновид зовнішньої допомоги іншим державам. Наприклад, по оцінках МВФ, у 1988–1993 рр. обсяг експортних кредитів потроївся і досяг на 1994 р. близько 400 млрд дол. На експортні кредити припадає п'ята частина усього зовнішнього боргу країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються. Експортне кредитування сконцентроване у невеликій групі країн: 10 країн одержують 63 % всіх експортних кредитів. Австрія, ФРН та Нідерланди, здійснюють експортне кредитування через *приватні компанії*. У США в середині 30-х років був спеціально створений Експортно-імпортний банк з метою надання пільгових кредитів американським експортерам і кредитів зарубіжним імпортерам під умову споживання ними американських товарів. Пільгове кредитування забезпечує приблизно 10 % американського експорту і 45 % експорту Японії, Франції і Великобританії. Значною мірою своїм успіхом на міжнародних ринках корпорація “Боїнг” зобов'язана пільговим кредитам Ексімбанку, за рахунок яких іноземні держави купували її літаки. У 1993 р. країни колишнього СРСР стали в сукупності найбільшим одержувачем експортних кредитів у світі — близько 48 % від загального обсягу кредитування, за ними йшли Китай (32 %), Бразилія (22 %), Мексика (21 %). Практично усі двосторонні міжурядові кредити, одержувані Росією від іноземних держав, мають зобов'язаний характер, тобто обумовлені закупівлею певних товарів у країні, що надала їх, і тому можуть розглядатися як форма торгової політики стимулювання експорту. Так, практично усі кредити, отримані від США і Канади у 1970–1980 рр., були пов'язані із закупівлею зерна в цих країнах. Розміри субсидіювання через пільгове кредитування розраховують як різницю між процентною ставкою по пільговому кредиту і поточною ринковою процентною ставкою.

У банківській практиці процентні ставки за експортними кредитами зазвичай істотно нижчі за ставки по інших видах кредитів і нерідко є предметом погодження між країнами у рамках картельних угод. Крім того, існують численні засоби стимулювання експорту через експортні кредити, які не підпадають під кількісну оцінку, такі як: перенесення термінів платежів за кредитами на більш пізній період, оплата кредитів у валюті покупця або у формі товарних поставок, державне пільгове страхування експортних кредитів тощо.



МАУП

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

6.1. Загальнонормативне регулювання господарської відповідальності

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність у видах та формах, передбачених ст. 33 і 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, Господарським кодексом України, Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Про затвердження положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарювання спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, іншими законами та/або зовнішньоекономічними договорами”.

У Господарському кодексі України (розд. V — “Відповідальність за порушення у сфері господарювання”) питанням відповідальності присвячені глави 24 “Загальна відповідальність учасників господарських відносин”, 25 “Відшкодування збитків у сфері господарювання”, 26 “Оперативно-господарські санкції”, 27 “Адміністративно-господарські санкції” та 28 “Відповідальність суб'єктів господарювання за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства”. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні передбачена Законами України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту”, “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту”, “Про зовнішньоекономічну діяльність” (у розд. VI (ст. 33 та 37) та іншими нормативно-правовими актами.

Щодо загальних понять господарської відповідальності, то вони вивітлюються у Господарському кодексі України. Зокрема, у ст. 216 “Господарсько-правова відповідальність

учасників господарських відносин” зазначено, що учасники господарських відносин несуть господарсько-правову відповідальність за правопорушення у сфері господарювання шляхом застосування до правопорушників господарських санкцій на підставах і в порядку, передбачених Господарським кодексом України, іншими законами та договором. Законодавець підкреслює, що застосування господарських санкцій має гарантувати захист прав і законних інтересів громадян, організацій та держави, в тому числі відшкодування збитків учасникам господарських відносин, завданих внаслідок правопорушення, та забезпечувати правопорядок у сфері господарювання. Господарсько-правова відповідальність, згідно з Господарським кодексом України, базується на принципах, відповідно до яких:

- потерпіла сторона має право на відшкодування збитків незалежно від того, чи є застереження про це в договорі;
- виробник (продавець), якщо законом передбачена відповідальність, відповідає за недоброякісність продукції незалежно від того, чи є застереження про це в договорі;
- сплата штрафних санкцій за порушення зобов'язання, а також відшкодування збитків не звільняють правопорушника без згоди другої сторони від виконання прийнятих зобов'язань у натурі;
- у господарському договорі неприпустимі застереження щодо виключення або обмеження відповідальності виробника (продавця) продукції.

Передбачені господарські санкції як правовий засіб відповідальності у сфері господарювання визначаються як заходи впливу на правопорушника у сфері господарювання, в результаті застосування яких для нього настають несприятливі економічні та/або правові наслідки. У сфері господарювання застосовуються такі види господарських санкцій: відшкодування збитків; штрафні санкції; оперативно-господарські санкції. Крім зазначених господарських санкцій, до суб'єктів господарювання за порушення ними правил здійснення господарської діяльності застосовуються адміністративно-господарські санкції. Господарські санкції застосовуються у встановленому законом порядку за ініціативою учасників господарських відносин, а адміністративно-господарські сан-

кції — уповноваженими органами державної влади або органами місцевого самоврядування.

Підставою господарсько-правової відповідальності учасника господарських відносин є вчинене ним правопорушення у сфері господарювання. Учасник господарських відносин відповідає за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання чи порушення правил здійснення господарської діяльності, якщо не доведе, що ним вжито усіх залежних від нього заходів для недопущення господарського правопорушення. У разі якщо інше не передбачено законом або договором, господарюючий суб'єкт за порушення господарського зобов'язання несе господарсько-правову відповідальність, якщо не доведе, що належне виконання зобов'язання виявилось неможливим внаслідок дії непереборної сили, тобто надзвичайних і невідворотних обставин за певних умов здійснення господарської діяльності. Не вважаються такими обставинами, зокрема, порушення зобов'язань контрагентами правопорушника, відсутність на ринку потрібних для виконання зобов'язання товарів, відсутність у боржника необхідних коштів.

У законі (ст. 219 Господарського кодексу України) передбачено межі господарсько-правової відповідальності, зменшення її розміру та звільнення від відповідальності. Зокрема, за невиконання або неналежного виконання господарських зобов'язань чи за порушення правил здійснення господарської діяльності правопорушник відповідає належним йому на праві власності або закріпленім за ним на праві господарського відання чи оперативного управління майном, якщо інше не передбачено законодавством. Засновники суб'єкта господарювання не відповідають за зобов'язаннями цього суб'єкта, крім випадків, передбачених законом або установчими документами про створення цього суб'єкта. Якщо правопорушенням сприяли неправомірні дії (бездіяльність) другої сторони зобов'язання, суд має право зменшити розмір відповідальності або звільнити відповідача від відповідальності. Сторони зобов'язання можуть передбачити певні обставини, які через надзвичайний характер цих обставин є підставою для звільнення їх від господарської відповідальності у випадках порушення зобов'язання через певні обставини, а також порядок засвідчення факту виникнення таких обставин.

6.2. Прострочення боржника і кредитора

Боржник, який прострочив виконання господарського зобов'язання, відповідає перед кредитором (кредиторами) за збитки, завдані простроченням, і за неможливість виконання, що випадково виникла після прострочення. Так, навіть якщо внаслідок прострочення боржника виконання втратило інтерес для кредитора, він має право відмовитися від прийняття виконання і вимагати відшкодування збитків. Але боржник не вважається таким, що прострочив виконання зобов'язання, доки воно не може бути виконано внаслідок прострочення кредитора.

Передбачені також і випадки прострочення виконання з боку кредитора.

Кредитор вважається таким, що прострочив виконання господарського зобов'язання, якщо він відмовився прийняти належне виконання, запропоноване боржником, або не виконав дій, що передбачені законом, іншими правовими актами, або впливають із змісту зобов'язання, до вчинення яких боржник не міг виконати свого зобов'язання перед кредитором. Прострочення кредитора дає боржникові право на відшкодування завданих простроченням збитків, якщо кредитор не доведе, що прострочення не спричинено умисно або через необережність його самого або тих осіб, на яких за законом чи дорученням кредитора було покладено прийняття виконання. Після закінчення прострочення кредитора боржник відповідає за виконання на загальних підставах. У разі якщо кредитор не виконав зазначених дій за погодженням сторін допускається відстрочення виконання на строк прострочення кредитора.

Загальні строки реалізації господарсько-правової відповідальності визначені у ст. 223 Господарського кодексу України¹⁵⁵ і становлять: при реалізації в судовому порядку відповідальності за правопорушення у сфері господарювання застосовуються загальний та скорочені строки позовної давності, передбачені Цивільним кодексом України¹⁶⁶, якщо інші строки не встановлено Господарським кодексом України. Строки застосування адміністративно-господарських санкцій суб'єк-

¹⁵⁵ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV.

¹⁶⁶ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV.

тів господарювання встановлюються Господарським кодексом України.

У Господарському кодексі України також передбачені випадки відшкодування збитків у сфері господарювання. Учасник господарських відносин, який порушив господарське зобов'язання або встановлені вимоги щодо здійснення господарської діяльності, повинен відшкодувати завдані цим збитки суб'єкту, права або законні інтереси якого порушено. Під збитками розуміються витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання правил здійснення господарської діяльності другою стороною. До складу збитків, що підлягають відшкодуванню особою, яка допустила господарське правопорушення, враховують:

- вартість втраченого, пошкодженого або знищеного майна, визначена відповідно до вимог законодавства;
- додаткові витрати (штрафні санкції, сплачені іншим суб'єктам, вартість додаткових робіт, додатково витрачених матеріалів тощо), понесені стороною, яка зазнала збитків внаслідок порушення зобов'язання другою стороною;
- недодержаний прибуток (втрачена вигода), на який сторона, яка зазнала збитків, мала право розраховувати у разі належного виконання зобов'язання другою стороною;
- матеріальна компенсація моральної шкоди у випадках, передбачених законом.

Законами щодо окремих видів господарських зобов'язань може бути встановлено обмежену відповідальність за невиконання або неналежне виконання зобов'язань. При визначенні розміру збитків, якщо інше не передбачено законом або договором, враховуються ціни, що існували за місцем виконання зобов'язання на день задоволення боржником у добровільному порядку вимоги сторони, яка зазнала збитків, а у разі якщо вимогу не задоволено у добровільному порядку, — на день подання до суду відповідного позову про стягнення збитків. З огляду на конкретні обставини суд може задовольнити вимогу про відшкодування збитків, беручи до уваги ціни на день винесення рішення суду. Сторони господарського зобов'язання мають право за взаємною згодою заздалегідь визначити погод-

жений розмір збитків, що підлягають відшкодуванню, у твердій сумі або у вигляді відсоткових ставок залежно від обсягу невиконання зобов'язання чи строків порушення зобов'язання сторонами. Не допускається погодження між сторонами зобов'язання щодо обмеження їх відповідальності, якщо розмір відповідальності для певного виду зобов'язань визначений законом. Кабінетом Міністрів України затверджені методики визначення розміру відшкодування збитків у сфері господарювання. Склад збитків, що підлягають відшкодуванню у внутрішньогосподарських відносинах, визначається відповідними суб'єктами господарювання — господарськими організаціями з урахуванням специфіки їх діяльності.

Господарський кодекс України визначає також умови і порядок відшкодування збитків. За цими умовами учасник господарських відносин, який вчинив господарське правопорушення, зобов'язаний вжити необхідних заходів щодо запобігання збиткам у господарській сфері інших учасників господарських відносин або щодо зменшення їх розміру, а у разі якщо збитків завдано іншим суб'єктам, повинен відшкодувати на вимогу цих суб'єктів збитки у добровільному порядку в повному обсязі, якщо законом або договором сторін не передбачено відшкодування збитків в іншому обсязі. Сторона, яка порушила своє зобов'язання або напевно знає, що порушить його при настанні строку виконання, повинна невідкладно повідомити про це другу сторону. Інакше ця сторона позбавляється права посилатися на невжиття другою стороною заходів щодо запобігання збиткам та вимагати відповідного зменшення розміру збитків. Сторона господарського зобов'язання позбавляється права на відшкодування збитків у разі якщо вона була своєчасно попереджена другою стороною про можливе невиконання нею зобов'язання і могла запобігти виникненню збитків своїми діями, але не зробила цього, крім випадків, якщо законом або договором не передбачено інше. Не підлягають відшкодуванню збитки, завдані правомірною відмовою зобов'язаної сторони від подальшого виконання зобов'язання.

У разі невиконання зобов'язання про передачу їй індивідуально визначеної речі (речей, визначених родовими ознаками) управлена сторона має право вимагати відібрання цієї ре-

чі (речей) у зобов'язаної сторони або вимагати відшкодування останньою збитків. У разі невиконання зобов'язання виконати певну роботу (надати послугу) управлена сторона має право виконати цю роботу самостійно або доручити її виконання (надання послуги) третім особам, якщо інше не передбачено законом або зобов'язанням, та вимагати відшкодування збитків, завданих невиконанням зобов'язання.

Відшкодування збитків, завданих неналежним виконанням зобов'язання, не звільняє зобов'язану сторону від виконання зобов'язання в натурі.

Передбачається також солідарне відшкодування збитків винними суб'єктами. У разі заподіяння збитків одночасно кількома учасниками господарських відносин кожний з них зобов'язаний відшкодувати збитки суб'єкту, якому завдано збитків, відповідно до вимог ст. 196 Господарського кодексу України.

6.3. Регресні вимоги щодо відшкодування збитків

Учасник господарських відносин, який відшкодував збитки, має право стягнути збитки з третіх осіб у порядку регресу. Державні (комунальні) підприємства за наявності підстав зобов'язані вжити заходів щодо стягнення в порядку регресу збитків з інших суб'єктів господарювання або стягнути збитки з винних працівників підприємства відповідно до вимог законодавства про працю.

Учасник господарських відносин у разі порушення ним грошового зобов'язання не звільняється від відповідальності через неможливість виконання і зобов'язаний відшкодувати збитки, завдані невиконанням зобов'язання, а також сплатити штрафні санкції відповідно до вимог, встановлених Господарським кодексом України та іншими законами. Обчислення розміру збитків здійснюється у валюті, в якій провадилися або мають бути проведені розрахунки між сторонами, якщо інше не встановлено законом. У разі висунення вимог щодо відшкодування збитків в іноземній валюті кредитор має зазначити грошовий еквівалент суми збитків у гривнях за офіційним курсом Національного банку України на день висунення вимог.

6.4. Штрафні санкції

Штрафними санкціями у Господарському кодексі України визнаються господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання.

Розмір штрафних санкцій щодо окремих видів зобов'язань може бути визначений розмір штрафних санкцій, зміна якого за погодженням сторін не допускається¹⁵⁷. У разі якщо порушено господарське зобов'язання, в якому хоча б одна сторона є суб'єктом господарювання, що належить до державного сектора економіки, або порушення пов'язане з виконанням державного контракту, або виконання зобов'язання фінансується за рахунок Державного бюджету України чи за рахунок державного кредиту, штрафні санкції застосовуються, якщо інше не передбачено законом чи договором, у таких розмірах:

- за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) стягується штраф у розмірі двадцяти відсотків вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг);
- за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1 відсотка вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі семи відсотків вказаної вартості.

Законодавством може бути визначений розмір штрафних санкцій також за інші порушення окремих видів господарських зобов'язань. У разі якщо розмір штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором. При цьому розмір санкцій може бути встановлено договором у відсотковому відношенні до суми невиконаної частини зобов'язання або у певній, визначеній грошовій сумі, або у відсотковому відношенні до суми зо-

¹⁵⁷ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 231.

бов'язання незалежно від ступеня його виконання, або у кратному розмірі до вартості товарів (робіт, послуг). У разі недосягнення згоди між сторонами щодо встановлення та розміру штрафних санкцій за порушення зобов'язання спір може бути вирішений в судовому порядку за заявою заінтересованої сторони відповідно до вимог Господарського кодексу України. Штрафні санкції за порушення грошових зобов'язань встановлюються у відсотках, розмір яких визначається обліковою ставкою Національного банку України, за увесь час користування чужими коштами, якщо інший розмір відсотків не передбачено законом або договором. Розмір штрафних санкцій, що застосовуються у внутрішньогосподарських відносинах за порушення зобов'язань, визначається відповідним суб'єктом господарювання — господарською організацією.

6.5. Порядок застосування штрафних санкцій

Якщо за невиконання або неналежне виконання зобов'язання встановлено штрафні санкції, то збитки відшкодовуються в частині, не покритій цими санкціями. Законом або договором можуть бути передбачені випадки, коли:

- допускається стягнення тільки штрафних санкцій;
- збитки можуть бути стягнуті у повній сумі понад штрафні санкції;
- за вибором кредитора можуть бути стягнуті або збитки, або штрафні санкції.

Вимогу щодо сплати штрафних санкцій за господарське правопорушення може заявити учасник господарських відносин, права чи законні інтереси якого порушено, а у випадках, передбачених законом, — уповноважений орган, наділений господарською компетенцією. Відсотки за неправомірне користування чужими коштами справляються по день сплати суми цих коштів кредитору, якщо законом або договором не встановлено для нарахування відсотків інший строк. За грошовим зобов'язанням боржник не повинен платити відсотки за час прострочення кредитора. Нарахування штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язання, якщо інше не встановлено законом або догово-

ром, припиняється через шість місяців від дня, коли зобов'язання мало бути виконано. У випадках, передбачених законом, штрафні санкції за порушення господарських зобов'язань стягуються судом у дохід держави.

Зменшення розміру штрафних санкцій передбачено у разі якщо належні до сплати штрафні санкції надмірно великі порівняно із збитками кредитора, суд має право зменшити розмір санкцій. При цьому необхідно взяти до уваги: ступінь виконання зобов'язання боржником; майновий стан сторін, які беруть участь у зобов'язанні; не лише майнові, а й інші інтереси сторін, що заслуговують на увагу. Якщо порушення зобов'язання не завдало збитків іншим учасникам господарських відносин, суд може з урахуванням інтересів боржника зменшити розмір належних до сплати штрафних санкцій.

Обов'язок боржника, який сплатив штрафні санкції, виконати зобов'язання в натурі, передбачені ст. 234 Господарського кодексу України. Сплата штрафних санкцій за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання не звільняє боржника від виконання зобов'язання в натурі, крім випадків, передбачених законом.

6.6. Оперативно-господарські санкції

За порушення господарських зобов'язань до суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин можуть застосовуватися оперативно-господарські санкції — заходи оперативного впливу на правопорушника з метою припинення або попередження повторення порушень зобов'язання, що використовуються самими сторонами зобов'язання в односторонньому порядку. До суб'єкта, який порушив господарське зобов'язання, можуть бути застосовані лише ті оперативно-господарські санкції, застосування яких передбачено договором. Оперативно-господарські санкції застосовуються незалежно від вини суб'єкта, який порушив господарське зобов'язання.

Господарське законодавство передбачає можливість передбачати сторонами у господарських договорах використання таких видів оперативно-господарських санкцій:

1) одностороння відмова від виконання свого зобов'язання управненою стороною, із звільненням її від відповідальності за це — у разі порушення зобов'язання другою стороною;

відмова від оплати за зобов'язанням, яке виконано неналежним чином або достроково виконано боржником без згоди другої сторони;

відстрочення відвантаження продукції чи виконання робіт внаслідок прострочення виставлення акредитива платником, припинення видачі банківських позичок тощо;

2) відмова управненої сторони зобов'язання від прийняття подальшого виконання зобов'язання, порушеного другою стороною, або повернення в односторонньому порядку виконаного кредитором за зобов'язанням (списання з рахунка боржника в безакцептному порядку коштів, сплачених за неякісну продукцію, тощо);

3) встановлення в односторонньому порядку на майбутнє додаткових гарантій належного виконання зобов'язань стороною, яка порушила зобов'язання: зміна порядку оплати продукції (робіт, послуг), переведення платника на попередню оплату продукції (робіт, послуг) або на оплату після перевірки їх якості тощо;

4) відмова від встановлення на майбутнє господарських відносин із стороною, яка порушує зобов'язання.

Але цей перелік оперативно-господарських санкцій не є вичерпним. Сторони можуть передбачити у договорі також інші оперативно-господарські санкції.

Підставою для застосування оперативно-господарських санкцій є факт порушення господарського зобов'язання другою стороною. Оперативно-господарські санкції застосовуються стороною, яка потерпіла від правопорушення, у позасудовому порядку та без попереднього пред'явлення претензії порушнику зобов'язання. Порядок застосування сторонами конкретних оперативно-господарських санкцій визначається договором. У разі незгоди із застосуванням оперативно-господарської санкції заінтересована сторона може звернутися до суду з заявою про скасування такої санкції та відшкодування збитків, завданих її застосуванням. Оперативно-господарські санкції можуть застосовуватися одночасно з відшкодуванням збитків та стягненням штрафних санкцій.

6.7. Адміністративно-господарські санкції та їх застосування до суб'єктів господарювання

За порушення встановлених законодавчими актами правил здійснення господарської діяльності до суб'єктів господарювання можуть бути застосовані уповноваженими органами державної влади або органами місцевого самоврядування адміністративно-господарські санкції, тобто заходи організаційно-правового або майнового характеру, спрямовані на припинення правопорушення суб'єкта господарювання та ліквідацію його наслідків. Види адміністративно-господарських санкцій, умови та порядок їх застосування визначаються Господарським кодексом України, іншими законодавчими актами. Адміністративно-господарські санкції можуть бути встановлені виключно законами.

Органи державної влади та органи місцевого самоврядування відповідно до своїх повноважень та в порядку, встановленому законом, можуть застосовувати до суб'єктів господарювання такі види адміністративно-господарських санкцій:

- вилучення прибутку (доходу);
- адміністративно-господарський штраф;
- стягнення зборів (обов'язкових платежів);
- зупинення операцій за рахунками суб'єктів господарювання;
- застосування антидемпінгових заходів;
- припинення експортно-імпортних операцій;
- застосування індивідуального режиму ліцензування;
- зупинення дії ліцензії (патенту) на здійснення суб'єктом господарювання певних видів господарської діяльності;
- анулювання ліцензії (патенту) на здійснення суб'єктом господарювання окремих видів господарської діяльності;
- обмеження або зупинення діяльності суб'єкта господарювання;
- скасування державної реєстрації та ліквідація суб'єкта господарювання;
- інші адміністративно-господарські санкції.

Безоплатне вилучення прибутку (доходу)

Прибуток (дохід), одержаний суб'єктом господарювання внаслідок порушення встановлених законодавством правил

здійснення господарської діяльності, а також суми прихованого (заниженого) прибутку (доходу) чи суми податку, несплаченого за прихований об'єкт оподаткування, підлягають вилученню в дохід відповідного бюджету в порядку, встановленому законом. Крім того, з суб'єкта господарювання стягується у випадках і порядку, передбачених законом, штраф, але не більш як у двократному розмірі вилученої суми, а в разі повторного порушення протягом року після застосування цієї санкції — у трикратному розмірі вилученої суми.

Штраф як адміністративно-господарська санкція

Адміністративно-господарський штраф — це грошова сума, що сплачується суб'єктом господарювання до відповідного бюджету в разі порушення ним встановлених правил здійснення господарської діяльності. Перелік порушень, за які з суб'єкта господарювання стягується штраф, розмір і порядок його стягнення визначаються законами, що регулюють податкові та інші відносини, в яких допущено правопорушення. Адміністративно-господарський штраф може застосовуватися у визначених законом випадках одночасно з іншими адміністративно-господарськими санкціями.

Стягнення зборів (обов'язкових платежів)

У разі порушення суб'єктом господарювання встановлених правил обліку або звітності щодо сплати зборів (обов'язкових платежів) або їх несплати чи неповної сплати сума, яку належить сплатити, стягується до відповідного бюджету. Крім того, з суб'єкта господарювання у визначених законом випадках може бути стягнуто штраф у розмірі до п'ятдесяти відсотків належної до сплати суми збору (обов'язкового платежу).

Зупинення операцій за рахунками суб'єктів господарювання

У разі відмови органів управління або посадових осіб суб'єкта господарювання у проведенні документальної перевірки чи у допуску працівників податкових органів для обстеження приміщень, що використовуються для здійснення господарської діяльності, ненадання податковим та іншим органам чи їх посадовим особам встановленої законом звітності, розрахунків, декларацій чи інших документів, пов'язаних з обчисленням та

сплатою податків, зборів (обов'язкових платежів), операції цього суб'єкта за його рахунками в установах банку зупиняються. Порядок і строки зупинення операцій суб'єктів господарювання за їх рахунками визначаються нормативно-правовими актами.

Застосування антидемпінгових заходів

У разі здійснення окремими учасниками господарських відносин зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаної з одержанням незаконної переваги на ринку України (здійснення демпінгового імпорту, субсидованого імпорту, а також інших дій, які визначаються законом як недобросовісна конкуренція, що завдало шкоди економіці України або спричинило загрозу виникнення такої шкоди, до цих учасників відносин можуть бути застосовані антидемпінгові, компенсаційні або спеціальні заходи відповідно до закону. Порядок визначення розміру шкоди (загрози шкоди) економіці України та застосування до них заходів встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Припинення експортно-імпортних операцій

У випадках недобросовісної конкуренції, розміщення валютних цінностей з порушенням встановленого законодавством порядку на рахунках та вкладах за межами України, а також в інших випадках, якщо дії учасників зовнішньоекономічної діяльності завдають шкоди економіці України, експортно-імпортні операції таких суб'єктів господарювання припиняються на умовах і в порядку, передбачених законом.

За порушення суб'єктами господарювання правил здійснення зовнішньоекономічної діяльності щодо антимонопольних заходів, заборони недобросовісної конкуренції та інших зазначених правил, якими встановлюються певні обмеження чи заборони у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, до таких суб'єктів може застосовуватися індивідуальний режим ліцензування. Порядок і строки застосування індивідуального режиму ліцензування встановлюються законодавством.

Обмеження та зупинення діяльності суб'єкта господарювання

Здійснення будь-якої господарської діяльності, що загрожує життю і здоров'ю людей або становить підвищену небезпеку для

довкілля, забороняється. У разі здійснення господарської діяльності з порушенням екологічних вимог діяльність суб'єкта господарювання може бути обмежена або зупинена Кабінетом Міністрів України, Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, а також іншими уповноваженими органами в порядку, встановленому законом. До підприємств торгівлі, громадського харчування і сфери послуг, що неодноразово допустили реалізацію недоброякісних товарів або систематично порушують встановлені законодавством правила торгівлі та надання послуг або умови зберігання і транспортування товарів, крім господарських та адміністративно-господарських санкцій, передбачених Господарським кодексом України, можуть застосовуватися також спеціально передбачені Законом України “Про захист прав споживачів”¹⁵⁸ адміністративно-господарські санкції, включаючи вилучення недоброякісних товарів та зупинення діяльності зазначених суб'єктів у встановленому законом порядку.

Органи державної влади з питань захисту прав споживачів мають право у передбачених випадках і порядку приймати обов'язкові рішення про припинення суб'єктом господарювання виробництва продукції (виконання робіт, послуг), відвантаження і реалізації товарів, що не відповідають вимогам нормативних актів.

Скасування державної реєстрації суб'єкта господарювання за порушення закону

У разі здійснення суб'єктом господарювання діяльності, що суперечить законодавству чи установчим документам, до нього може бути застосовано адміністративно-господарську санкцію у вигляді скасування державної реєстрації цього суб'єкта та його ліквідації. Скасування державної реєстрації суб'єкта господарювання провадиться за рішенням суду, що є підставою для його ліквідації.

Адміністративно-господарські санкції можуть бути застосовані до суб'єкта господарювання протягом шести місяців з дня виявлення порушення, але не пізніше як через один рік з дня порушення цим суб'єктом встановлених законодавчими актами правил здійснення господарської діяльності, крім передбачених випадків.

¹⁵⁸ Закон України “Про захист прав споживачів” від 12.05.91 № 1023-ХІІ.

Відповідальність суб'єктів господарювання за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства

Антимонопольний комітет України накладає штрафи на суб'єктів господарювання — юридичних осіб у разі:

- ухилення від виконання або несвоєчасного виконання рішень Антимонопольного комітету України чи його територіальних відділень про припинення порушень антимонопольно-конкурентного законодавства, відновлення первинного стану або зміну угод, що суперечать антимонопольно-конкурентному законодавству;
- створення, реорганізацію (злиття, приєднання), ліквідацію суб'єктів господарювання, вступ одного або кількох суб'єктів господарювання в об'єднання, придбання чи набуття будь-яким іншим способом у власність, одержання в управління (користування) часток (акцій, паїв) та активів (майна) у вигляді цілісних майнових комплексів підприємств чи їх структурних підрозділів, а також в оренду цілісних майнових комплексів підприємств чи їх структурних підрозділів без згоди на це Антимонопольного комітету України чи його органів у випадках, якщо законом передбачено необхідність одержання такої згоди;
- неподання чи несвоєчасне подання передбаченої законом інформації, або подання завідомо недостовірної інформації Антимонопольному комітету України, його територіальним відділенням.

Вчинення дій, визначених Господарським кодексом України як недобросовісна конкуренція, юридичними особами, що не є суб'єктами господарювання, тягне за собою накладення на них Антимонопольним комітетом України або його територіальними відділеннями штрафу в розмірі, передбаченому законом.

Відшкодування збитків

Збитки, заподіяні зловживанням монопольним становищем, антиконкурентними узгодженими діями, дискримінацією суб'єктів господарювання органами державної влади, органами місцевого самоврядування, а також збитки, заподіяні внаслідок вчинення дій, визначених Господарським кодексом України як недобросовісна конкуренція, підлягають відшко-

дуванню за позовами заінтересованих осіб у порядку, встановленому законом.

Спростування неправдивих, неточних або неповних відомостей

У разі встановлення факту дискредитації суб'єкта господарювання Антимонопольний комітет України, його територіальні відділення мають право прийняти рішення про спростування за рахунок порушника поширених ним неправдивих, неточних або неповних відомостей у строк і спосіб, що визначені законодавством або цим рішенням.

6.8. Кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності

Кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності застосовується тільки у випадках, передбачених Кримінальним кодексом України. Наприклад, у розд. VII — Злочини у сфері господарської діяльності (ст. 201 “Контрабанда”, ст. 207 “Ухилення від повернення виручки в іноземній валюті”, ст. 208 “Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків”, ст. 209 “Легалізація (відмивання) грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом”, ст. 212 “Ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів”, ст. 228 “Змова про зміну чи фіксування цін або примушування до їх змін чи фіксування” тощо).

Порядок притягнення до відповідальності, здійснення відповідальності та звільнення від відповідальності визначається процесуальними законами України.

На сьогодні основною підставою відповідальності за порушення митних правил як фізичних, так і юридичних осіб за Митним кодексом України визнається адміністративне правопорушення (проступок). Матеріальне поняття адміністративного правопорушення (проступку) міститься у ст. 9 КпАП України¹⁵⁹, а склади конкретних порушень митних правил — у статтях 104–120 Митного кодексу України¹⁶⁰. Конкретніше,

¹⁵⁹ Кодекс про адміністративні правопорушення УРСР від 07.12.84.

¹⁶⁰ Митний кодекс України від 11.07.02 № 92-IV.

правосуб'єктні підстави адміністративної відповідальності визначені у ст. 12–16 і 20 КпАП та у ст. 103 Митного кодексу України. До них, зокрема, належать осудність посадових осіб, а також ознаки спеціального суб'єкта, іноземних громадян та осіб без громадянства, юридичних осіб.

Що стосується підстав відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності — юридичних осіб, то, на відміну від адміністративної відповідальності фізичних осіб, у чинному законодавстві відносно них існують суттєві прогалини. Фактично підставою адміністративної відповідальності юридичних осіб є вчинення ними дій (бездіяльності), передбачених Митним кодексом України.

Суб'єктивні підстави адміністративної відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності — юридичних осіб у Митному кодексі України визначені так: “При вчиненні порушень митних правил підприємствами відповідальності підлягають службові особи — керівники цих підприємств”¹⁶¹.

Відповідальність для порушника митних правил полягає у виконанні додаткових обов'язків обтяжуючого характеру або обмеженні його прав.

Варто також зазначити, що суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності (юридична особа) є потенційно деліктоздатною, тобто здатною нести відповідальність за порушення митних правил, причому не тільки цивільно-правову, а й адміністративну.

Контрабанда¹⁶² — це переміщення: товарів, валюти, цінностей та інших предметів через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю, вчинене у великих розмірах (1000 і більше разів перевищення неоподаткованого мінімуму доходів громадян) групою осіб, які організувалися для заняття контрабандою, а також таке ж незаконне переміщення: історичних і культурних цінностей, наркотичних засобів, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних, вибухових речовин, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї).

¹⁶¹ Кримінальний кодекс України від 01.09.01, ст. 201.

¹⁶² Митний кодекс України від 11.07.2000 № 92-IV, ст. 100.

Контрабанда карається відповідно до кримінального законодавства¹⁶³, а саме позбавленням волі на строк від 3 до 7 років з конфіскацією майна. Вчинення контрабанди повторно або групою осіб карається позбавленням волі на строк від 5 до 12 років з конфіскацією майна.

6.9. Санкції, передбачені законодавством про зовнішньоекономічну діяльність

У результаті порушення правил здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, порушення строків розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, заподіюються величезні збитки Україні. Тому, крім загальних принципів та умов відповідальності, законодавством встановлені й особливі випадки, передбачені Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, де у ст. 32 зазначаються загальні засади відповідальності суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності, на яких вона базується:

- Україна як держава і всі суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб’єкти господарської діяльності несуть відповідальність за порушення законів України та/або своїх зобов’язань, які випливають з договорів (контрактів), тільки на умовах і в порядку, визначених законами України.
- Суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності не несуть відповідальності за дії України як держави.
- Якщо Україна бере участь у зовнішньоекономічній діяльності як суб’єкт такої діяльності, вона несе відповідальність на загальних та рівноправних засадах з іншими суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності.
- Україна як держава не несе відповідальності за дії національних суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до ст. 33 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що визначається цим Законом та пов’язаними з ним законами України, можуть застосовуватися такі види відповідальності:

¹⁶³ Митний кодекс України від 11.07.2000 № 92-IV, ст. 100.

- майнова відповідальність, що застосовується у формі матеріального відшкодування прямих та побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а також майнових санкцій. Якщо порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або іноземними суб'єктами господарської діяльності цього або пов'язаних з ним законів України призвели до виникнення збитків, втрати вигоди та/або моральної шкоди в інших таких суб'єктів або держави, то суб'єкти, що порушили закон, несуть матеріальну відповідальність у повному обсязі;
- кримінальна відповідальність, що застосовується тільки у випадках, передбачених кримінальним законодавством України (це відповідальність посадових осіб відповідних суб'єктів).

Згідно зі ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” *спеціальними санкціями* за порушення законодавства про зовнішньоекономічну діяльність є:

- накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх обов'язків згідно з законами України. Розмір таких штрафів визначається відповідними положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;
- застосування до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування у випадках порушення такими суб'єктами положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави;
- тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності у випадках виконання дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Ці санкції застосовуються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України і за рішенням судових органів України або за поданням органів державної податкової та контрольно-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, комісії з питань повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно перебувають за її межами, Національного банку України. Зазначені санкції, що застосовують-

ся Міністерством економіки та європейської інтеграції України, діють до моменту застосування практичних заходів, що гарантують виконання вимог законодавства.

Порівняно з редакцією цієї норми, що діяла раніше, яка передбачала обмежений перелік органів, за поданням яких ці санкції застосовувалися, та максимальний строк їх дії 6 місяців, у чинній редакції Закону розширено перелік органів, за поданням яких можуть бути застосовані санкції, а також дозволено застосовувати ці санкції на невизначений строк.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України “Про посилення контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями” від 12.12.98 № 1968 (зі змінами від 24.01.2000 № 127) у разі застосування до суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності-резидента згідно зі ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” спеціальної санкції — тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності уповноважені банки не приймають від нього доручень на перерахування коштів на користь нерезидентів. У разі застосування до суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності-нерезидента згідно зі ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” спеціальної санкції — тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності уповноважені банки не приймають від резидента доручень на перерахування коштів на користь такого нерезидента. У разі застосування до суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб’єктів господарської діяльності згідно зі ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” спеціальної санкції — індивідуального режиму ліцензування уповноважені банки здійснюють розрахунки за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) тільки за наявності у резидентів разової індивідуальної ліцензії, наданої органом, що застосував зазначену спеціальну санкцію.

Порядок застосування до суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб’єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, визначається Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Про затвердження Положення про порядок

застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 17.04.2000 № 52.

Спеціальні санкції — індивідуальний режим ліцензування або тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності — застосовуються, як зазначалося, Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за рішенням судових органів України або за поданням органів державної податкової та контрольної-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України та Національного банку України.

З метою контролю за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що вчинили порушення у цій сфері, оформлюється *разова (індивідуальна)* ліцензія, яка видається Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України чи уповноваженими ним органами. Разова (індивідуальна) ліцензія є підставою для здійснення зовнішньоекономічних операцій суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовані санкції. Оформляється разова (індивідуальна) ліцензія у порядку, визначеному Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України.

Ця санкція застосовується згідно зі ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, зокрема, передбачає економічні заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. У разі застосування цієї санкції суб'єкту господарської діяльності необхідно одержати індивідуальний письмовий дозвіл Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України на здійснення будь-якої зовнішньо-економічної операції. Санкція застосовується у випадках порушення ним Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та пов'язаних з ним актів чинного законодавства, у тому числі стосовно антимонопольних заходів, заборони недобросовісної конкуренції, обмеження реекспорту, заборони демпінгу та інших зазначених у ньому положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держа-

ви. Ця санкція щодо українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності відповідно до ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” застосовується у разі порушень законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, коли ці порушення безпосередньо не можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки держави.

Санкції застосовуються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що порушили Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та пов'язані з ним закони України, зокрема в разі порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютного, митного, податкового, іншого законодавства, пов'язаного з їх зовнішньоекономічною діяльністю та в разі проведення ними дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Санкції застосовуються на строк до вжиття суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності практичних заходів з усунення порушення чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічних відносин та приведення зовнішньоекономічної діяльності у відповідність до норм чинних законодавчих і нормативних актів України.

Українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, до яких у встановленому порядку застосована спеціальна санкція — індивідуальний режим ліцензування чи тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності, не мають права укладати угоди доручення, комісії, агентські, про спільну діяльність та співробітництво, консигнації, дилерські, дистриб'юторські, оренди, найму, лізингу, зберігання та інші угоди, що передбачають проведення зовнішньоекономічних операцій іншими особами або на користь інших осіб за дорученням чи передачею майна у строкове користування з метою проведення зовнішньоекономічної діяльності. Це стосується і укладення українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності певних видів угод з відповідними іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні чи з товарами українського походження.

Дія спеціальних санкцій — тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності та індивідуального режиму ліцен-

зування, що застосовуються до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, поширюється на всі види зовнішньоекономічної діяльності, зазначені у ст. 4 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, операції за якими здійснюються українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Індивідуальний режим ліцензування зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності передбачає здійснення Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України індивідуального ліцензування кожної окремої зовнішньоекономічної операції певного виду зовнішньоекономічної діяльності.

Індивідуальне ліцензування означає лише проведення експертизи зовнішньоекономічних договорів на предмет їх відповідності міжнародним нормам, валютному законодавству України, відповідності рівня цін на експортовану або імпортовану продукцію сформованій кон'юктурі.

Після проведення такої експертизи контрактів оформляється разова індивідуальна ліцензія на зовнішньоекономічну операцію. Отримана разова ліцензія є підставою для митного оформлення вантажів і проведення банківських розрахунків.

Постановою Кабінету Міністрів України “Про державний збір за видачу разових (індивідуальних) ліцензій з суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що порушили Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 21.04.98 № 524 (у редакції від 14.12.98 № 1965) встановлено, що за видачу разових (індивідуальних) ліцензій на здійснення зовнішньоекономічних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до яких згідно зі ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України застосована спеціальна санкція у вигляді індивідуального режиму ліцензування, стягується державний збір у розмірі 0,2 % від вартості товарів (продукції, робіт, послуг). При цьому перерахунки валюти здійснюються за курсом, встановленим Національним банком України на дату платежу.

Тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності щодо українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та

іноземних суб'єктів господарської діяльності визначає позбавлення права займатися всіма видами зовнішньоекономічної діяльності, передбаченими ст. 4 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, за винятком:

- завершення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, при яких з боку українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності чи іноземних суб'єктів господарської діяльності були перераховані кошти до застосування цієї санкції;
- завершення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями за продукцію, яку було відправлено за межі України українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чи відправлено до України іноземними суб'єктами господарської діяльності, до застосування цієї санкції. Для завершення таких операцій українському суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності потрібно у встановленому порядку отримати разову (індивідуальну) ліцензію Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України.

Санкції у вигляді тимчасового зупинення зовнішньоекономічної діяльності можуть застосовуватись Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у разі здійснення ним таких дій у сфері зовнішньоекономічних відносин:

- які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки;
- які призводять до порушень міжнародних зобов'язань України;
- якщо суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, до якого раніше була застосована санкція — індивідуальний режим ліцензування, протягом року після її застосування не вжив заходів щодо відповідності своєї діяльності вимогам чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Опрацювання подань щодо застосування (скасування, зміни виду, призупинення дії) санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності від органів державної податкової та контролю-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України, Національного банку України покладено на управління контролю за зовнішньоекономічною діяльністю департаменту торговельних обме-

жень та контролю за зовнішньоекономічною діяльністю і управління правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності у складі головного юридичного управління Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України.

Застосуванню санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності може передувати офіційне попередження з боку Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України про можливість застосування до них санкцій. Про застосування санкцій, передбачених ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, видається наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, у якому вказуються норми чинного законодавства, які було порушено, матеріали, на підставі яких видано наказ, реквізити суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовані санкції, та вид санкції, дата, з якої санкція починає діяти. Відповідні накази видаються у разі скасування, зміни виду, призупинення дії санкцій, застосованих до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовано санкції, мають право подавати до Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України матеріали, що підтверджують вжиті ними заходи до приведення зовнішньоекономічної та пов'язаної з нею господарської діяльності відповідно до норм чинного законодавства, та виходити з клопотанням про скасування (зміну виду, призупинення) дії санкцій. Загальний термін розгляду вказаних клопотань та надання відповіді суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності про прийняте Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України рішення не повинен перевищувати тридцять календарних днів.

Дія спеціальних санкцій скасовується в разі вжиття суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності практичних заходів для приведення своєї зовнішньоекономічної діяльності у відповідність до норм чинного законодавства України та якщо в Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції України відсутні матеріали щодо порушення ним валютного, митного, податкового, іншого законодавства, пов'язаного з його зовнішньоекономічною діяльністю, та проведених цим суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності дій, що можуть

зашкодити інтересам національної економічної безпеки. В окремих випадках (виникнення форс-мажорних обставин, подання позову до третейського суду або суду звичайної юрисдикції країни розташування контрагента чи до суду України про визнання або стягнення з іноземного суб'єкта господарської діяльності боргу, пов'язаного з невиконанням умов контракту) дію спеціальних санкцій може бути призупинено на строк закінчення дії форс-мажорних обставин або на час розгляду справи при поданні відповідних документів.

Зазначені санкції діють не більше шести місяців з дати винесення відповідного рішення.

Щодо *штрафних санкцій*, відповідно до ст. 1 Закону України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.94 № 185/94-ВР виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності, з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії Національного банку України. При застосуванні розрахунків щодо імпортних операцій резидентів у формі документарного акредитиву, 90-денний термін, діє з моменту здійснення уповноваженим банком платежу на користь нерезидента.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснювати перерахування таких сум протягом 5 робочих днів з моменту зарахування таких сум на валютні рахунки резидентів.

Порушення резидентами відповідних термінів повернення в Україні іноземної виручки або імпортової частини товарів по зовнішньоекономічним договорам (контрактам) тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % від суми неодержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

У разі прийняття судом або арбітражним судом, Міжнародним комерційним арбітражним судом чи Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України позовної заяви резидента про стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання нерезидентом термінів, передбачених експортно-імпортними контрактами, вище означені терміни зупиняються і пеня за їх порушення в цей період не сплачується. У разі прийняття судом або арбітражним судом рішення про відмову в позові повністю або частково, або припинення (закриття) провадження у справі чи залишення позову без розгляду, терміни поновлюються і пеня за їх порушення сплачується за кожний день прострочення, включаючи період, на який ці терміни було зупинено. У разі прийняття судом або арбітражним судом рішення про задоволення позову пеня за порушення термінів не сплачується з дати прийняття позову до розгляду судом або арбітражним судом.

Державні податкові адміністрації вправі за наслідками документальних перевірок безпосередньо стягувати з резидентів цю пеню.

Застосування режиму індивідуального ліцензування відбувається на основі Наказу Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Про затвердження Положення про порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій” від 17.04.2000 № 47, в якому визначається єдиний порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності в разі застосування до них або до іноземних суб’єктів господарської діяльності спеціальної санкції, передбаченої ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Індивідуальний режим ліцензування може поширюватися на всіх національних суб’єктів зовнішньоекономічної діяль-

ності та іноземних суб'єктів господарської діяльності, до яких його застосовано, незалежно від їхніх форм власності та місця їх реєстрації.

Разова (індивідуальна) ліцензія є підставою для здійснення окремої зовнішньоекономічної операції суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосована спеціальна санкція — індивідуальний режим ліцензування. Окремою зовнішньоекономічною операцією є комплекс дій суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та іноземного суб'єкта господарської діяльності, що підпадає під визначення одного із видів зовнішньоекономічної діяльності, передбачених ст. 4 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, та включає в себе закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) та закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг).

Разова (індивідуальна) ліцензія є підставою для митного оформлення товарів і здійснення розрахункових операцій у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовані спеціальні санкції.

Видача разових (індивідуальних) ліцензій суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності здійснюється управлінням нетарифного регулювання Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та уповноваженими ним органами. Ліцензії видаються в порядку, передбаченому ст. 16 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та іншими нормативно-правовими актами.

Критерії, згідно з якими Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України передає право оформлення та видачі ліцензій відповідним управлінням обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій і Міністерству економіки Автономної Республіки Крим (за їх згодою), є такі:

а) здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпорتنих (бартерних) операцій, вартість яких не перевищує суми, еквівалентної 40 тис. дол. США;

б) здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпорتنих (бартерних) операцій, вартість яких не перевищує суми, еквівалентної 250 тис. дол. США:

у разі поставки товару в рахунок попередньої оплати — при експорті або попередньої поставки товару — при імпорті.

Виключне право Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України щодо оформлення та видачі ліцензій визначається такими критеріями:

а) здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України операцій з іноземним суб'єктом господарювання, до якого застосовані спеціальні санкції;

б) здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України всіх видів зовнішньоекономічної діяльності, за певними винятками.

Для одержання ліцензії подається пакет документів, затверджених Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Про затвердження Положення про порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій” від 17.04.2000 № 47.

Ліцензія видається на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення відповідної зовнішньоекономічної операції, та не підлягає передачі іншим юридичним особам.

Рішення про видачу або відмову у видачі ліцензії приймається не пізніше 15 робочих днів з дати реєстрації заявки Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України або уповноваженими ним органами.

Рішення про відмову у видачі ліцензії може бути прийнято в разі невідповідності поданих документів чинному законодавству України, вимогам зазначеного Положення та рівню цін кон'юнктури ринку, а також у разі одержання Міністерством від органів державної влади та контролю інформації про невжиття суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності заходів щодо приведення своєї діяльності у сфері зовнішньоекономічної діяльності відповідно до вимог чинного законодавства, повернення валютних та матеріальних цінностей з-за кордону. Рішення про відмову у видачі ліцензії має бути викладене у письмовій формі на підставі висновків управлінь, що здійснюють розгляд заявок на видачу ліцензій.

Якщо виконання зовнішньоекономічної операції суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності розпочалося до моменту застосування до нього або його іноземного контрагента спеціальної санкції, то суб'єкт отримує разову (індивідуальну) ліцензію на

цю операцію протягом п'яти робочих днів після документального підтвердження факту виконання частини цієї операції. Інформація про видані разові (індивідуальні) ліцензії надається відповідному органу державної податкової служби України.

Договори (контракти) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до яких застосовано спеціальну санкцію — режим індивідуального ліцензування, мають містити всі істотні умови угоди, які мають бути погоджені сторонами згідно з чинним законодавством України. Будь-які зміни чи доповнення до зазначених договорів (контрактів), що змінюють зазначені істотні умови, потребують отримання нової разової (індивідуальної) ліцензії, при цьому раніше видана разова (індивідуальна) ліцензія анулюється.

У разі невиконання зовнішньоекономічної операції в термін, зазначений в оформленій ліцензії, провадиться її переоформлення лише на залишок обсягів фактично експортованої/імпортованої продукції.

Застосування санкцій, передбачених ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та певні дії, що з них витікають, можуть бути оскаржені в судовому порядку.

Види адміністративних стягнень за порушення правил митного регулювання:

- усне зауваження (малозначність вчиненого порушення митних правил)¹⁶⁴;
- попередження;
- штраф за порушення митних правил (у розмірі до ... офіційно встановленого на день вчинення порушення митних правил мінімального розміру заробітної плати);
- конфіскація предметів, які є безпосередніми об'єктами порушення митних правил, і предметів із спеціально виготовлених тайників, що використовувалися для переміщення через митний кордон України або з приховуванням таких предметів.

Порушення митних правил¹⁶⁵:

1. Незупинення транспортного засобу.
2. Причалування до судна, що перебуває під митним контролем.

¹⁶⁴ Митний кодекс України від 11.07.2000 № 92-IV, ст. 142.

¹⁶⁵ Там само, ст. 103–120.

3. Перешкоджання доступу службової особи митного органу України до предметів, що перебувають під митним контролем.

4. Неподання митному органу України документів необхідних для здійснення митного контролю.

5. Пошкодження або втрата митного забезпечення.

6. Вантажні та інші операції, що проводяться без дозволу митного органу України.

7. Видача предметів без дозволу митного органу або їх втрата.

8. Порушення зобов'язання про зворотне вивезення чи зворотне ввезення.

9. Порушення зобов'язань про транзит та ін.

МАУП

УКЛАДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ (КОНТРАКТІВ)

7.1. Способи укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Міжнародна практика укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) передбачає здійснення певних етапів і стадій, на кожній з яких вирішуються конкретні задачі та виконуються формальності, пов'язані з оформленням, пересилкою й опрацюванням необхідної документації.

1. Підготування до укладення контрактів — головним завданням на цьому етапі є пошук і вибір контрагента. Для досягнення поставленої мети можна використати різноманітні засоби, наприклад, помістити рекламні оголошення, направити потенційним покупцям каталоги, прейскуранти тощо. Вибір контрагента залежить від багатьох економічних, політичних, юридичних чинників тощо, які бажано і потрібно враховувати.

2. Підготування угоди полягає в направленні пропозиції (оферти), прийнятті та підтвердженні замовлення, взятті участі у торгах та ін.

3. Проведення попередніх переговорів може проводитися шляхом листування, особистих переговорів, переговорів телефоном та ін.

4. Укладення контракту шляхом¹⁶⁶:

- підписання контракту контрагентами;
- акцепт покупцем твердої оферти продавця;

¹⁶⁶ Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, 1980 р.

- акцепт продавцем контрферти покупця;
- акцепт продавцем письмової згоди покупця з умовами вільної оферти (контрферти) покупця;
- підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем;
- обмін листами на підтвердження досягнутої раніше особистої домовленості між контрагентами.

5. Виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

При укладенні господарських договорів сторони можуть визначати зміст договору на основі¹⁶⁷:

- вільного волевиявлення, коли сторони мають право погоджувати на свій розсуд будь-які умови договору, що не суперечать законодавству;
- примірного договору, рекомендованого органом управління суб'єктам господарювання для використання при укладенні ними договорів, коли сторони мають право за взаємною згодою змінювати окремі умови, передбачені примірним договором, або доповнювати його зміст;
- типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України, чи у випадках, передбачених законом, іншим органом державної влади, коли сторони не можуть відступати від змісту типового договору, але мають право конкретизувати його умови;
- договору приєднання, запропонованого однією стороною для інших можливих суб'єктів, коли ці суб'єкти у разі вступу в договір не мають права наполягати на зміні його змісту.

Згідно з українським законодавством (ст. 641–646 Цивільного кодексу України) діє визначений порядок укладання контракту, тобто встановлена процедура, відповідно до якої угода сторін про встановлення контрактних відносин вважається досягнутою, а контракт оформленим. Ця процедура складається з двох частин: пропозиції про укладання контракту (оферти) однієї сторони і прийняття цієї пропозиції іншою стороною (акцепт).

Пропозиція (оферта) волевиявлення правоздатного суб'єкта зовнішньоторговельної операції, яке вміщує суттєві складові майбутнього контракту, зроблена з наміром укласти контракт. Щоб пропозиція про укладання контракту вважалася дій-

¹⁶⁷ Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ, ст. 1.

сною, вона повинна відповідати конкретним вимогам, а саме:

- 1) адресат пропозиції — одна або кілька конкретних осіб;
- 2) свобода волевиявлення;
- 3) правоздатність і дієздатність суб'єктів;
- 4) серйозність;
- 5) кваліфікованість;
- 6) вміщувати суттєві пункти майбутнього контракту.

Розрізняють два види оферти: тверду і вільну.

Тверда оферта — це документ, в якому надається письмова пропозиція на продаж визначеного товару, надісланий продавцем одному можливому покупцеві, де вказуються суттєві умови майбутнього контракту і визначено строк дії оферти.

Вільна оферта — це документ, який може бути виданий на одну і ту саму партію товару кільком можливим покупцям, що не зв'яже продавця своєю пропозицією і не встановлює строк для відповіді.

Строки обов'язковості пропозиції (оферти) можуть зазначатися кількома способами:

- строки, вказані в пропозиції;
- строки визначаються, з огляду на обставини: “необхідний час”; “розумний строк”; “безвідкладно”;
- строки не визначаються, якщо у пропозиції є певні застереження (“без взяття на себе обов'язків”).

Згідно з Віденською конвенцією про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Відень, 1980) і Принципів міжнародних комерційних контрактів (1994) оферта може бути відмінена, якщо повідомлення про відміну отримано адресатом оферти раніше або в той самий момент, коли оферта отримана.

Відповідно до міжнародного права оферта може бути відкликана, якщо повідомлення про відкликання буде отримане адресатом оферти до відправки ним акцепту. Однак пропозиція не може бути відкликана:

- а) при невідкликаній оферті;
- б) за умови коли адресат оферти покладається на невідкликаність оферти.

Прийняття (акцепт) пропозиції (оферти) — це волевиявлення одного суб'єкта, якому притаманні всі властивості пропозиції.

Акцепт — заява або інша поведінка адресата оферти, яка виражає його згоду з офертою.

Форми прийняття пропозиції (оферти):

- 1) безумовний акцепт оферти;
- 2) акцепт контроферти;
- 3) прийняття пропозиції і мовчання протилежної сторони;
- 4) прийняття пропозиції із запізненням.

Пропозиція (оферта) повинна бути прийнята без жодних застережень або обмежень. За наявності обмежень або застережень можна говорити про нову пропозицію, де сторони помінялись місцями: ініціатор виступає в ролі особи, що приймає пропозицію, а той, хто приймає пропозицію, перетворюється на ініціатора.

Однак у будь-якому разі для оферти недостатньо в односторонньому порядку заявити у своїй пропозиції, що вона буде акцептована при мовчанні адресата. Адресат оферти вільний не тільки акцептувати чи не акцептувати оферту, але він може також її просто проігнорувати.

Прийняття пропозиції із запізненням трактується так чи інакше в законодавстві різних країн. Наприклад, за італійським законодавством в ініціатора пропозиції є право затвердити запізніле прийняття оферти, причому достатньо тільки заявити контрагенту, що контракт укладено. В деяких країнах прийняття пропозиції із запізненням вважається новою офертою, згоду з якою потрібно отримати від попереднього ініціатора.

Якщо заява про прийняття пропозиції зроблена своєчасно, отримана ініціатором пізніше строку для прийняття оферти, тоді контракт вважається укладеним, якщо ініціатор знав або міг знати про своєчасно відправлену відповідь. Або контракт вважається неукладеним, якщо ініціатор відразу ж після отримання пропозиції повідомить іншу сторону, що він не бажає зв'язувати себе офертою.

Акцепт може бути відмінений, якщо повідомлення про це отримано оферентом раніше чи в той самий момент. Необхідно підкреслити, що оферент не може змінити свого рішення після того, як адресат оферти відправив свій акцепт.

Моментом укладення договору, згідно з чинним законодавством є¹⁶⁸:

¹⁶⁸ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 640.

1. Договір є укладеним з моменту одержання особою, яка направила пропозицію укласти договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції.

2. Якщо відповідно до акта цивільного законодавства для укладення договору необхідні також передання майна або вчинення іншої дії, договір є укладеним з моменту передання відповідного майна або вчинення певної дії.

3. Договір, який підлягає нотаріальному посвідченню або державній реєстрації, є укладеним з моменту його нотаріального посвідчення або державної реєстрації, а в разі необхідності і нотаріального посвідчення, і державної реєстрації — з моменту державної реєстрації.

У зв'язку з істотною зміною обставин, якими сторони керувалися при укладенні договору, відповідно до чинного законодавства¹⁶⁹ договір може бути *змінений або розірваний* за згодою сторін, якщо інше не встановлено договором або не впливає із суті зобов'язання.

Зміна обставин є істотною, якщо вони змінилися настільки, що якби сторони могли це передбачити, вони не уклали б договір або уклали б його на інших умовах.

Зміна або розірвання договору вчиняється в такій самій формі, що й договір, що змінюється або розривається, якщо інше не встановлено договором або законом чи не впливає із звичаїв ділового обороту¹⁷⁰.

Загальний порядок укладання господарських договорів передбачено у ст. 181 Господарського кодексу України¹⁷¹.

Господарський договір за загальним правилом укладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками. Допускається укладення господарських договорів у спрощений спосіб, тобто шляхом обміну листами, факсограмами, телеграмами, телефонограмами тощо, а також шляхом підтвердження прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальні вимоги до форми та порядку укладення цього виду договорів.

Проект договору може бути запропонований будь-якою зі сторін. У разі якщо проект договору викладено як єдиний

¹⁶⁹ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 652.

¹⁷⁰ Там само, ст. 654.

¹⁷¹ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV.

документ, він надається другій стороні у двох примірниках. Сторона, яка одержала проект договору, у разі згоди з його умовами оформляє договір відповідно до вимог зазначених вище і повертає один примірник договору другій стороні або надсилає відповідь на лист, факсограму тощо у двадцятиденний строк після одержання договору.

За наявності заперечень щодо окремих умов договору сторона, яка одержала проект договору, складає протокол розбіжностей, про що робиться застереження у договорі, та у двадцятиденний строк надсилає другій стороні два примірники протоколу розбіжностей разом з підписаним договором. Сторона, яка одержала протокол розбіжностей до договору, зобов'язана протягом двадцяти днів розглянути його, в цей же строк вжити заходів для врегулювання розбіжностей з другою стороною та включити до договору всі прийняті пропозиції, а ті розбіжності, що залишились неврегульованими, передати в цей самий строк до суду, якщо на це є згода другої сторони.

У разі досягнення сторонами згоди щодо всіх або окремих умов, зазначених у протоколі розбіжностей, така згода повинна бути підтверджена у письмовій формі (протоколом узгодження розбіжностей, листами, телеграмами, телетайпограмами тощо). Якщо сторона, яка одержала протокол розбіжностей щодо умов договору, заснованого на державному замовленні або такого, укладення якого є обов'язковим для сторін на підставі закону, або сторона — виконавець за договором, що в установленому порядку визнаний монополістом на певному ринку товарів (робіт, послуг), яка одержала протокол розбіжностей, не передасть у зазначений двадцятиденний строк до суду розбіжності, що залишились неврегульованими, то пропозиції другої сторони вважаються прийнятими. У разі якщо сторони не досягли згоди з усіх істотних умов господарського договору, такий договір вважається неукладеним (таким, що не відбувся). Якщо одна зі сторін здійснила фактичні дії щодо його виконання, правові наслідки таких дій визначаються нормами Цивільного кодексу України.

Особливості укладання попередніх договорів передбачено ст. 182 Господарського кодексу України.

За попереднім договором суб'єкт господарювання зобов'язується у певний строк, але не пізніше одного року з мо-

менту укладення попереднього договору, укласти основний господарський договір на умовах, передбачених попереднім договором. Попередній договір повинен містити умови, що дозволяють визначити предмет, а також інші істотні умови основного договору. До укладення попередніх договорів не застосовується загальний порядок укладення господарських договорів. У разі якщо сторона, яка уклала попередній договір, отримавши проект договору від іншої сторони, ухиляється від укладення основного договору друга сторона має право вимагати укладення такого договору в судовому порядку.

Зобов'язання укласти основний договір, передбачене попереднім договором, припиняється, якщо до закінчення строку, в який сторони мають укласти основний договір, одна зі сторін не надішле проект такого договору другій стороні. Угода сторін про наміри (протокол про наміри тощо) не визнається попереднім договором і не породжує юридичних наслідків.

При укладенні господарського договору на основі вільного волевиявлення сторін проект договору може бути розроблений за ініціативою будь-якої зі сторін у строки, погоджені самими сторонами. Укладення договору на основі вільного волевиявлення сторін може відбуватися у спрощений спосіб або у формі єдиного документа з додержанням загального порядку укладення договорів.

Укладення господарських договорів на основі примірних і типових договорів повинно здійснюватися з додержанням умов, передбачених ст. 179 Господарського кодексу України, не інакше як шляхом викладення договору у вигляді єдиного документа, оформленого згідно з вимогами ст. 181 цього Кодексу та відповідно до правил, встановлених нормативно-правовими актами щодо застосування примірного або типового договору.

Порядок зміни та розірвання господарських договорів передбачено ст. 188 Господарського кодексу України.

Зміна та розірвання господарських договорів в односторонньому порядку не допускаються, якщо інше не передбачене законом або договором. Сторона договору, яка вважає за необхідне змінити або розірвати договір, повинна надіслати пропозиції про це другій стороні за договором. Сторона

договору, яка одержала пропозицію про зміну чи розірвання договору, у двадцятиденний строк після одержання пропозиції повідомляє другу сторону про результати її розгляду. У разі якщо сторони не досягли згоди щодо зміни (розірвання) договору або у разі неодержання відповіді у встановлений строк з урахуванням часу поштового обігу, заінтересована сторона має право передати спір на вирішення суду. Якщо судовим рішенням договір змінено або розірвано, договір вважається зміненим або розірваним з дня набрання чинності цим рішенням, якщо іншого строку набрання чинності не встановлено за рішенням суду.

7.2. Класифікація умов зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Зовнішньоекономічний договір (контракт), як і інша цивільно-правова угода, має відповідати ряду загальних вимог, додержання яких є необхідним для дійсності угоди. Ця система вимог складається відповідно до норм чинного законодавства України, насамперед сформульованих у Книзі п'ятій, Розділі II “Загальні положення про договір” Цивільного кодексу України від 16.01.03 № 435-IV, а також і певним спеціальним нормативно-правовим актам.

Основні ознаки зовнішньоторговельного договору (контракту):

- контрагенти перебувають у різних країнах;
- предмет контракту — товар — перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт (виняток — реекспортна операція, коли товар не завозиться в країну реекспорту);
- розрахунки за контрактом здійснюються в іноземній валюті (виняток — товарообмінні операції);
- комерційний характер.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності¹⁷².

¹⁷² Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, ст. 180.

Основні умови дійсності контрактів. Для виникнення юридично значимого договору необхідні відповідні умови, без яких такий контракт не можна вважати дійсним¹⁷³.

1. Господарський договір вважається укладеним, якщо між сторонами у передбачених законом порядку та формі досягнуто згоди щодо усіх його істотних умов. Істотними є умови, визнані такими за законом чи необхідні для договорів цього виду, а також умови, щодо яких на вимогу однієї зі сторін повинна бути досягнута згода.

Зміст будь-якого господарського договору становлять умови договору, визначені угодою його сторін, спрямованою на встановлення, зміну або припинення господарських зобов'язань, як погоджені сторонами, так і ті, що приймаються ними як обов'язкові умови договору відповідно до законодавства.

При укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору¹⁷⁴.

2. Договір укладається шляхом пропозиції однієї сторони укласти договір (оферти) і прийняття пропозиції (акцепту) другою стороною (табл. 8).

Таблиця 8

Господарський договір

Обов'язкові або істотні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	Додаткові або факультативні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів)
найменування сторін	здача — приймання
предмет	страхування
якість	відвантажувальні реквізити
кількість	гарантії
базисні умови постачання	пакування і маркування
ціна	форс-мажорні обставини
умови платежу	санкції і рекамації (штрафи і претензії)
юридичні адреси і підписи сторін	арбітраж та ін.

¹⁷³ Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV, ст. 638.

¹⁷⁴ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, п. 4 ст. 180.

Дотримання форми зовнішньоекономічного контракту — одна з основних умов його дійсності. Недодержання форми зовнішньоторговельних угод і порядку їх підписання тягне за собою недійсність угоди. Форма договору визначається ст. 639 Цивільного кодексу України, а саме, договір може бути укладений у будь-якій формі, якщо вимоги щодо форми договору не встановлені законом. Таким чином, питання щодо форми зовнішньоекономічного контракту регулюються Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. У ст. 6 цього Закону визначено, що зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Обов’язковість письмової форми зовнішньоекономічного контракту встановлюється ч. 2 ст. 6 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”. Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України, згоду на обов’язковість якого надано Верховною Радою України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать законодавству. Дії, що здійснюються від імені іноземного суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які зовнішньоекономічні договори (контракти), крім тих, укладення яких заборонено законодавством України.

Форма зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо земельних ділянок, будівель та іншого нерухомого майна, розташованого на території України, визначається законами України.

Права та обов’язки сторін зовнішньоекономічного договору (контракту) визначаються правом місця його укладення, якщо сторони не погодили інше. Порядок визначення права, яке має застосовуватися до договору (контракту) у разі недосягнення

згоди сторін стосовно вказаного порядку, встановлюється Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або чинним міжнародним договорам, згоду на обов’язковість яких надано Верховною Радою України.

Законом може бути встановлений особливий порядок укладення, виконання і розірвання окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Порушення обов’язкових вимог до форми зовнішньоекономічного договору (контракту) може призвести до застосування до суб’єктів економічної діяльності спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”.

Окремо треба зазначити ще кілька нормативно-правових актів, які торкаються вимог до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), а саме:

— Постанову Кабінету Міністрів України та Національного банку України “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), і передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21.06.95 № 444;

— Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 06.09.01 № 201.

7.3. Структура зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

1. Назва, номер зовнішньоекономічного договору (контракту), дата і місце його укладення, преамбула.

Перший розділ договору оформляється у вигляді преамбули, що передує тексту договору.

Ця частина містить такі основні положення:

1. У ній дається назва (найменування) договору посередині сторінки, після якого зазначається його номер. Наприклад, договір купівлі-продажу, постачання, комісії, оренди, про спільну діяльність та ін.

Точна назва договору відразу пояснює, про які правовідносини йдеться.

2. Дата підписання договору.

Неприпустимо не зазначати число, місяць і рік його підписання договору. Річ у тім, що з датою підписання договору пов'язане правильне визначення моменту його укладення і встановлення закінчення терміну його дії, а отже, і юридичних наслідків, із цим пов'язаних.

Якщо сторони підписують договір у різний час, то договір вважається укладеним з моменту підписання його останньою стороною.

3. Місце укладення (підписання) договору (місто, країна).

Місце вчинення угоди — це не проста формальність: ця умова має іноді дуже велике юридичне значення. По законодавству місцем укладення договору визначаються:

- правоздатність та дієздатність осіб, що укладають договір;
- форма договору;
- зобов'язання, що випливають з договору (хоча в цьому випадку сторони в договорі можуть передбачити інші положення).

4. Далі в преамбулі чітко вказуються повні і скорочені юридичні найменування сторін (повне фірмове найменування контрагентів), що підписують договір, тобто зазначаються статутні найменування юридичних осіб, а якщо підприємство входить до складу якогось об'єднання, то і найменування об'єднання (повністю: прізвище, ім'я та по батькові фізичної особи), під яким вони зареєстровані в реєстрі державної реєстрації в країні, і місцезнаходження їх (назва країни, міста).

5. У преамбулі також дається визначення сторін (назва сторін за договором) як контрагентів. Наприклад, “Продавець”, “Покупець” тощо. Це необхідно для того, щоб у тексті договору щораз не повторювати повністю фірмову назву сторони.

6. Точне найменування посади, прізвища, імені, по батькові особи, що підписує договір, а також найменування документа, з якого випливають його повноваження на підписання договору.

7. Іноді в преамбулі дається посилання на попередні документи. Наприклад, “у виконання протоколу про наміри”, “з урахуванням договору (контракту) про взаємне співробітництво” тощо.

2. Предмет договору (контракту). У цьому розділі договору визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. Умови про предмет у господарському договорі мають визначати найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості¹⁷⁵.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини). Якщо товар (робота, послуга) потребує детальнішої характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору, про що робиться відповідна відмітка в його тексті. Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується ще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг). У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини на готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

3. Якість і кількість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг). У цьому розділі договору визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики. У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

¹⁷⁵ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV, п. 5, 6 ст. 180.

Якість встановлюється сукупністю властивостей, що визначають придатність товару для використання його по призначенню відповідно до вимог покупця. Якість встановлюють залежно від їх типу і характеру, від практики, що склалася в міжнародній торгівлі такими товарами, та інших умов.

Наприклад, відповідно до:

- стандартів;
- технічних умов;
- зразків;
- попереднього огляду;
- специфікації;
- опису;
- наявності окремих речовин у товарі;
- виході готового продукту;
- натуральної ваги та ін.

Кількість зазначається залежно від номенклатури товару:

- одиниця виміру товару, встановлена для товарів такої якості, тобто в характерних одиницях виміру (тонни, кілограми, штуки, голови тощо);
- загальна кількість.

Одиниця виміру товару, за яку встановлюється ціна, залежить від характеру товару, а також від практики, що склалася в торгівлі товарами цього виду на світовому ринку.

У договорах (контрактах) на сировинні, продовольчі та інші товари, що вимірюються одиницями маси й обсягу та поставляються насипом, навалом або наливом (так звані масові товари), позначення кількості зазвичай доповнюється спостереженням, що припускає відхилення фактично поставленої продавцем кількості товару від кількості товару, обумовленої в договорі. Це застереження називається застереження “близько”, і після цифри, що визначає в договорі (контракті) кількість, ставиться відсоток відхилення зі знаком “плюс — мінус (\pm)”. Наприклад, “близько 10000 т \pm 5 %”.

Зазвичай в договорі зазначається, за якою ціною провадитиметься розрахунок за більшу ніж договірну кількість поставленого товару. Річ у тім, що ціни на масові товари схильні до коливань і розрахунок може провадитись як за контрактними цінами, так і за ціною, що склалася на ринку в момент виконання договору.

Деяким масовим товарам властиве природне зменшення або збільшення в період транспортування, причиною якого є усихання, утрушування, витікання та ін. Сторони в такому випадку роблять у договорі застереження про розмір відхилення і визначають, хто бере на себе природні збільшення або зменшення кількості товару, що постачається. Якщо в договорі такого застереження немає, а перевірка кількості товару проводиться по “вивантаженій масі”, то ризик у період постачання бере на себе продавець. Для товарів, яким властиве природне зменшення/збільшення, розміри відхилення визначилися практикою міжнародної торгівлі.

Питання про природні збільшення/зменшення обумовлюється між продавцем і покупцем і у випадках, коли товар зберігається у продавця за рахунок і на ризик покупця або прийнятий покупцем на відповідальне збереження за рахунок і на ризик продавця.

У договорах обумовлюється також, чи враховується тара й пакування до кількості товару, що поставляється. Залежно від цього розрізняють масу брутто — масу товару разом із внутрішнім і зовнішнім пакуванням (враховуючи пакувальні матеріали) і масу нетто — масу товару без будь-якого пакування. У випадку використання пакування (тари) варто окремо зазначати масу нетто і брутто. У тих випадках, коли маса тари становить не більше 1–2 % від маси товару і коли ціна тари незначна, то сторони можуть нехтувати масою тари, і у договорі робиться застереження “маса брутто за нетто”.

4. Базисні умови постачання. У цьому розділі договору зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів певної редакції), а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У випадку укладення договору про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

Базисні умови зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу називаються так тому, що встановлюють базис ціни залежно від того, чи враховуються витрати по транспортуванню (та інші витрати) у ціну товару. Базисні умови визначають:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів територією країн продавця, покупця, транзитних країн,

а також під час перевезення товару морським, річковим і повітряним транспортом;

- положення вантажу відносно транспортного засобу, що визначає обов'язок продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце, або завантажити товар на транспортний засіб, або підготувати його до навантаження, або передати транспортній організації;
- обов'язки продавців по пакуванню та маркіруванню товарів, а також обов'язки сторін по страхуванню вантажів;
- обов'язки сторін по оформленню комерційної документації відповідно до існуючих у практиці міжнародної торгівлі вимог;
- де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар, а також заходи, пов'язані з ризиком випадкової загибелі або пошкодження товару, і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Інакше кажучи, базисні умови визначають, які витрати несуть сторони по транспортуванню вантажу від експортера до імпортера. Для деяких видів товарів транспортні витрати дуже різноманітні і становлять іноді до 40–50 % ціни товару. Вони можуть включати:

- витрати по підготовці товару до відвантаження (перевірка якості і кількості, добір проб, пакування);
- оплату по навантаженню товару на перевізні засоби внутрішнього перевізника (водним, залізничним, автомобільним та іншими видами транспортних засобів);
- оплату витрат по навантаженню товару на основні перевізні засоби в пункті експорту;
- оплату вартості транспортування товару міжнародним транспортом;
- оплату страховки вантажу (у разі морських перевезень);
- витрати по збереженню товару при перевезенні та перевантаженні;
- витрати по розвантаженню товару в пункті призначення;
- витрати по доставці товару від пункту призначення на склад покупця, оплату мит, податків і зборів при переході митного кордону та ін.

Це далеко не повний перелік можливих транспортних витрат. Варто мати на увазі, що витрати по доставці товару, що несе продавець, враховуються в ціну товару.

Застосування базисних умов поставки товарів спрощує упорядкування й узгодження договорів, допомагає контрагентам знайти засоби поділу відповідальності і дозволу уникати розбіжностей у тлумаченні. Особливості базисних умов регламентовані міжнародною практикою. Міжнародна торгова палата розробила і випустила в 1953, 1980, 1990 та 2000 році збірники “Міжнародні правила торгових термінів ІНКОТЕРМС” (International Commercial Terms).

Указом Президента України “Про застосування Міжнародних правил інтерпретації торгових термінів” від 04.10.94 № 567/94 з метою однозначного тлумачення комерційних термінів суб’єктами підприємницької діяльності, спрощення процедури купівлі-продажу товарів в Україні, введено використання в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів у редакції 1990 р. (“Інкотермс-90”).

Торгові терміни, що містяться в Інкотермсі, являють собою універсальний набір умов, знання і використання яких значно полегшує здійснення торгових операцій. Проте варто врахувати, що застосування правил Інкотермс має ряд особливостей. По-перше, Інкотермс не регулює наслідки, що може мати контракт щодо права власності на товар, і не містять засоби правового захисту у разі порушення контракту однією зі сторін. По-друге, тільки пряме посилання на використання умов Інкотермс у тексті контракту є підставою для тлумачення контракту відповідно до цього. (Наприклад: “При тлумаченні дійсного контракту мають силу умови Інкотермс у редакції 1990 р.”.) По-третє, за наявності в контракті посилання на умови Інкотермс і водночас статей, що суперечать або обмежують їх, такі статті мають перевагу (табл.9).

Таблиця 9

Класифікація умов Інкотермс-90 за обов’язками продавця

Група Е Відвантаження	<i>EXW</i>	З заводу (франко-завод; франко-склад)
Група F Основне перевезення не оплачене	<i>FCA</i> <i>FAS</i> <i>FOB</i>	Франко-перевізник Вільно уздовж борта судна Вільно на борту

Група С Основне перевезення оплачене	<i>CFR (CAF)</i> <i>CIF</i> <i>CPT</i> <i>CIP</i>	Вартість і фрахт Вартість, страхування і фрахт Перевезення сплачене до Перевезення і страхування оплачені до
Група D Прибуття	<i>DAF</i> <i>DES</i> <i>DEQ</i> <i>DDU</i> <i>DDP</i>	Поставлено на кордон Поставлено з борта Поставлено з причалу Поставлено без сплати мита Поставлено зі сплатою мита

У контрактах після позначення базисної умови поставки вказується назва географічного пункту. Цими пунктами можуть бути: морські і річкові порти, станції залізниць, аеродроми, склади, місцезнаходження продавців, покупців, вантажоодержувачів, бірж, аукціонів, прикордонні пункти, заводи-виробники, споживачі продукції, будівельні майданчики об'єктів тощо.

Залежно від ступеня поділу між продавцем і покупцем зобов'язань по доставці товару і відповідальності за ризики пошкодження або втрати вантажу і витрат, які виникають з огляду на це, усі умови Інкотермс (усього їх 13 видів) можна поділити на 4 групи:

- група *E*;
- група *F*;
- група *C*;
- група *D*.

Щоб легше орієнтуватися в термінах, варто запам'ятати:

- літера *E* означає факт відвантаження;
- літера *F* означає, що продавець зобов'язаний передати товар визначеному перевізнику вільним від ризиків за рахунок покупця (основне перевезення не оплачене);
- літера *C* свідчить про те, що продавець зобов'язаний нести визначені витрати і після настання ключового моменту розподілу ризику та витрат по пошкодженню товару (основне перевезення оплачене);
- літера *D* вказує на те, що товар має прийти в обумовлене місце призначення.

Обов'язки продавця (при всіх базисних умовах):

1. Поставити товар відповідно до умов договору у зазначений у договорі пункт призначення.

2. Своєчасно повідомити покупця про готовність товару до відвантаження, або про відвантаження товару, або про дату надання товару в розпорядження покупця.

3. Оплатити витрати, пов'язані з перевіркою товару.

4. Забезпечити за свій рахунок звичайне пакування товару, за винятком випадків, коли у певній сфері торгівлі прийнято відправляти товар без пакування.

5. Надати покупцю узвичаєний на практиці чистий документ, що засвідчує постачання товару на узгоджених умовах. (Мається на увазі документ, у якому не йдеться про дефект тари й пакування.)

6. Сплатити мито і податки, що стягуються при експорті.

7. Надати покупцю на його прохання і за його рахунок свідоцтво про походження товару і консульський рахунок та інші необхідні покупцю додаткові документи (крім умови “Поставлено з причалу”).

8. На прохання покупця зробити останньому послуги на його ризик і за його сприяння в одержанні інших необхідних документів, що видаються в країні відправлення товару, які можуть знадобитися покупцю для ввезення товару до країн призначення (в окремих випадках — також для транспортного перевезення через третю країну).

9. Нести ризики і витрати до моменту передання товару в розпорядження покупця в місці, встановленому базисними умовами поставки, і в термін, обумовлений у договорі.

Обов'язки покупця (за всіх базисних умов):

1. Прийняти товар, наданий у його розпорядження, у місці й у термін, зазначений у договорі, або документі на товар відповідно до договору.

2. Нести усі витрати і ризики, яким може піддаватися товар, з дати заключення терміну постачання, у зв'язку з невчасним прийняттям товару (якщо покупець у належний час не дасть відповідних вказівок продавцю щодо порядку постачання товару).

3. Оплатити всі витрати і збори при одержанні документів, що видаються в країні відправлення або в країні походження товару.

4. Сплатити мито, а також інші платежі, що стягуються при ввезенні товару або що нараховуються на ввезений товар, якщо інше не обумовлені в договорі.

5. Забезпечити на свій ризик і за свій рахунок отримання імпоротної ліцензії або іншого дозволу, що може знадобитися для ввезення товару до країни призначення.

Група E регламентує зобов'язання продавця і покупця при здійсненні постачання тільки за умови франко-завод (франко-склад).

За цієї умови зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він надав покупцю товар на своєму підприємстві. *Продавець не відповідає* за навантаження товару на наданий покупцем транспортний засіб або за увільнення товару від мита на експорт, якщо договором не обумовлене інше. *Покупець несе усі витрати і ризики*, пов'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення.

Ця умова передбачає *мінімальні зобов'язання для продавця*.

Група F передбачає умови:

- “Франко-перевізник” — *FCA*.
- ФАС або “Франко — уздовж борта судна” — *FAS*.
- FOB або “Франко — борт судна” — *FOB*.

Відповідно до цих умов продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання, після того, як він передав товар перевізнику відповідно до інструкцій, отриманих ним від покупця. Ці умови припускають, що до *обов'язків покупця входить вибір перевізника, укладення з ним договору перевезення*.

Продавець повідомляє покупцю про готовність товару до відвантаження, після чого покупець укладає договір перевезення і надає продавцю свої інструкції з приводу того, *кому, коли і як* передати товар. Тому в контрактах, укладених на *F*-умовах, уся ця процедура *має бути* визначена з максимальною ясністю для обох контрагентів.

Група C містить у собі чотири умови:

- КАФ або “Вартість і фрахт” — *CAF*.
- СІФ або “Вартість, страхування і фрахт” — *CIF*.
- “Доставка оплачена до...” — *CPT*.
- “Доставка і страхування оплачені до...” — *CIP*.

Відповідно до цих умов продавець самостійно укладає договір перевезення, оплачує перевезення до зазначеного в контракті місця прийняття товару покупцем, а також сповіщає покупця про деталі відправлення і час прибуття вантажу в уз-

годжене місце постачання. При морських перевезеннях, коли товар перебуває в дорозі тривалий час, сповіщення покупця покладається на капітана судна відповідно до умов договору перевезення.

На *C*-умовах продавець звільняється від відповідальності і ризиків з моменту передачі товару перевізнику у своїй країні, хоча і несе витрати на доставку товару до країни покупця.

Продавець зобов'язаний оплатити перевізнику всю вартість транспортування товару, незалежно від того, чи має фрахт бути оплачений до навантаження товару або оплата припускається після його доставки в місце призначення. Крім додаткових витрат, які можуть виникнути через обставини, що настали після навантаження і відправлення товару, і мають бути оплачені покупцем, якщо вони виникли не з вини перевізника.

Якщо доставка товару потребує перевантажень у проміжних пунктах, продавець може укласти кілька договорів перевезення. Він має оплатити всю вартість доставки до місця призначення, враховуючи вартість перевантажень товару. Але якщо перевантаження зумовлене необхідністю уникнути непередбачених обставин (природні явища, страйки, урядові акти, війна або військові дії), додаткові витрати повинен нести покупець.

При укладенні договору сторони мають домовитись про те, хто буде оплачувати вивантаження товару в місці призначення.

Під час перевезення товару на регулярних судноплавних лініях у вартість фрахту зазвичай вже врахована вартість навантаження. Тому якщо характер вантажу припускає перевезення саме лінійним судном, то ці витрати автоматично несе продавець.

При перевезеннях чартерними судами продавець може прийняти на себе витрати по розвантаженню, додавши в контракті після термінів СІФ або КАФ слово “landed” (враховуючи розвантаження).

Група *D* містить умови:

- ДАФ або “Поставлене на кордон” — *DAF*.
- “Поставлено з борта судна” — *DES*.
- “Поставлено з причалу” — *DEQ*.
- “Поставлено без сплати мита” — *DDU*.
- “Поставлено зі сплатою мита” — *DDP*.

Контракти на *D*-умовах можна поділити на дві категорії.

До першої входять контракти, укладені на умовах:

- “Поставлено на кордон”.
- “Поставлено з борта судна”.
- “Поставлено без сплати мита”.

Відповідно до цих умов продавець не проводить очистку товару для введення в країну (імпорту).

До другої категорії належать умови:

- “Поставлено з причалу”.
- “Поставлено зі сплатою мита”.

За цих умов продавець повинен одержати всі необхідні імпортні ліцензії, а також сплатити мито, збори і податки.

Умови групи *D* є найпривабливішими для покупця, тому що продавець зобов'язаний доставити товар у зазначене місце, перебираючи на себе всі витрати і ризики з доставки товару. Тому контракти на *D*-умовах належать до групи “контрактів доставки”, у той час як контракти на *C*-умовах називають “відвантажувальними контрактами”.

5. Ціна і загальна вартість договору (контракту). У цьому розділі договору визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товару або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором, крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, а також валюта контракту. Якщо згідно з договором постачаються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору.

За згодою сторін у господарському договорі можуть бути передбачені доплати до встановленої ціни за продукцію (роботи, послуги) вищої якості або виконання робіт у скорочені строки порівняно з нормативними. У разі визнання погодженої сторонами в договорі ціни такою, що порушує вимоги антимонопольно-конкурентного законодавства, антимонопольний орган має право вимагати від сторін зміни умови договору щодо ціни.

Загальні положення щодо ціноутворення у сфері господарювання закріплені у главі 21 Господарського кодексу Украї-

¹⁷⁶ Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV.

ни¹⁷⁶. Ціна (тариф) у цьому Кодексі є формою грошового визначення вартості продукції (робіт, послуг), яку реалізують суб'єкти господарювання.

Ціна є істотною умовою господарського договору. Ціни у зовнішньоекономічних договорах (контрактах) можуть визначатися в іноземній валюті за згодою сторін. Суб'єкти господарювання можуть використовувати у господарській діяльності вільні ціни, державні фіксовані ціни та регульовані ціни — граничні рівні цін або граничні відхилення від державних фіксованих цін.

При здійсненні експортних та імпорتنних операцій у розрахунках з іноземними контрагентами застосовуються контрактні (зовнішньоторговельні) ціни, що формуються відповідно до цін і умов світового ринку та індикативних цін.

Вільні ціни визначаються на всі види продукції (робіт, послуг), за винятком тих, на які встановлено державні ціни. Вільні ціни визначаються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін, а у внутрішньогосподарських відносинах — також за рішенням суб'єкта господарювання.

Державні фіксовані та регульовані ціни встановлюються на ресурси, що справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, а також на продукцію та послуги, що мають суттєве соціальне значення для населення. Перелік зазначених ресурсів, продукції, послуг затверджує Кабінет Міністрів України. Відповідно до законодавства державні ціни встановлюються також на продукцію (послуги) суб'єктів господарювання — природних монополістів. Переліки видів продукції (послуг) зазначених суб'єктів затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Державні ціни встановлюються на імпорتنні товари, придбані за рахунок коштів Державного бюджету України. Законом може бути передбачено встановлення комунальних цін на продукцію та послуги, виробництво яких здійснюється комунальними підприємствами.

Державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок і постачальницьких винагород, граничних нормативів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін.

Ціна або вартість договору (контракту) — це сума, виражена у певній валюті, яку покупець повинен заплатити за весь товар або за одиницю товару, поставлені продавцем на визначених умовах (базисних умовах) в обумовлений у договорі (контракті) пункт та термін.

Вибір одиниці виміру ціни, за яким устанавлюється ціна, залежить від характеру товару і від практики, що склалася в торгівлі цим товаром на світовому ринку. Ціна в контракті може бути встановлена:

- за визначену кількісну одиницю (або за визначене число одиниць) товару, що застосовується в торгівлі цим товаром (вага: кілограм, тонна та ін.), довжина, площа (м. кв.), обсяг (м. куб., літр), штуки, комплекти тощо);
- за рахункову одиницю (десяток, сотня, дюжина та ін.);
- за вагову одиницю з огляду на базисний вміст основної речовини в товарі (для таких товарів, як руди, концентрати, продукція на основі хімічних сполук (хімікалії) та ін.);
- за вагову одиницю залежно від коливань натуральної ваги, вмісту сторонніх домішок і вологості.

Якщо в основі ціни лежить вагова одиниця, необхідно визначити характер ваги: брутто, нетто чи брутто за нетто, або обумовити, чи включає ціна вартість тари й пакування. Це застереження потрібне також у тих випадках, коли ціна встановлюється за штуку або за комплект.

При фіксації в договорі (контракті) ціни товару велике значення має визначення її базису відносно місця постачання. *Базис ціни враховує*, чи входять транспортні, страхові, складські й інші витрати по доставці товару в ціну товару. Базис ціни зазвичай визначається вжиттям відповідного терміна (наприклад, ФАС, ФОБ, СІФ та ін.) із зазначеними пункту доставки товару.

Валюта ціни — валюта, у якій визначається ціна товару, що є предметом договору. При укладенні договору (контракту) ціна товару може бути визначена в будь-якій валюті:

- країні експортера;
- країні імпортера;
- валюті третіх країн.

На вибір валюти ціни впливають такі умови:

- кон'юнктура товарних ринків;

- стан окремих валют, у яких прийнято встановлювати ціни на певні товари;
- традиції торгівлі цим товаром і наявність стандартних умов постачання.

Експортер зацікавлений установити ціну в більш стійкій валюті або у валюті, курс якої має тенденцію до підвищення; імпортер, навпаки, зацікавлений встановити ціну у валюті, що має тенденцію до зниження.

Водночас зі встановленням валюти ціни сторони визначають у договорі (контракті) спосіб фіксації ціни. Залежно від способу фіксації ціни розрізняють кілька видів цін:

1. Тверда — ціна фіксується в контракті в момент його підписання і не може бути змінена в ході виконання угоди. Тверда ціна застосовується як в угодах із негайним постачанням (від 1 до 14 днів) і з постачанням протягом короткого терміну, так і в угодах, що передбачають тривалі терміни постачання. В останньому випадку зазвичай робиться застереження “ціна тверда, зміні не підлягає”.

2. Рухлива — зафіксована при укладенні договору (контракту) ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна цього товару до моменту його постачання зміниться. При встановленні рухливої ціни в контракт вноситься застереження, згідно з яким передбачається, якщо до моменту виконання угоди ціна на ринку підвищиться або знизиться, відповідно повинна змінитися і ціна, зафіксована в договорі (контракті). Це застереження називається “застереження про підвищення і зниження ціни”.

Зазвичай в договорі обумовлюється мінімум відхилення ринкової ціни від контрактної (2–5 %), у межах якого перегляд зафіксованої ціни не проводиться. При встановленні рухливої ціни в договорі обов’язково повинно бути зазначене джерело, за яким відстежується зміна ринкової ціни.

Рухлива ціна встановлюється найчастіше на промислові, сировинні і продовольчі товари, що поставляються за довгостроковими договорами (контрактами).

3. Змінна ціна характерна для договорів (контрактів), що передбачають постачання протягом тривалого періоду або проведення будь-яких підрядних робіт. Це ціна, обчислена в момент виконання договору (контракту) шляхом перегляду договірної

(базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що мали місце у період виконання договору (контракту).

Якщо договором (контрактом) передбачаються часткові постачання, зміна ціни розраховується окремо на кожне постачання. Змінні ціни застосовуються в договорах (контрактах) на товари, що потребують тривалого терміну виготовлення. Під час підписання договору (контракту) у цьому випадку фіксується базисна ціна й обумовлюється її структура, тобто частка у відсотках:

- прибутку;
- накладних витрат;
- амортизаційних відрахувань;
- витрат на сировину і матеріали;
- витрат на заробітну плату, а також наводиться метод розрахунку зміни ціни, яким будуть користуватися.

4. Ціна з наступною фіксацією — ціна встановлюється у процесі виконання угоди, а в договорі (контракті) сторони обумовлюють лише принцип визначення рівня й умови фіксації ціни.

При розрахунках ціни договору за формулою зазначається орієнтовна вартість договору на дату його укладення. У договорі про переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки. У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Покупцю може бути надане право вибору моменту фіксації ціни протягом терміну виконання угоди із застереженням, якими джерелами інформації про ціни йому треба користуватися для визначення рівня цін.

При визначенні рівня ціни контрагенти мають на увазі два види цін: що публікуються і розрахункові.

Ціни, що публікуються, — це ціни, які повідомляються у спеціальних і фірмових джерелах інформації. Вони відбивають рівень світових цін. Зазвичай це ціна, за якою проводяться значні комерційні експортні, імпортні операції з платежами у вільноконвертованій валюті.

Практично світові ціни — це експортні ціни основних постачальників певного товару, а імпортні — ціни в найважливіших центрах імпорту певного товару. Якщо по сировинних товарах світову ціну визначають основні країни-постачальники, то відносно готових виробів і устаткування вирішальну роль відіграють головні фірми, що випускають і експортують певні типи і види виробів.

До цін, що публікуються, насамперед належать:

- довідкові ціни — ціни товарів у внутрішній оптовій або зовнішній торгівлі, що висвітлюються у періодичних виданнях — економічних газетах і часописах, спеціальних бюлетенях, фірмових каталогах, прейскурантах. Ці ціни можуть бути чисто номінальними, тобто не пов'язаними з реальними комерційними операціями. Довідкові ціни часто використовують для визначення рівня ціни з наступною фіксацією, рухомих або змінних;
- біржові котирування — це ціни товарів, які є об'єктом біржової торгівлі, що переважно відбивають фактичні угоди;
- ціни аукціонів — близькі до котирувань бірж, тому що відбивають реальні угоди;
- середні експортні й імпортні ціни (або ціни, що наводяться в загальних статистичних довідниках) — обчислюються на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом розподілу вартості товару на його кількість. Ці ціни більш показові, ніж довідкові ціни, хоча відбивають не стільки ціни фактично виконаних у певний період експортно-імпортних угод, скільки експорт або імпорт, що мав місце у відповідний відрізок часу. Це особливо помітно у випадку з товарами, схильними до сезонних коливань, — пиломатеріали, сільськогосподарські товари тощо.
- Ціни фактичних (попередніх) угод — зазвичай публікуються у періодиці епізодично. Це ціни угод, що мали фактично місце. Вони практикуються при розміщенні замовлення за наявності стійких зв'язків між контрагентами;
- ціни пропозицій великих фірм — по суті мають характер довідкових цін.

Нині у практиці міжнародної торгівлі використовується близько 20 різноманітних видів знижок. Розмір знижки залежить від характеру угоди, умов постачання і платежу, взаємо-

відносин із покупцем, кон'юнктури ринку на момент укладення угоди.

Види знижок:

1. Загальна (проста) знижка з ціни надається з преїскурантної ціни або з довідкової ціни товару.

2. Знижка за оборот (бонусна) надається постійним клієнтам на підставі спеціальної домовленості.

3. Знижка за кількість і серійність (прогресивна) надається покупцю за умови покупки ним заздалегідь визначеної кількості товару.

4. Дилерські знижки надаються виробниками своїм постійним представникам або посередникам по збуту, у тому числі й іноземним.

5. Спеціальні знижки надаються привілейованим покупцям, у замовленнях яких особливо зацікавлені продавці.

6. Експортні знижки надаються продавцями при продажу товарів іноземним покупцям понад ті знижки, що діють для покупців внутрішнього ринку. Вони мають на меті підвищити конкурентоспроможність того або іншого товару на зовнішньому ринку.

7. Сезонні знижки надаються за покупку товару поза сезоном

8. Приховані знижки надаються покупцям у виді знижок на фрахт, пільгових або безпроцентних кредитів, у виді безкоштовних послуг, безкоштовних зразків, кількість яких сягає товарного характеру.

9. Знижки за повернення раніше купленого товару.

10. Знижки при продажі устаткування, що було в ужитку.

Розрахункові ціни — застосовуються в договорах (контрактах) на нестандартне спеціальне устаткування, вироблене за індивідуальними замовленнями. Розходження такого устаткування по конструкції, експлуатаційних властивостях, характеру виконання, якості, вазі настільки великі, що стає неможливим порівняння його з іншим аналогічним устаткуванням того ж призначення. Тому ціни на спеціальне устаткування розраховуються й обумовлюються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов цього замовлення, а в деяких випадках остаточно встановлюються лише після виконання замовлення.

На рівень розрахункової ціни певний вплив мають ті обставини, що спеціальні машини й устаткування найчастіше випускають підприємства, які фактично панують у певній сфері, і вироблене ними устаткування пов'язане з запатентованими винаходами, удосконаленими технологіями, наявністю висококваліфікованого персоналу. Інформація про ціни на таке спеціальне устаткування у періодиці епізодична і її зазвичай неможливо використовувати для порівняння при виборі рівня цін. Ціни попередніх угод використовують у разі відносної стабільності цін, насамперед на промислову сировину, на машини й устаткування. Вони також практикуються при розміщенні замовлення за наявних стійких зв'язків між контрагентами.

Окрему увагу треба приділити так званім індикативним цінам, що регламентуються Указом Президента України “Про заходи для удосконалення кон'юнктурно-цінової політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності” від 10.02.96 № 124/96.

Контрактні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України на договірних принципах з урахуванням попиту і пропозиції, а також інших чинників, що діють на відповідних ринках під час укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів). У визначених випадках контрактні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України відповідно до індикативних цін.

Індикативні ціни — ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов постачання, умов здійснення розрахунків, визначених відповідно до законодавства України.

Індикативні ціни вводяться на товари:

- при експорті яких застосовуються антидемпінгові заходи чи розпочаті антидемпінгові розслідування або процедури в Україні або за її межами;
- до яких застосовуються спеціальні імпортні процедури відповідно до ст. 19 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” — міжнародні торги, попередні імпортні депозити;

- на експорт яких встановлений режим квотування і ліцензування;
- на експорт яких встановлений спеціальний режим;
- експорт яких здійснюється в порядку, передбаченому ст. 20 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” — антимонопольні заходи;
- в інших випадках на виконання міжнародних зобов’язань.

Індикативні ціни є обов’язковими у використанні суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх форм власності при укладенні і здійсненні зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

6. Умови платежів. Цей розділ договору визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов’язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

- умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21.06.95 № 444;
- умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантії.

Окремої уваги вимагає Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.94 № 185/94-ВР, Указ Президента України “Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб’єкти підприємницької діяльності України” від 04.10.94 № 566/94, Указ Президента України “Про заходи щодо вдосконалення кон’юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності” від 10.02.96 № 124/96, Декрет Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.93 № 15—93.

Валютні умови договору (контракту) включають:

- валюту ціни і спосіб її визначення;
- валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу або спосіб його визначення, якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються;
- застереження, що використовуються для захисту контрагентів від можливих втрат у зв'язку зі змінами курсів валют.

При укладенні угод, виконання яких розраховане на тривалий термін або пов'язане з наданням відстрочки платежу (кредиту), виникають валютні ризики, пов'язані зі зміною курсу валюти, у якій визначена ціна реалізованого товару або дається кредит. Зі зміною курсу валюти змінюється реальна вартість платежу.

Валютні ризики умовно можна поділити на курсові ризики й інфляційні ризики.

Курсові ризики пов'язані з тим, що при зменшенні курсу валюти платежу стосовно національної валюти експортер отримає суму грошей у національній валюті меншу, ніж ту, на яку він розраховував при укладенні договору (контракту).

Інфляційні ризики пов'язані зі зменшенням купівельної спроможності валюти платежу, якщо зменшиться її курс стосовно інших валют.

Захиститися від валютних ризиків при укладенні договору можна за допомогою кількох способів, що фіксуються у вигляді різноманітних застережень. Валютні застереження — одна з форм страхування валютних ризиків, що виникають при розбіжності валюти ціни і валюти платежу. Валютне застереження являє собою умову, що передбачає перегляд суми платежу залежно від курсу валюти ціни та валюти платежу.

7. Умови здавання/прийняття товару за якістю та кількістю.

У цьому розділі визначаються:

- вид здавання-прийняття (попередній чи остаточний);
- місце фактичного здавання-прийняття;
- термін здавання-прийняття;
- спосіб перевірки кількості товару (по відвантаженій вазі чи по вивантаженій вазі);
- спосіб приймання товару за якістю (на основі документа, що підтверджує відповідність якості поставленого товару

умовам контракту або шляхом перевірки якості фактично поставленого товару в місці прийому);

- метод визначення кількості і якості фактично поставленого товару (тотальний чи вибірковий);
- ким здійснюється здавання-прийняття товару;
- перелік товаросупровідних документів.

8. Пакування і маркірування. Цей розділ договору містить відомості про пакування товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркірування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування тощо), а за необхідності також умови її повернення.

Зазвичай в контракті обумовлюють:

- *зовнішнє* пакування — тару (ящики, картонні коробки, бочки, контейнери та ін.),
- *внутрішнє* пакування, не віддільне від товару.

Варто мати на увазі, що пакування *може бути багатопозового використання.*

9. Форс-мажорні обставини. Цей розділ договору містить відомості про те, у якому разі умови договору можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору частково чи загалом без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Події непереборної сили, що можуть виникнути в результаті непередбачених і невідворотних подій надзвичайного характеру (революцій, страйків, військових дій, пожеж, землетрусів, цунамі, повеней та ін.), а також впливати на виконання сторонами узятих на себе зобов'язань і навіть здатні призупинити належне виконання договірних зобов'язань, називаються форс-мажорними обставинами.

Наявність спеціальної статті в контракті, присвяченої форс-мажорним обставинам, дає контрагентам можливість не відповідати за повне або часткове невиконання будь-якого з їх зобов'язань (за винятком прострочення у платежі сум, термін оплати яких наступив відповідно до умов контракту).

При обставинах непереборної сили термін виконання договору відсувається відповідно до часу, протягом якого діятимуть ці обставини або їхні наслідки. Якщо ці обставини продовжуватимуться довше узгодженого сторонами в контракті терміну, то кожна зі сторін має право відмовитися від подальшого виконання своїх зобов'язань за контрактом, і в цьому випадку жодна зі сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною можливих збитків. Тривалість встановлюваного в контракті терміну дії обставин непереборної сили визначається з урахуванням терміну виконання договору, характеру товару, способу продажу, торговельних порядків (наприклад, у контрактах на швидкокопсувні товари такий термін становить 15–30 днів, на устаткування 3–6 місяців).

Тобто, сторони можуть переносити терміни виконання контракту (або відсувати на час дії обставин і їх наслідків) або взагалі звільняються від виконання зобов'язань (при анулюванні взаємних зобов'язань завжди обумовлюється, що жодна зі сторін не матиме права вимагати від іншої сторони відшкодування збитків).

Щоб уникнути розбіжностей, контрагенти повинні чітко визначити:

- які явища належать до обставин непереборної сили, інакше ці обставини можуть тлумачитися відповідно до торговельних порядків країни виконання договору. Інтереси продавця і покупця в цьому разі не збігаються. Зазвичай продавець намагається перерахувати в контракті максимальну кількість можливих обставин, включаючи і такі, як неможливість одержання транспортних засобів, аварія на виробництві, недостача сировини, електроенергії, робочої сили;
- який порядок сповіщення іншої сторони про їх настання і надання достатніх свідчень або доказів виникнення і припинення зазначених вище обставин.

Форс-мажорні обставини можна поділити на дві категорії:

- тривалі — до них належить заборона експорту, а іноді й імпорту (війна, блокада, валютні обмеження або інші заходи урядів і урядових органів);
- короткострокові — до них належать пожежі, повені, інші стихійні лиха, замерзання моря, закриття морських проток, що лежать на морському шляху між портами відвантажен-

ня і розвантаження, відхилення від напрямку, викликані воєнними діями, та ін.

Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за договором внаслідок непередбачених обставин, повинна негайно в письмовій формі повідомити іншу сторону як про початок, так і про припинення дії цих обставин.

Можна вирізнити такі групи обставин непереборної сили:

1) стихійні лиха;

2) військові дії;

3) страйки;

4) аварії на виробничому підприємстві (внаслідок надзвичайних обставин або стихійних лих);

5) транспортні утруднення — ці обставини не повинні складати окрему групу (за винятком транспортних катастроф). Вони визнаються лише як наслідок стихійних лих або рішень державних органів (закриття кордону);

6) акти органів держави — найбільш розроблені в доктрині Франції як “акт принципу”. Спочатку цей термін охоплював тільки односторонні акти органів державної влади. Проте нині до таких актів належать також і акти організацій, що мають міжнародний характер, наприклад ООН (торгове ембарго).

10. Санкції і рекламації. У цьому розділі договору йдеться про порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків і подання рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним з контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

Договорами можуть передбачатися різні види неустойок.

Так, неустойку, обчислену у твердій сумі або у визначеному відсотку від суми невиконаного зобов'язання, називають штрафом.

Пенею іменують неустойку, що встановлюється лише на випадок невиконання зобов'язання і нараховується на кожен день прострочення.

Залежно від того, у якому співвідношенні перебуває право стягнення неустойки і збитків, розрізняють чотири види неустойок:

- залікова — надає кредитору право вимагати стягнення всіх збитків у частині, непокритій неустойкою. Якщо контрактом не передбачено вид неустойки, то неустойка визнається заліковою;
- альтернативна — надає право стягнути або збитки, або неустойку на вибір кредитора. Стягнувши неустойку, він уже не зможе стягнути збитки. На практиці альтернативна неустойка зустрічається рідко;
- штрафна — стягується понад заподіяні збитки. На практиці штрафна неустойка стягується, наприклад, при постачаннях неякісної продукції і товарів або некомплектних товарів;
- виняткова — дає можливість стягнення лише самої неустойки і повністю виключає можливість стягнення збитків.

Одночасна виплата неустойки (штрафу, пені) не звільняє виконавця від виконання зобов'язань за контрактом. Розміри санкцій визначаються угодою сторін.

11. Врегулювання спорів у судовому порядку (арбітраж). У цьому розділі договору визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, що будуть застосовуватися цим судом, та правил процедури судового врегулювання.

12. Антидемпінгове і реекспортне застереження. Постанова Кабінету Міністрів України “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21.06.95 № 444 містить типові види цих застережень.

13. Інші факультативні умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних збо-

рів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення змін до договору (контракту) та ін.

Строком дії господарського договору є час, впродовж якого існують господарські зобов'язання сторін, що виникли на основі цього договору. На зобов'язання, що виникли у сторін до укладення ними господарського договору, не поширюються умови укладеного договору, якщо договором не передбачено інше. Закінчення строку дії господарського договору не звільняє сторони від відповідальності за його порушення, що мало місце під час дії договору.

14. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін. При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунка, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

15. Підписи та печатки сторін.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ УМОВИ ДЕЯКИХ ВИДІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ (КОНТРАКТІВ)

8.1. Класифікація зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Існує велика кількість критеріїв, за якими можна класифікувати зовнішньоекономічні договори (контракти), наприклад:



Рис. 1. Класифікація контрактів за предметом

- за особливостями предмета договору;
- за специфікою взаємодії суб'єктів зовнішньоторговельної операції.

Зовнішньоторговельна операція — це дії, спрямовані на організацію, проведення та регулювання процесу обміну товарами, послугами і результатами творчої діяльності між двома або кількома контрагентами, комерційні підприємства, що розміщені в різних країнах.

Суб'єкти зовнішньоторговельної операції — це учасники, тобто сторони, які перебувають у договірних відносинах з купівлі-продажу товарів, послуг і результатів творчої діяльності і мають право на здійснення комерційної діяльності.

За специфікою взаємодії суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності вирізняють контракти з традиційної торгівлі і контракти у сфері зустрічної торгівлі. Зустрічна торгівля охоплює товарообмінні (бартерні) операції, операції з переробки давальницької сировини, компенсаційні угоди і зі зворотною закупівлею продукції.

8.2. Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства

Для ринку сировинних і продовольчих товарів у різних співвідношеннях характерні такі види операцій:

- укладення разових угод на постачання порівняно невеликої кількості товарів, до яких належать і біржові угоди;
- поставки між підприємствами, що належать до одного концерну (внутрішньофірмове постачання) на довгостроковій основі;
- довгострокові угоди (до 10–15 років) між формально незалежними контрагентами;
- комплексні операції техніко-економічного сприяння, науково-технічного співробітництва, великомасштабні угоди на компенсаційній основі, частиною яких є купівля-продаж сировинних товарів.

Особливості торгівлі сировинними і продовольчими товарами визначені специфічними умовами використання сировини, що безпосередньо відбито у контрактах купівлі-прода-

жу. Велика увага приділяється умовам здавання-прийняття сировинних товарів, а саме методам визначення їх якості і кількості. Для деяких сировинних товарів (нафта і нафтопродукти, наприклад) установлені різні методи перевірки якості в різних країнах. Це вимагає фіксації в контрактах точних умов перевірки якості товарів, умов їх здавання-прийняття по якості.

Під час перевезення деяких сировинних і продовольчих товарів відбуваються зміни в кількості і якості сировини і продовольства: деякі з них адсорбують вологу, піддаються усушуванню, псуванню. З огляду на це у контрактах передбачається остаточне визначення кількості (іноді якості) товару в порту розвантаження. На підставі показників остаточного здавання-прийняття визначається і ціна поставленого товару.

Наприклад, у контракті купівлі-продажу хромової руди здавання-прийняття по кількості проходить на підставі ваги, зазначеної у коносаменті. Покупець має право перевірити вагу руди в порту розвантаження на кранових або вагонних вагах шляхом визначення ваги порожніх і завантажених вагонів. Вага при цьому засвідчується сертифікатом вагара. Якщо вага руди виявиться більшою або меншою, ніж вага, зазначена у коносаменті, розрахунок проводиться за фактичною вагою.

Здавання-прийняття за якістю здійснюється за сертифікацією, виданою лабораторією продавця. Покупець має право перевірити якість хромової руди в порту розвантаження. Нейтральна контрольна фірма у присутності представників продавця і покупця відбирає за рахунок покупця кілька проб (4–6) для визначення у складі руди двоокису хрому (основного показника якості). Дві проби передають для аналізу в нейтральну лабораторію на випадок арбітражного розгляду. Продавець і покупець також проводять аналізи. У разі якщо результати аналізу покажуть різницю більше 1 % вмісту двоокису хрому, остаточними й обов'язковими для сторін будуть показники нейтрального аналізу. Необхідно врахувати, що при остаточному здаванні-прийнятті за кількістю і якістю товару в порту розвантаження розрахунки зазвичай здійснюються в два етапи. Початковий платіж (і при акредитивній, і при інкасовій формі розрахунків) здійснюється в сумі 100 % вартості товару. Остаточний розрахунок робиться покупцем проти подання продавцем

дебет-ноти або кредит-ноти разом із сертифікатом вивантаженої ваги та результатом аналізу якості в порту розвантаження.

На відміну від умов угод купівлі-продажу машинотехнічної продукції і промислових товарів взагалі, у контрактах на торгівлю сировинними товарами велика увага приділяється встановленню знижок до цін за постачання товару вищої або нижчої якості проти зафіксованих у контракті якісних показників. Встановлення таких знижок (боніфікація і рефакція) дозволяє обізаному комерсанту більш гнучко використовувати сформовану на ринку ситуацію, отримувати і сплачувати вигідніші для себе ціни. При встановленні рефакції і боніфікації зовнішньоторговельні організації мають ретельно вивчати можливості постачальників експортних товарів, домагатися постачання сировинних товарів більш високої якості, збільшуючи тим самим валютні надходження за рахунок виплати покупцем надлишку до ціни.

При постачаннях товарів, по яких остаточне визначення кількості і якості здійснюється в пункті призначення, продавець при відвантаженні виписує так званий попередній рахунок. Попередній рахунок виписується також при часткових відвантаженнях однієї партії. По попередньому рахунку покупець може і не оплачувати вартості відвантаження, а після приймання товару по кількості і якості або після постачання всієї партії продавець виписує кредит-ноту або дебет-ноту (у якості доповнення до попереднього рахунка), або рахунок (фактуру, інвойс), за яким буде проводитись оплата.

При транспортуванні сировинних і продовольчих товарів досить широко використовується опціонне застереження стосовно кількості товару, що поставляється. Для того щоб повністю використовувати наявний тоннаж, у контракті встановлюється право продавця відвантажити дещо більшу або меншу кількість товару. Опціон продавця за кількість товару, що відвантажується, використовується комерсантами залежно від їхнього становища на ринку. Так, якщо до моменту відвантаження товару ціни на нього знизилися, а в контракті встановлено тверду ціну, то цілком зрозуміло, що продавцю в цьому випадку вигідно відвантажити меншу кількість товару.

У зв'язку з нестійкістю ринків багатьох сировинних товарів зросло значення правильного вибору способу встановлення

цін. При підвищенні попиту над пропозицією продавцю за інших рівних умов вигідніше встановити в контракті ціну з наступною фіксацією, якщо він очікує подальшого зміцнення ринку. Якщо ж він припускає, що ціни можуть знизитися, то йому вигідніше удатися до методу встановлення твердої ціни. Для того щоб продавець і покупець були захищені від можливих великих втрат у разі різкої зміни ринкових цін, у контрактах встановлюються рухливі ціни й обумовлюється встановлення остаточного рівня ціни.

У контракті на постачання сирової нафти наведено вичерпне формулювання рухливої ціни з урахуванням усіх необхідних елементів, причому кожний з них буває зафіксований у тексті залежно від становища продавця і покупця на ринку в момент укладення угоди. У формулюванні рухливої ціни встановлюється базисна ціна, на якій буде ґрунтуватися остаточна ціна. У контракті вказується дата фіксації базисної ціни. У більшості випадків це дата підписання контракту, але, наприклад, при очікуваному зниженні цін на ринку продавцю вигідніше установити базисну ціну на дату відвантаження, з тим щоб остаточний рівень ціни був вищим. У тексті вказується дата встановлення остаточної ціни (при очікуваному зниженні цін для продавця вигідніше встановити цю дату, наприклад, у момент розвантаження товару, а не в момент платежу за постачання). Обов'язковим елементом встановлення рухливої ціни є зазначення тієї світової ціни, на підставі якої буде встановлено остаточну ціну, а також інформаційне джерело (журнал, газета), у якому зазвичай публікується ця ринкова ціна.

Грамотно сформульована стаття контракту про рухливу ціну містить і так званий ліміт рухливості — виражена у відсотках максимально припустима межа зміни світової ціни, що буде братися сторонами до уваги при розрахунку ціни платежу, а також встановлюється порядок розрахунків у разі перевищення ліміту зміни. Така ситуація може виникнути, якщо світова ціна, зазначена в контракті, стане більшою або меншою за ліміт рухливості.

Значно відрізняються умови транспортування сировинних товарів. Насамперед варто зазначити появу відносно нових транспортних каналів перевезення сировини між країнами: нафто- і газопроводи, аміачні проводи, лінії електропередач.

Використання зазначених засобів транспорту не тільки вимагає великих зусиль, а й встановлення специфічних контрактних умов при транспортуванні (здавання-прийняття за кількістю, особливі базисні умови, вартість транспортування). При транспортуванні нафтопродуктів нафтопроводом базисні умови постачання встановлюються, наприклад, на момент перекачування на вимірювальній прикордонній станції.

У практиці міжнародної торгівлі широко використовуються правила Інкотермс, що визначають базисні умови постачання. Базисні умови встановлюють витрати й обов'язки продавця і покупця щодо просування товару, визначають момент переходу ризиків за можливе псування або втрату товару на шляху від продавця до покупця. У зв'язку з різним розподілом витрат продавця і покупця щодо просування товару змінюється і рівень ціни за контрактом купівлі-продажу. Варто звернути увагу на обов'язковий характер застосування у контракті торгових термінів щодо базисних умов поставки Інкотермс. Як вже зазначалося, в Інкотермсі базисні умови згруповані, починаючи з тих, що припускають мінімальні витрати й обов'язки продавця і, отже, максимальні витрати й обов'язки покупця, і завершуються тлумаченням умов, за якими витрати й обов'язки продавця максимально великі. У практиці міжнародної торгівлі порівняно рідко використовують ці групи, що за інших рівних умов вкрай не вигідні або для продавця, або для покупця. При укладенні угод найбільше застосовують базисні умови, що оптимально підходять для сторін. У морській торгівлі такими умовами є ФАС, ФОБ, СІФ.

Інкотермс не містить положень про момент переходу права власності на товар, тому цю умову доцільно спеціально передбачати в контракті.

Вибір тієї або іншої базисної умови визначається багатьма обставинами, пов'язаними насамперед із положенням продавця або покупця на ринку в момент укладення угоди, з динамікою розвитку фрахтового ринку, з можливістю використання тоннажу того або іншого прапора. За інших рівних умов продавцю вигідно поставити товар на умовах СІФ в тому випадку, якщо він має можливість використовувати вітчизняний торговий флот, якщо в порту відвантаження для нього склалися сприятливі умови транспортного страхування вантажу (при

страхуванні товару на підставі довгострокового генерального поліса можливо, наприклад, сплатити при страхуванні нижчу страхову премію).

При виборі тієї чи іншої базисної умови поставки торгової партнери намагаються уникнути втрат, можливих при зміні фрахтової ставки до моменту відвантаження порівняно з зафіксованою під час підписання контракту, ціна може бути переглянута в частині фрахтової складової. За умови СІФ продавець зобов'язаний передати покупцю вантажні й інші документи, що свідчать про фактичне відвантаження товару. Перелік документів і кількість їх копій зазначається в контракті, оскільки на їх підставі покупець набуває права власника товару і здійснюється плата за поставкою. До цих документів належить насамперед рахунок (інвойс, рахунок-фактура) і коносамент. Коносамент є товаророзпорядчим документом, тому що він оформляє момент переходу ризиків і права власності на товар від продавця до покупця. Продавець має направити коносамент покупцю з таким розрахунком, щоб він був отриманий у місці призначення раніше прибуття туди судна з вантажем.

При укладенні контракту на умовах СІФ продавець бере на себе зобов'язання зафрахтувати судно для перевезення (як фрахтувальник) і застрахувати товар (як страхувальник). Для доставки вантажу в порт призначення продавець укладає договір морського перевезення, фрахтує за свій рахунок усе судно або його частину чи визначені приміщення на судні. Продавець несе витрати й зобов'язання з підготовки вантажу до перевезення (пакування, доставка в порт відвантаження, навантаження товару на судно, якісна і кількісна індивідуалізація партії). Стивидорні роботи (штивка), тобто операції по розміщенню вантажу на борту судна (укладання на палубі, розміщення у трюмі, пристрій сепараційних перепон та ін.) за умови СІФ або входять до вартості морського фрахту (насамперед при лінійному судноплаванні), або до витрат за штивку, що за домовленістю сторін несе продавець або покупець.

Якщо сторони домовилися про постачання товару на умовах СІФ, але, на відміну від загальноприйнятого тлумачення, витрати за стивидорними роботами бере на себе не продавець, а покупець, то контракт укладається (як це зафіксовано в умові купівлі-продажу пиломатеріалів) на умовах СІФ.

При торгівлі продовольчими товарами не можна не враховувати різкого погіршення екологічних умов зростання й обробки багатьох сільськогосподарських продуктів у ряді країн. За цих умов доцільно як можна детальніше і точніше обумовлювати в контрактах відповідні якісні показники, що підтверджують безпеку їх для людини і навколишнього середовища при використанні вказаного продукту. Значну увагу необхідно приділити більш точному визначенню сертифіката якості, що підтверджує якісну індивідуалізацію кожної партії товару.

На прикладі контракту на постачання пшениці можна спостерігати ретельне розроблення умов контракту стосовно якості товару, що поставляється. У контракті вказуються основні показники якості, а детальніші виокремлюються у додаток, що є невід'ємною частиною контракту. Якісні показники підтверджують офіційні державні організації або сертифікат видає незалежна компетентна організація. У контракті визначають не тільки якісні показники, а й висувають вимоги до умов підготовки товару до постачання, що має гарантувати постачання зерна належної якості (фумігація, сушіння тощо). Можливий припустимий вміст шкідливих домішок, пестицидів, радіоактивних залишків визначається в детальному додатку до контракту. Для забезпечення постачання товару належної якості контракт передбачає можливість розвантаження товару в порту призначення лише після того, як будуть попередньо отримані транспортно-експедиторською організацією в порту всі сертифікати щодо якості (фітосанітарний, карантинний, ветеринарний та ін.).

Про ретельне розроблення умов контракту свідчить застереження, що міститься в тексті, про відповідальність продавця за простій судна в порту в тому випадку, якщо він не надіслав вчасно зазначені сертифікати, і за будь-яку втрату сталійного часу, викликану затримкою надання документів. Більш того, за контрактом продавець зобов'язаний надати допомогу фрахтувальнику в огляді трюмів судна до початку навантаження, щоб визначити його придатність для прийняття і збереження зерна під час транспортування без ризику погіршення його якості. Продавець має подати в комплекті документів з якості і сертифікат огляду судових трюмів. При остаточному здаванні-прийнятті продовольчих товарів за якістю

може бути передбачена вибіркова перевірка на відповідність сертифікатам якості виробників. У прикладі на постачання м'ясних і овочевих консервів ця стаття передбачає вибіркoву перевірку товару протягом доби після прибуття товару на склади. Контракт встановлює, що цим покупець засвідчує, що йому надані зразки товарів і після ознайомлення з їх якістю він припускає, що весь товар відповідає вимогам. У разі виникнення спірних питань через невідповідність якості товарів сертифікатам постачальника покупець має право пред'явити рекламацию (претензію по якості).

Контракт має містити умови подання рекламации, до якої необхідно додати акт, оформлений за участю незалежної контрольної організації, компетентної у проведенні подібних експертиз (в Україні це насамперед структурний підрозділ Торгово-промислової палати України). У контракті за умов грамотного формулювання може передбачатися заміна рекламованої партії товару, у тому випадку якщо рекламация була обґрунтованою.

У контрактах на постачання продовольчих товарів може бути передбачений і інший порядок задоволення обґрунтованих рекламаций. Так, у контракті купівлі-продажу розчинної кави вказується, що подання рекламации має супроводжуватися актом експертизи Торгово-промислової палати України або актом, складеним за участю представника незацікавленої компетентної організації. Цей акт вважається обов'язковим і остаточним для обох сторін і є підставою для можливих перерахунків.

Обґрунтована рекламация може бути задоволена або шляхом зниження вартості партії товару (за домовленістю сторін), або заміною неякісної партії. Як приклад ретельного формулювання умов контракту варто зазначити, що в контракті на постачання кави вказується, що всі транспортні й інші витрати, пов'язані з постачанням і поверненням дефектного товару, несе продавець.

У процесі проведення переговорів, укладення і виконання угоди купівлі-продажу сировинних і продовольчих товарів широко використовуються типові контракти, розроблені міжнародними економічними організаціями, асоціаціями продавців, а також окремими підприємствами — великими експортерами й імпортерами певних товарів. Типові контракти —

це зведення уніфікованих, стандартних умов купівлі-продажу одного або групи аналогічних товарів.

Типові контракти можуть складатися з двох частин: до першої належать так звані індивідуальні умови конкретної угоди (сторони, найменування товару, кількість, ціна, терміни постачання, якість), друга містить загальні (стандартні) умови. Такі контракти готуються фірмами, що є продавцями і покупцями цього товару. Підготовлені міжнародними економічними організаціями й асоціаціями продавців, типові контракти послідовно містять усі статті контракту, і найчастіше кожній з цих умов подаються різні варіанти на вибір.

Використання типових контрактів значно полегшує процес укладення і виконання угоди, однак необхідно враховувати сформований на ринку рекомендаційний, факультативний порядок їх застосування.

На постійно діючих організованих ринках — міжнародних товарних біржах — укладають угоди на купівлю-продаж масових сировинних і продовольчих товарів, що володіють родовими ознаками. Оскільки ряд сировинних і продовольчих товарів є об'єктом біржової торгівлі, комерсанти широко користуються типовими біржовими контрактами, навіть коли вони не укладають угоду на біржі.

8.3. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машинотехнічної продукції

Особливості контрактів купівлі-продажу машинотехнічної продукції визначаються насамперед видом товару, що продається: готові машини й устаткування у розібраному вигляді для наступної збірки в країні покупця, комплектуючі вузли й деталі за виробничою кооперацією або в якості запасних частин.

У змісті контрактів на постачання машин і устаткування чітко простежуються тенденції розвитку сучасного ринку готових виробів, рівень конкурентоспроможності яких залежить від нецінових чинників і насамперед — від якості товарів і термінів їх постачання. Під якістю товарів комерційна практика розуміє не тільки якість технологічних властивостей товару, а й його пакування, маркірування, новизну, витратні матеріа-

ли, норми споживання енергії, ступінь безпеки для людини і навколишнього середовища тощо. Ці умови вимагають детальної якісної характеристики машин і устаткування, що поставляються, і жорстких зобов'язань продавця по своєчасному відвантаженню товару.

Якісні характеристики машин і устаткування зазвичай настільки великі, що, як правило, перелік їх подається в додатку — невід'ємній частині контракту. При відвантаженні товару продавець зобов'язаний перевірити якість устаткування на предмет його відповідності умовам контракту й оформити сертифікат якості; у контракті обов'язково зазначається фірма або організація, що видає такий сертифікат. Крім того, у тексті має бути зазначено, чи сертифікат є обов'язковим і остаточним для обох сторін, чи можна його оскаржити. Відвантаження устаткування може супроводжуватися двома або кількома сертифікатами якості, у більшості контрактів передбачається видача заводського сертифікату.

При відвантаженні машинотехнічної продукції складається протокол випробування устаткування, чим підтверджується відповідність цього устаткування встановленим у контракті нормам. У контракті може бути передбачене випробування устаткування продавцем і представником покупця, що й слугуватиме підставою для кількісного і якісного здавання-прийняття товару (підписується акт здавання-прийняття). У контракті може бути обумовлена видача представником покупця дозволу на відвантаження устаткування після контрольних випробувань приймальних іспитів на підприємстві постачальника. Основною частиною такого дозволу є підтвердження того, що якість устаткування відповідає умовам контракту і товар направляється в країну призначення відповідно до інструкцій покупця.

У контрактах з постачання машин і устаткування обумовлюються обов'язки продавця надавати з відвантаженням товару комплекту технічної документації (в контракті може йтися і про попереднє надання технічної документації). Особливого значення набуває технічна документація при купівлі-продажу устаткування тривалого користування. Оскільки технічна документація необхідна для забезпечення належного налагодження, пуску в експлуатацію і роботи устаткування, вона має

охоплювати усі необхідні для цього документи, перелічені в контракті або в додатку до нього. Технічна документація служить підставою для розгляду претензій за якістю машин і устаткування, що постачаються. Рекламацию можна подати тільки за відповідних технічних умов і правил експлуатації, використання устаткування. Технічна документація надається, як правило, мовою країни покупця.

Комплектація технічною документацією настільки важлива, що в деяких контрактах у статті “Предмет контракту” може бути зазначено: “Продавець виготовить і поставити покупцю устаткування за специфікаціями відповідно до додатку, технічну документацію, запасні частини та інструмент згідно з відповідними додатками”.

Неодмінною частиною контрактів на постачання устаткування є стаття про гарантії, у якій продавець гарантує, що устаткування і технологічний процес, автоматизація і механізація, які поставляються, відповідають найвищим досягненням світової техніки і задовольняють найвищим нормам, що існують для цього виду устаткування; продавець гарантує бездоганне оброблення і високу якість технічного виконання і складання. У статті про гарантії продавець підтверджує, що устаткування, яке постачається, виготовлене згідно з описом, технічною документацією і з умовами конкретного контракту і що комплектність і технічна документація також відповідають вимогам контракту.

Значна увага приділяється сторонами встановленню термінів гарантії. У більшості випадків терміни гарантії нормальної і безперебійної роботи устаткування пов'язані з моментом пуску в експлуатацію, з датою поставки або з датою переходу кордону. Наприклад, вказується, що термін гарантії становить 3 місяці з дати пуску устаткування в експлуатацію, але не більше 6 місяців з дати постачання комплектів устаткування; у разі затримки або припинення пуску в експлуатацію устаткування протягом гарантійного терміну названі терміни відповідно продовжуються. Зазначене формулювання надання гарантії найбільшою мірою влаштовує і продавця, і покупця, оскільки спонукає покупця не баритися з пуском устаткування, а у разі виявлення дефектів продавець зобов'язується задовольнити обґрунтовану рекламацию.

У контракті необхідно передбачити методи задоволення обґрунтованих рекламаций без додаткової оплати з боку по-

купця. Це може бути виправлення дефектів, заміна несправного устаткування або його частин новим, можливе усунення незначних дефектів покупцем з віднесенням витрат на рахунок продавця; у цьому випадку в контракті визначається максимальний розмір таких витрат.

У контракті може бути встановлений термін, після якого покупець має право відмовитися від контракту, якщо продавець не зможе усунути дефекти, виявлені протягом терміну гарантії.

Заслужує на увагу специфічна умова постачання машино-технічної продукції, що передбачає у статті “Гарантії” зобов’язання продавця поставити товари, що не були у вжитку. Практика комерційних українських імпортерів свідчить, що таку умову доцільно включати в контракт тоді, коли може бути поставлений товар, що був у вжитку, але за якістю відповідає контракту. Цілком очевидно, що у процесі експлуатації таке устаткування виявиться менш ефективним, ніж нове.

Детальне визначення прав і обов’язків сторін стосовно термінів постачання набуває великого значення в контрактах купівлі-продажу машин і устаткування, оскільки найчастіше від цього залежить процес виробництва покупця. Своєчасне постачання устаткування особливо важливе при продажі комплектного устаткування, призначеного для спорудження промислового об’єкта.

У контрактах можуть бути встановлені місячні, квартальні, річні терміни відвантаження. За деякими видами серійного устаткування на міжнародних ринках використовується так зване негайне постачання. Найчастіше такий термін постачання фіксується в контрактах на постачання запасних частин. По окремих товарах негайне постачання припускає відвантаження товару у визначені терміни: до 14 робочих днів.

У сучасних умовах одним з важливих завдань продавця є максимально можливе скорочення термінів постачання.

Щодо термінів постачання в контрактах мають обумовлюватися такі елементи: точне зазначення термінів, періодичність відвантажень (у разі квартальних або річних періодів), документ, що засвідчує дату відвантаження, санкції за можливе порушення термінів постачання. У контрактах фіксується, що до зазначеного терміну постачання устаткування має бути виготовлене, випробуване, упаковане і поставлене відповідно

до базисних умов контракту. Датою постачання при морських відвантаженнях вважається дата чистого (без застережень) бортового коносаменту або дата штемпеля на залізничній накладній прикордонної станції (за умови франко-вагон — державний кордон). У контракті має бути зазначено, допускається чи не допускається дострокове відвантаження товару (або може бути варіант, який передбачає дострокове відвантаження після одержання попередньої згоди покупця).

У разі порушення термінів постачання продавець сплачує штрафи, розмір яких має бути точно зазначений. Так, наприклад, можна зазначити, що продавець сплачує покупцю штраф у розмірі 1 % від вартості непоставленого в строк товару за кожний тиждень прострочення протягом перших чотирьох тижнів і 1,5 % від вартості за кожний наступний тиждень, але не більш як 10 % від вартості непоставленого устаткування. Якщо запізнення у відвантаженні становитиме понад три місяці, покупець має право відмовитися від контракту або його частини. Як приклад необхідності детальних формулювань контракту можна навести таку умову: штраф за прострочення в постачанні буде стягуватися з рахунків продавця при оплаті їх покупцем або продавець оплатить суму штрафу на першу вимогу покупця.

Необхідно зазначити, що дотримання термінів постачання продавцем може залежати і від покупця. Наприклад, перед відвантаженням покупець, відповідно до умов контракту, зобов'язаний дати продавцю інструкції по відвантаженню товарів, пересилка яких була затримана. Це дає право продавцю без сплати штрафів затримати відвантаження на строк, що відповідає пересиланню інструкції покупцем у разі її затримання.

При постачанні готових машин і устаткування суттєвою частиною контракту є умови технічного обслуговування. Розрізняють три етапи технічного сервісу: передпродажний, гарантійний і післягарантійний.

Надаючи великого значення регламентації технічних і комерційних прийомів щодо торгівлі машинами й устаткуванням, сторони контракту детально домовляються про умови технічного обслуговування продукції, що постачається. У ряді випадків, особливо при постачаннях комплектного устаткування, необхідні окремі контракти, що відповідають умовам технічного обслуговування.

Умови технічного обслуговування охоплюють права й обов'язки продавця і покупця, розподіл між ними витрат і обов'язків по техобслуговуванню. До обсягів робіт з техобслуговування належить створення майстерень і станцій техобслуговування, оснащення їх необхідним устаткуванням та інструментом, забезпечення майстерень кваліфікованим персоналом.

Покупець повинен мати запчастини в кількості і номенклатурі, необхідній для належного рівня техобслуговування. Продавець машин і устаткування зобов'язаний дати покупцю необхідні рекомендації і консультації по організації технічного обслуговування, зокрема передати за свій рахунок відповідну технічну документацію, поставляти на замовлення покупця запасні частини в кількості, необхідній для підтримування машин в експлуатаційному стані, відряджати за свій рахунок фахівців для організації технічного обслуговування.

Продавець зобов'язаний у повному обсязі за кількістю та асортиментом вчасно забезпечити покупця запасними частинами, необхідними для належної експлуатації проданих машин і устаткування, при цьому мають постачатися запчастини до машин, що зняті з виробництва або за якими було зроблено зміни і внаслідок цього втрачена їх взаємозамінність. Зазвичай сторони при укладенні угод про постачання встановлюють контингент запасних частин у вартісному виразі з розподілом по групах машин і устаткування. Постачання робиться на підставі контрактів, укладених на тривалі терміни. На кожний наступний рік покупець у рахунок довгострокового контракту дає продавцю специфікацію-заявку із застереженням термінів. Продавець може організувати консигнаційні склади запасних частин.

У контракті визначається термін і після закінчення гарантії, протягом якого продавець має поставляти запасні частини, що дозволяють ефективно працювати устаткуванню, за специфікаціями і цінами, що будуть погоджуватися між сторонами у визначені періоди.

Формами передпродажного сервісу можуть бути (і це має зазначатися в тексті контракту) створення демонстраційних залів і складів запасних частин, організація навчальних центрів, підготування місцевих фахівців, підготування рекламних матеріалів (каталогів, прейскурантів щодо). До передпродаж-

ного сервісу може належати підготування модифікацій моделі, налагоджування устаткування.

Гарантійний і післяпродажний сервіс містить у собі своєчасний і якісний ремонт устаткування, заміну дефектних деталей і вузлів на нові, забезпечення запчастинами, проведення різного роду профілактичних оглядів, іспитів і планових ревізій. При цьому витрати в період гарантійного обслуговування несуть продавці, тоді як у період післяпродажного обслуговування — іноземні покупці.

Контракт на монтажні роботи може бути складовою загального контракту на постачання машин і устаткування або бути окремим контрактом, що рекомендується укладати водночас з основним контрактом на постачання.

Укладення контракту, права й обов'язки сторін з монтажу залежать від частки участі в усіх видах робіт замовника і постачальника. Монтажні роботи може здійснювати постачальник, монтаж може виконувати і замовник під наглядом постачальника (шефмонтаж), так само поділяють роботи з пуску і налагодження устаткування, надають інші технічні послуги.

При виконанні усіх видів монтажних робіт встановлюють перелік прав і обов'язків сторін залежно від ступеня участі в них замовника і постачальника. Перелік зазначених прав і обов'язків стосується переважно двох питань: умови участі фахівців замовника і постачальника в монтажі й умови забезпечення технічною документацією і монтажним інструментом та інвентарем. Крім цього, в контрактах обумовлені терміни початку і закінчення монтажних робіт, гарантійні зобов'язання, порядок подання, розгляд і задоволення обґрунтованих претензій і деякі інші умови.

При укладенні контрактів на постачання машин і устаткування використовують загальноприйняті способи встановлення цін — тверді (фіксовані) і ціни з наступною фіксацією. Однак через тривалі терміни виготовлення устаткування зазначаються особливості формулювання змінної ціни на промислове устаткування. Таке формулювання пропонується комерсантам у типовому контракті Європейської економічної комісії ООН (згаданий контракт представляє детальні і вичерпні умови і по інших аспектах угоди купівлі-продажу). Якщо сторони припускають, що протягом виконання договору матеріали для виробництва і/або

зарплата будуть змінюватися, то договірна ціна підлягає перегляду на встановлений період за певною формулою.

Встановлюючи це, сторони визначають незмінну частку ціни та елементи, що підлягають зміні залежно від зміни цін на матеріали і зміни рівня заробітної плати. Ціни на устаткування досить широко застосовуються в контрактах купівлі-продажу промислового устаткування з тривалими термінами виготовлення.

У контракт на постачання устаткування може бути включено важливий пункт про недопущення жодною зі сторін передачі своїх прав і обов'язків третій стороні без попередньої письмової на те згоди іншої сторони. У разі коли при виготовленні устаткування беруть участь субпідрядники і сторони наголошують це в контракті, за постачання відповідає тільки продавець.

8.4. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів

Серед чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності товарів широкого вжитку, необхідно насамперед виділити якість товару, до якої належать: технологічні показники якості, ступінь корисності для споживача, безпека життєдіяльності людини і навколишнього середовища, рівень витрат споживача при використанні товару, пакування і маркірування.

Питання якості товару ретельно розробляються в контрактах купівлі-продажу. Зазначаються підстави для визначення (стандарт, технічні умови, зразок), метод перевірки якості (якісна індивідуалізація партії), умови і терміни здавання-прийняття товару за якістю продавцем (може бути передбачене попереднє здавання-прийняття й остаточне — у країні імпорту), гарантії якості, порядок подання претензій за якістю (рекламацій), способи задоволення обґрунтованих рекламацій. У контракті може бути застереження щодо права продавця поставляти товар дещо нижчої або більш високої якості порівняно з основними показниками. У цих випадках доцільно зазначити межі таких відхилень. При постачанні товару більш високої або дещо нижчої якості в контракті має обумовлюватись

рівень цін, тобто передбачені знижки і надбавки до ціни (такі знижки та надбавки називаються боніфікацією і рефакцією).

Зростаючі вимоги до якості товарів як продовольчих, так і споживчих, визначають необхідність включення до контракту умов щодо сертифікації продукції, надання сертифікатів безпеки, сертифікатів про походження товарів з країн, що здійснюють стандартизацію і сертифікацію. За наявності цих документів країнами ЄС встановлюються пільги при ввезенні товарів, що пояснюється прагненням залучити до товарообігу високоякісні і безпечні для людини і навколишнього середовища товари.

При формулюванні умов контракту по якості товару, що поставляється, широко використовується практика продажу за зразками. За цих умов для встановлення якості зазвичай вказують кількість відібраних зразків і детально обумовлюють порядок зіставлення товару, що поставляється, зі зразком. Якість товару має відповідати зразкам, погодженим і підтвердженим сторонами, що є еталонами до контракту. Як приклад формулювання цієї умови, у контракті вказується, що один примірник зразка еталона зберігається у продавця, другий — у покупця протягом визначеного терміну з дати закінчення поставчання, і еталони є арбітражними зразками у разі виникнення спору з якості між сторонами. Якість товару для зіставлення зразків-еталонів з фактично поставленими товарами має підтверджуватися сертифікатами якості, виданими експертами нейтральної організації. Продавець першою партією товару, що відвантажується, зобов'язаний вислати на адресу вантажоодержувача по одному дублікату еталона-зразка кожного виробу, що поставляється, з позначкою “дублікат еталона” на етикетці виробу, при цьому опломбовані продавцем дублікати еталонів укладаються в окремі ящики, на яких робиться відповідний напис. У рахунку і специфікації по відвантаженню має бути зроблена відмітка про те, що з цією партією товару висилається дублікат еталона (із зазначенням номера ящика, артикулу). У контракті вказується, що дублікати еталонів оплачуються покупцем.

З метою забезпечення поставчання товарів необхідної якості в контрактах може бути встановлена можливість участі представника покупця в частковій або повній перевірці якості товару як у процесі виробництва, так і готових до відвантаження партій на складах продавця. Продавець бере на себе зо-

бов'язання забезпечити участь представника покупця в зазначеній перевірці, однак це не знімає з продавця відповідальності за якість товару. Вичерпним це формулювання вважається тоді, коли в контракті вказується, що покупець має право не приймати цю партію при виявленні браку у визначеному відсотковому відношенні до всієї партії. Крім того, сторони вказують, що всі транспортні витрати і витрати з перебування представника покупця несе покупець (можуть бути і варіанти цієї умови по окремих видах витрат).

Особливістю умов постачання товарів масового попиту є те, що при виявленні браку товару або його невідповідності якісним показникам товар може бути уцінено або (як і по інших групах) замінено. Грамотне формулювання цієї умови містить у собі домовленість щодо максимально припустимого обсягу бракованого товару, а в разі його перевищення покупець має право розірвати контракт із віднесенням збитків на рахунок продавця, у тому числі й неустойку в розмірі частини суми за розірваним контрактом.

В умовах ринку продавець зацікавлений у продажу за можливості більшої кількості товарів у зв'язку з тим, що вони застарівають і замінюються на нові і дешевші. З цією метою продавець встановлює в контракті знижку з ціни у разі придбання додаткової кількості товару. Така знижка називається прогресивною, серійною знижкою і пов'язана з кількістю товару, що поставляється. Прогресивна знижка може бути сформульована залежно від положення продавця і покупця на ринку. Продавець може запропонувати покупцю знижку при закупівлі додаткової кількості товару, про більшу зацікавленість у продажі свідчить знижка в контракті, відповідно до якого продавець знизить ціну не тільки на додаткову кількість товару, а й на початкову партію. Сторони при цьому можуть домовитися про шкалу прогресивних знижок на постачання у подальшому.

Товари масового попиту відрізняються різноманітністю видів, сортів, що визначає деякі специфічні особливості при документарному оформленні постачання кожної конкретної партії.

При постачаннях товарів широкого вжитку контракт звичайно містить специфікацію, тобто перелік усіх видів, сортів товару певної партії. Специфікація може бути додатком до контракту (його частина) або так званою відвантажувальною

специфікацією, що засвідчує фактичне відвантаження видів товарів у партії. В останньому випадку вона входить до комплекту документів, запропонованих продавцем для оплати після відвантаження товару. У специфікації не потрібно вказувати вартість кожного виду, сорту товару цієї партії, однак сторони можуть домовитися (і це повинно чітко обумовлюватися в контракті), що при відвантаженні буде виписаний специфікований рахунок (рахунок-специфікація), у якому зазначають вартість кожного виду, сорту і загальної вартості партії. У цьому разі немає необхідності додатково виставляти рахунок-фактуру, однак усі ці умови мають бути визначені заздалегідь у тексті підписаного контракту.

Відвантаження супроводжується випискою пакувальних аркушів. Пакувальний аркуш містить перелік усіх видів і сортів товару в кожному товарному місці. Один екземпляр пакувального аркуша вкладається в товарне місце, інші входять до комплекту документів на оплату, страхування. Пакувальні аркуші входять у пакет документів для оплати в додатку до рахунку (фактури) тоді, коли відправляється велика кількість найменувань товарів і вага і вміст кожного товарного місця різні. У пакувальному аркуші не зазначається вартість товарів так само, як і у відвантажувальній специфікації, що представляє перелік усіх видів і сортamentів товарів, що становлять контрактну партію. Пакувальний аркуш нумерується у вигляді дробу, у чисельнику якого вказується номер партії товару, а в знаменнику — кількість місць у цій партії і номер конкретного місця. Пакувальний аркуш готується підприємством-виробником під час пакування партії до відвантаження.

При встановленні ціни в контракті купівлі-продажу товарів широкого вжитку продавці часто використовують преїскурантні ціни, ціни каталогів експортних фірм. Користуючись такою інформацією, покупець може зорієнтуватися в рівні цін загалом, але фактична ціна, з урахуванням знижок або надбавок, відома лише продавцям.

Купівля-продаж товарів широкого вжитку порівняно рідше, ніж торгівля машинотехнічною продукцією, здійснюється на підставі комерційного кредиту. При оплаті готівкою виокремлюють дві основні форми розрахунків — акредитивну й інкасову. Акредитив являє собою зобов'язання банку зробити на

прохання і відповідно до вказівки імпортера платіж продавцю за відвантажений товар проти пред'явлення передбачених контрактом документів.

Схему міжнародних фінансових розрахунків у формі документарного акредитива, регламентовану Уніфікованими Правилами і Звичаями для документарних акредитивів, можна навести так:

- покупець дає інструкції обслуговуючому банку про відкриття акредитива на користь продавця;
- банк-емітент дає доручення про відкриття акредитива банку, розташованому в країні продавця;
- після відвантаження товару продавець звертається у виконуючий банк з вимогою про платіж, надаючи при цьому заздалегідь визначені документи, що підтверджують факт відвантаження партії товару по кількості, якості й цінах відповідно до умов контракту;
- виконуючий банк, перевіrivши по зовнішніх ознаках відповідність документів за отриманими інструкціями, здійснює платіж.

При акредитивній формі розрахунків у контракті встановлюється розмір сум за акредитивом (на повну вартість партії або на меншу суму), указується термін, протягом якого покупець має відкрити акредитив після одержання повідомлення продавця про готовність товару до відвантаження. У контрактах обов'язково треба перерахувати ті документи, після подання яких до банку він виплатить суму за акредитивом. Цей комплект зазвичай складається з рахунка (фактура, інвойс), коносаменту (при морських перевезеннях), дублікату залізничної накладної, сертифіката якості. Страховий сертифікат також може входити до цього комплексу документів залежно від базисних умов постачання (наприклад, при CIF, CIP).

До важливих елементів акредитивної форми розрахунку належить термін відкриття і термін дії акредитива. Експортер бажає більш ранній термін відкриття акредитива, щоб мати достатньо часу для відвантаження, тому у контракті варто передбачити санкції за несвоєчасне відкриття акредитива покупцем, що може спричинити збитки по збереженню вже готового до відвантаження товару. Експортер зацікавлений у досить тривалому терміні дії акредитива від 30 до 150 днів).

Залежно від умов постачання акредитивів може бути використаний не на повну вартість (наприклад, на 90 %). Сума, що залишається, виплачується, наприклад, після прибуття товару в порт призначення й остаточного визначення кількості (може, і якості) товару. Якщо покупцем будуть подані рекламачії по поставленому товару, то у відшкодування цих рекламачій будуть зроблені утримання з суми акредитива, що залишилась.

Акредитивна форма розрахунків вигідна продавцю, оскільки ще до відвантаження товару він упевнений у тому, що його товар буде оплачений, причому відразу ж після відправлення товару.

При інкасовій формі розрахунків продавець дає обслуговуючому його банку інкасове доручення, відповідно до якого банк через свого іноземного кореспондента одержує платіж, що належить його клієнту-продавцю.

Схема міжнародних фінансових розрахунків по інкасо така:

- продавець після відвантаження товару направляє обслуговуючому його банку інкасове доручення одержати платіж від покупця, а також усі необхідні фінансові і комерційні документи, що свідчать про виконання ним своїх контрактних зобов'язань;
- банк-ремітент відсилає документи й інкасове доручення банку, що інкасує, який розташований в країні платника;
- банк, що інкасує, видає отримані документи платнику після одержання від нього платежу за поставлений товар;
- грошова сума, отримана в якості платежу, переводиться з країни платника до країни продавця і надходить на його розрахунковий рахунок у банку-ремітенті.

Очевидно, що інкасова форма розрахунку вигідна для імпортера, оскільки він сплачує відвантаження, що вже відбулося. Для експортера ця форма розрахунку менш вигідна, тому що він відвантажує товар без упевненості в тому, що він буде оплачений, або оплачений не повністю і не в обумовлені терміни. Варто зазначити, що солідні фірми не допустять неплатежу, однак таку можливість не можна не враховувати. Крім того, отримання платежу за поданими документами може бути досить тривалим, що сповільнює обіговість засобів експортера. Для того щоб захистити експортера від неплатежів по інкасо, у контракті обумовлюється надання гарантії першоклас-

ним банком, суть якої полягає в тому, що банк бере на себе зобов'язання оплатити постачання у разі, якщо імпортер не зробить це у визначені в контракті терміни. Про одержання банківської гарантії має подбати покупець за свій рахунок. Коли платежі по інкасо забезпечуються гарантією першокласного банку (рекомендується скористатися послугами європейського банку), експортер вносить відповідні вказівки в інкасове доручення, зауважуючи, щоб термін гарантії покривав термін оплати документів, а сума гарантії — суму поданих до оплати документів.

Розрахунок у формі 100 % авансу найбільш вигідний для продавця (і не відповідає інтересам покупця), тому що експортер відвантажує товар лише після одержання платежу від покупця. При цій формі розрахунку покупець взагалі не може бути упевнений у постачанні товару, оскільки платіж не збігається з постачанням у часі. Водночас при наданні фірмового комерційного кредиту авансові платежі в обсязі частини конкретної вартості представляють звичайну умову платежу.

8.5. Використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності

Класифікація посередницьких угод суттєво відрізняється в різних країнах, оскільки вона ґрунтується на нормах чинного законодавства кожної зі сторін. У зв'язку з цим для визначення правової основи посередницької угоди комерсанти виходять з її конкретного змісту.

У практиці зовнішньої торгівлі нашої країни історично склалася класифікація посередницьких угод, заснована на термінології англійського права, яка розглядає майже всіх посередників як різного виду агентів, що виконують будь-які дії для іншої сторони договору-принципала. Під посередницькими угодами розуміють угоди, за яких одне підприємство-посередник здійснює за дорученням іншого підприємства-принципала операції по підготуванню і здійсненню купівлі-продажу товарів. Залежно від характеру взаємовідносин посередника і принципала і обсягу відповідальності сторін посередницькі угоди можна об'єднати в три групи. Найбільш поширеними є

угоди агента покупця (угода про надання права на продаж). На підставі такої угоди посередник бере на себе зобов'язання продавати куплені у принципала товари, що стали його власністю.

Незважаючи на те, що на початку угоди зазначено, що посередник продаватиме куплені у принципала товари, далі в тексті це положення доцільно повторити детальніше. В угоді вказується, що посередник має закупити і продавати певні товари, в іншій частині цієї ж угоди записано, що на виконання чинного договору сторони укладатимуть між собою окремі контракти на постачання товарів і запасних частин і посередник продаватиме куплені в експортера товари третім особам від свого імені і за свій рахунок (однак на товарах мають бути збережені виробнича марка і товарні знаки).

При придбанні товарів у принципала і наступному їх перепродажу посередник зобов'язується охороняти інтереси принципала, постійно збільшувати закупівлі і не ставити товари принципала в гірші умови, ніж товари інших принципалів. Агент повідомляє принципалу про інших своїх принципалів і контрагентів, надає інформацію про ситуацію на ринку, про свою діяльність з продажу товарів. Важливою частиною угоди про надання права на продаж є встановлення мінімального обсягу продаж протягом визначеного часу; у разі якщо обсяг продажу не досягне встановленого рівня, принципал має право розірвати угоду.

Оскільки за умовами угоди агент-купець продає товари від свого імені і за свій рахунок, а принципал не має будь-яких відносин із покупцем і останній не може пред'являти претензії до принципала.

Суттєвою частиною угоди про надання права на продаж є зобов'язання посередника здійснювати технічне обслуговування товарів, що поставляються, підготовленими для цього фахівцями. Посередник систематично рекламує товари на підставі підготовленого продавцем рекламного матеріалу, у тому числі організує демонстраційні зали і виставки зразків.

Посередник періодично звітує перед принципалом про свою діяльність з продажу товарів (надаючи копії рахунків), готує інформацію про ринок.

У більшості угод агента-покупця міститься монопольне застереження, відповідно до якого посереднику надається

виключне право на купівлю у принципала-експортера і перепродаж національним покупцям визначених товарів на певній території. Монопольне право агента-покупця не означає, що він не має право укласти подібну угоду з іншим принципалом-експортером. Якщо ж монопольний агент зобов'язується закуповувати товари тільки в одного принципала, то застереження про це має бути внесене до угоди.

В угодах про надання виключного права на продаж доцільно визначити у деталях усі статті контракту, значимість яких в умовах ринку покупця зростає. Територію, на якій імпортеру дається виключне право продажу, позначають або територією держави, або його адміністративних частин. Посередник не тільки не має права продавати зазначені товари поза цією територією, але і його покупці, якщо вони не є кінцевими споживачами товару, не повинні продавати куплені вироби за межами договірної території. При визначенні території посередник намагається одержати виключне право продажу на гранично великій території, однак сторони повинні враховувати реальні можливості імпортера в організації збуту і забезпеченні технічного обслуговування. У контракті про надання виключного права передбачаються ті випадки, коли експортер буде мати право продажу обумовлених товарів на договірній території іншими підприємствами.

Так звані витяги з монопольного застереження засвідчують, що іншим підприємствам можна поставити товар, якщо посередник відмовився купити його за цінами і на умовах, запропонованих експортером. Така ж можливість виникає тоді, коли угода укладена на підставі пропозиції, зробленої експортером до укладення посередницької угоди, коли товари становлять частину компенсаційної угоди, і тоді, коли товари поставляються державним організаціям. Якщо ж експортер продає товар третім особам у випадках, крім обумовлених у контракті, він повинен буде сплатити посередницьку винагороду посереднику.

При комісійній угоді комісіонер продає товари принципала (комітента) від свого імені, але за рахунок принципала. Комітент продовжує залишатися власником товару до моменту продажу його комісіонером третім особам. Оскільки при комісійній операції продаються товари, що належать комітенту,

комісіонер не відповідає перед принципалом за виконання угоди третіми особами; якщо ж комісіонер гарантує виконання договору третіми особами (делькредере), застереження про це має бути включене в комісійну угоду.

При комісійній угоді предмети продажу — товари не передаються комісіонеру, він пропонує товари третім особам за специфікацією комітента, у якій зазначені і мінімальні продажні ціни. У сучасних умовах міжнародного ринку така комісійна операція (коли товар залишається до продажу в країні експорту) використовується досить рідко, у тому числі зовнішньоторговельними організаціями нашої країни.

Договірна система по наданню посередницьких послуг між вітчизняними організаціями передбачає можливість укладення договорів трьох видів: договори комісії, договори постачання, договори доручення. При експорті між підприємством-постачальником і зовнішньоекономічною організацією (посередником) укладається, як правило, договір комісії, якщо сторони не домовилися про застосування договору постачання. Відносини між замовником і зовнішньоекономічною організацією при імпорті оформлюються договором комісії. У договорах має визначатися номенклатура, кількість і якість товарів, терміни їх постачання (передачі замовнику), ціна (якщо вона відома в момент укладення договору).

Договір вважається виконаним з моменту виконання зобов'язань посередником за контрактом перед іноземним покупцем. Право власності і ризик випадкової загибелі товару зберігаються за підприємством до моменту переходу права власності до іноземного покупця відповідно до контракту купівлі-продажу.

Підвищені вимоги ринку до якості товарів, що поставляються, повинні враховуватися при укладенні договорів між зовнішньоекономічною організацією і підприємством-постачальником експортних товарів. Підприємство відповідає за зміну якості товару, за недостачі його або у разі його залишків, якщо ці зміни якості або недостача відбулася з його вини.

У процесі проведення переговорів з іноземним покупцем (продавцем), у ході укладення і виконання угоди зовнішньоекономічна організація має діяти в інтересах підприємства (замовника). Представники підприємства можуть брати участь

у переговорах, укладенні контракту. У договорі може бути передбачене попереднє схвалення підприємством готового до підписання проекту зовнішньоторговельного контракту.

При договорі комісії, у випадку коли зовнішньоекономічна організація не виконала своїх зобов'язань унаслідок порушень, допущених іноземним партнером, зовнішньоекономічна організація несе перед постачальником (замовником) майнову відповідальність у тій валюті й у межах тих сум, що отримані від іноземного партнера. Якщо ж одержання відповідних сум стало неможливим з вини зовнішньоекономічного об'єднання, то воно відповідає перед підприємством у межах цих сум. У разі порушення зобов'язань за контрактом з вини постачальника об'єднання відшкодовує всі неустойки і штрафи, виплачені іноземному партнеру.

У взаємовідносинах із закордонними посередниками національні підприємці частіше застосовують договір-консигнації. На відміну від загальноприйнятого визначення комісійної операції, за якої товар до продажу комісіонером третім фірмам перебуває в країні експорту, при консигнації продукція поступає на склад (магазин) у країні імпорту, звідки і продається. Консигнаційна операція застосовується при продажу таких товарів, що вимагають попереднього огляду, ознайомлення покупця з правилами користування (машин, устаткування, засобів транспорту). При технічному обслуговуванні машин і устаткування також широко застосовуються консигнаційні угоди, оскільки з консигнаційних складів продаються запасні частини, консигнатор найчастіше організує станції технічного обслуговування, ремонтні майстерні, консультації фахівців з експлуатації проданих машин, устаткування і засобів транспорту.

При консигнаційній операції консигнатор укладає договори з третіми особами від свого імені, але за рахунок принципала (консигнанта), який продовжує залишатися власником товарів, що містяться на консигнаційному складі, до моменту продажу.

Укладення консигнаційної угоди пов'язане з певним ризиком для експортера, оскільки за кордон відправляється непроданий товар і немає впевненості в тому, що він буде реалізований. Тому важливою частиною консигнаційної угоди є стаття, що регулює операції з товаром, який не був проданий протягом терміну консигнації. У цьому випадку посередник

або придбає товар у свою власність, або повертає товар експортеру. У контракті сторони обумовлюють порядок підготування продукції для повернення і розподіл витрат по зворотному транспортуванню (витрати може повністю взяти на себе посередник, або вони діляться порівну між учасниками угоди).

Істотними частинами консигнаційної угоди є умови утримання продукції на консигнаційному складі. Посередник відповідає за цілість товару, який він страхує за свій рахунок, але на користь консигнанта. Консигнатор товару бере на себе всі витрати, пов'язані з транспортуванням, збереженням, демонстрацією, експлуатацією товару. Консигнатор зобов'язаний інформувати принципала про продажі і залишки товарів на складі.

Консигнатор зобов'язаний поставити устаткування разом з технічною документацією, каталогами й іншими рекламними матеріалами, послати, якщо це буде необхідно, фахівців для обслуговування продукції. Особливо акцентується в консигнаційній угоді на обов'язку консигнанта поставити запасні частини (якщо продається устаткування).

Іншим видом торгово-посередницької угоди є договір-доручення, на підставі якого агент виконує від імені і за рахунок принципала дії різного характеру. Цей посередник іноді називається агентом-представником, простим посередником. У коло його обов'язків можуть входити: пошук покупця або продавця (брокерські функції), операції по здаванню-прийняттю товару, найманню торгових і складських приміщень, представництво при укладенні угод на міжнародних аукціонах, товарних біржах, передавання пропозицій для участі в торгах, попереднє узгодження з іноземним покупцем умов майбутньої угоди.

Особливу увагу викликають умови укладення договору-доручення між підприємствами, що мають намір здійснити експортно-імпорتنі операції, і спеціалізованою зовнішньоекономічною організацією. За договором-дорученням зовнішньоекономічна організація діє від імені, за дорученням і за рахунок підприємства. Предметом такої угоди може бути експорт, імпорт, агентська угода, консигнаційна операція. За договором-дорученням зовнішньоекономічна організація може на замовлення підприємства досліджувати умови збуту і закупівлі на визначених ринках, провести аналіз фірмової

структури ринку, умов угод купівлі-продажу, пошук можливого покупця або продавця. Значення договору-доручення об'єктивно зростає за сучасних умов, оскільки чимало нових учасників зовнішньоекономічних зв'язків зустрічаються з неминучими труднощами при виході на ринок через недостатній досвід комерційної роботи і слабе знання ринкової кон'юнктури.

Відповідно до тексту договору-доручення зовнішньоекономічна організація виконує свої договірні зобов'язання сама, але вона також може передоручити виконання договору-доручення іншій організації (включаючи закордонну), якщо вважає це доцільним.

У торгово-посередницьких угодах усіх типів встановлюється розмір посередницької винагороди (на практиці часом використовується назва "комісійна винагорода", хоча більш правильно зарахувати її до комісійної і консигнаційної угоди). Розмір винагороди можна встановити двома основними способами. Вона може бути визначена як різниця між цінами, за якими посередник купує товари в експортера, і цінами, за якими він продає ці товари третім особам. Однак за цих умов посередник має взяти на себе зобов'язання продавати куплені у експортера товари за такими цінами, щоб обсяг продаж не зменшився внаслідок значного завищення цін. Зазначена винагорода покриває витрати посередника, пов'язані з виконанням угоди і контрактів, у тому числі з технічного обслуговування і рекламі товарів. Другий поширений спосіб розрахунку винагороди посередника встановлює визначений розмір відсоткових відрахувань від загальної суми продажу, встановивши найбільший розмір при максимально вигідному обсязі продаж (це може і не бути найбільший розмір продажів).

При організації збуту через закордонних посередників експортер має вирішити проблему добору фірми-посередника. Правильний вибір посередника, якщо експортер вирішив удатися до його послуг, багато в чому визначає ступінь ефективності угоди. При виборі посередника аналізується його імідж, розглядається, наскільки сумлінно він ставиться до своїх обов'язків, його діловий авторитет, можливість технічного обслуговування, професійний рівень інженерно-технічної бази тощо.

8.6. Особливості угод з експорту та імпорту послуг

У міжнародній комерційній практиці галузь купівлі-продажу послуг охоплює комплекс угод у сфері транспорту, зв'язку, забезпечення товарообігу, складського господарства, туризму, готельного господарства. До цієї групи належать також банківські, фінансові і страхові послуги, інженерно-консультаційні та інформаційно-обчислювальні послуги, реклама, посередницькі операції, оренда, послуги по вивченню ринку, контроль якості та кількості товарів.

До угод купівлі-продажу основних послуг зараховують насамперед угоди з надання інженерно-консультаційних і виробничо-технічних послуг, орендні операції, угоди по експорту й імпорту туристських послуг, аудиторські послуги, послуги по використанню іноземної робочої сили, представницькі послуги. Інженерно-консультаційні і виробничо-технічні послуги продаються і купуються насамперед у разі будівництва підприємств і об'єктів техніко-економічного і науково-технічного співробітництва.

Міжнародний обмін послугами стимулює поглиблення НТР безпосередньо шляхом обміну наукомісткою продукцією, а саме науково-технічних, інжинірингових, лізингових, консультаційних, інформаційно-обчислювальних послуг. У досить широкому обсязі надання інжинірингових послуг поєднується з постачаннями устаткування, насамперед комплектного, що є основою техніко-економічного співробітництва.

Під орендою розуміється договір про надання однією стороною — орендодавцем — іншій стороні — орендарю — майна у виняткове користування на встановлений термін за визначену винагороду. За орендодавцем зберігається право власності за надане у користування устаткування, орендар же має право на його використання і стає власником лише в тих випадках, коли орендний договір містить умову про можливий викуп майна орендарем. Зазвичай така умова включається в договори з тривалими термінами оренди.

Орендні операції, як вид виробничих послуг, одержали помітне поширення в міжнародних економічних відносинах, насамперед у зв'язку з розвитком НТР і значним скоро-

ченням термінів морального зносу промислової продукції. Оренда є методом збуту устаткування, але, крім того, вона все більше стає специфічною формою фінансування експорту, формою комерційного предмета. У міжнародній практиці розрізняють форми оренди залежно від її термінів: рентинг — короткострокова, хайринг — середньострокова і лізинг — довгострокова.

При укладенні орендної угоди сторони включають у контракт не тільки терміни оренди, але й розмір і терміни виплати орендної плати, можливість технічного обслуговування, умови купівлі устаткування орендарем.

Суттєвою частиною лізингової угоди є умови використання устаткування протягом терміну оренди: орендар протягом усього періоду оренди не має права переуступати свої права й обов'язки за договором або будь-які інтереси без письмової згоди орендодавця. Проте орендодавець має право поступатися своїми правами за згодою або будь-якими інтересами повністю або частково третій особі без згоди орендаря, але з повідомленням його про цю поступку.

Лізингова угода містить вичерпне формулювання про суми і порядок орендних платежів. Орендар може щомісяця виплачувати орендну плату авансом за наступний період, крім того, він виплачує суми комісійної винагороди за ризик випадкової загибелі, втрати або пошкодження устаткування у процентному відношенні від загальної орендної плати.

На орендаря, як правило, покладаються усі витрати з доставки устаткування до місця використання, монтажу і пуску в експлуатацію. При цьому в контракті доцільно обумовити порядок дії сторін у разі постачання устаткування з браком, що має підтверджуватися підписанням акта. З огляду на те, що нині при використанні устаткування акцентується на безпеці виробничого процесу для людей і довкілля, в орендному договорі є умова, за якою на орендаря покладається вся відповідальність за збиток і пошкодження, заподіяні як людям, так і майну у процесі експлуатації або збереження орендованого товару. По закінченню терміну оренди орендар має право повернути устаткування орендодавцю, або відновити лізингову угоду, або набути орендоване у власність, про що орендар повідомляє заздалегідь до кінця терміну угоди.

Аудиторські послуги — це діяльність, пов'язана з підготовкою висновків про фінансове становище організації, фірми, про реальність її балансів, дотримання правил бухгалтерського обліку.

Аудитори здійснюють на комерційній основі перевірку фінансово-господарської і комерційної діяльності фірм; надання аудиторських послуг зазвичай поєднується з наданням консультаційної допомоги з метою підвищення ефективності роботи, раціонального вирішення податкових, бухгалтерських, платіжно-розрахункових, кадрових, адміністративно-управлінських, правових та інших проблем. У контракті на надання аудиторських послуг вказується, що перевірка фінансово-господарської діяльності охоплює і перевірку відповідного відображення фінансових операцій у бухгалтерському обліку і звітності. За результатами перевірки аудитори дають висновок про достовірність його річного балансу і рахунки прибутків і збитків. У процесі аудиторської перевірки організація має забезпечити належні умови для виконання договору, надавати всі необхідні документи і про всі обставини діяльності організації, що можуть мати значення для перевірки. При цьому аудитор не несе відповідальності за достовірність наданих матеріалів. Датою закінчення робіт вважається дата надання відповідного висновку за підсумками аудиторської перевірки, після чого сплачується погоджена і зазначена в договорі винагорода.

Іншу групу угод з купівлі-продажу послуг становлять угоди про надання послуг, необхідних для забезпечення просування товару від продавця до покупця. Це операції, покликані обслуговувати товарообіг, забезпечувати виконання угоди купівлі-продажу товару.

Основою діяльності по обслуговуванню товарообігу операцій є послуги по перевезенню товарів, транспортно-експедиторському обслуговуванню, страхуванню товару, банківських і розрахункових операціях, організації зовнішньоторговельної реклами, організації виставок і участі в ярмарках.

Купівля-продаж послуг по перевезенню товару оформляється укладенням угоди по перевезенню різними видами транспорту — морським, річковим, залізничним, авіаційним, автомобільним, трубопровідним. Існують угоди з передачі електроенергії лініями електропередач.

При транспортно-експедиторському обслуговуванні існують договори з таких операцій: експедиції по відправленню, прибуттю, перевезенню, збереженню і складуванню, вантажно-розвантажувальних робіт, виконання митних формальностей, контейнерних перевезень, експертизи і здавання-прийняття по кількості і якості товару, по стивидорних роботах (розміщенню вантажу на судні).

Транспортно-експедиторські послуги передбачають здійснення обслуговування вантажів у порту при експортних операціях на умовах *СІФ* і *ФОВ*. Порт бере на себе зобов'язання вивантажити товари, що прибули, зберігати вантаж, якщо це необхідно, завантажити товар на судно й оформити всі необхідні при відвантаженні документи. Подачу суден під завантаження забезпечує власник вантажу відповідно до базисних умов постачання. Суттєвою умовою договору по транспортно-експедиторському обслуговуванню є підтвердження поставки вантажу портом тільки за наявності ліцензії на експорт, що отримана продавцем у встановленому порядку. Порт отримує від власника вантажу графік подачі суден, у тому числі іноземних, під завантаження із зазначенням того обсягу даних, які необхідні порту для обслуговування.

На завантаження кожного судна порт складає вантажний план; при виконанні усіх видів робіт порт забезпечує цілість вантажів при їх перевалюванні і збереженні. У випадку заподіяння збитку порт оплачує власнику вантажу усі витрати, пов'язані з поверненням товару і з поданням претензій покупцем по якості товару. Порт здійснює всі роботи з транспортно-експедиторського обслуговування за умовами отриманого від власника вантажу доручення, що має містити усі необхідні реквізити.

Заслужують на увагу умови контракту проведення контрольних робіт з перевірки якості і кількості товару, що поставляється. Контрольні роботи можуть передбачатися контрактом купівлі-продажу товарів як при відвантаженні, так і при вивантаженні товарів. При вивантаженні товарів контроль якості і кількості проводиться тоді, коли остаточне здавання-прийняття вантажу здійснюється в країні призначення. Контрольні роботи доручаються фірмам, що спеціалізуються на діяльності такого роду.

Умови вагового контролю, відповідно до яких контролер зобов'язаний при вивантаженні і зважуванні здійснювати нагляд за відповідністю операцій і за тим, щоб при цьому не було втрати товару. У випадку втрат або неправильного зважування складається акт за участю присяжного вагара або нейтральної організації.

Вивантаження деяких товарів допускає здійснення якісної індивідуалізації партії шляхом добору проб, що опечатуються контролером і направляються продавцю і покупцю; одна проба залишається на випадок арбітражного аналізу.

Оплата послуг контрольної організації зазвичай обчислюється з розрахунку кількості вивантаженого товару.

Найбільше значення серед страхових операцій має транспортне страхування вантажів, що обертаються в зовнішній торгівлі. Страхувальниками по цих договорах страхування виступають або продавці, або покупці залежно від базисних умов угоди. Приймаються на страхування вантажі, а також очікуваний прибуток і комісія, фрахт та інші витрати, пов'язані з перевезенням вантажів. За договорами транспортного страхування вантажів відшкодовуються збитки, заподіяні під час перевезення, при цьому договір може бути укладений із відповідальністю за всі ризики тощо. Вантаж вважається застрахованим у сумі, заявленій страхувальником, але не вище вартості, зазначеної в рахунку продавця, із винятком витрат на перевезення. Договір страхування вантажів може бути укладений на певний період або на визначену кількість рейсів.

8.7. Відмінність ліцензійного договору від контракту купівлі-продажу товарів, істотні і неодмінні умови щодо його укладення

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним видом сучасного науково-технічного співробітництва, значення якого надзвичайно зросло за останні роки. У системі науково-технічного співробітництва ліцензійна торгівля розвивається найбільш динамічно порівняно з іншими її видами, оскільки саме за допомогою технічного обміну можна підвищувати науково-технічний рівень як тих або інших галузей, так і народ-

ного господарства загалом. Торгівля ліцензіями розширює експортні можливості, дає змогу широко й ефективно брати участь у коопераційних процесах.

Розвиток різних видів технологій шляхом купівлі-продажу знань, досвіду і науково-технічної інформації охоплює досить великий перелік угод. У розробках міжнародних економічних організацій цей перелік враховує насамперед угоди з передачі або продажу ліцензій (дозволів) на використання будь-яких форм промислової власності, враховуючи право використання товарних та фірмових знаків. До зазначеного переліку входить також угода по передаванню на комерційній основі знань (ноу-хау), що є конфіденційними або містять секрети виробництва.

Основну групу ліцензійних угод з купівлі-продажу прав на використання форм промислової власності становлять патентні ліцензійні угоди, за якими власник патенту, що володіє виключним правом на патент, продає право його використання іншій стороні. Таким чином, об'єктом патентних ліцензійних угод є право продавця, захищене патентом.

Договори купівлі-продажу ноу-хау відрізняються від патентних ліцензійних угод тим, що власник технології або винаходу не одержував на них з будь-яких причин патенту, тобто в цьому випадку об'єкт угоди не має правового захисту. Відсутність правового захисту компенсується включенням в угоду про передачу ноу-хау пункту про зберігання конфіденційності переданої технології, знань тощо.

Патентні ліцензійні угоди є різновидом зовнішньоторговельних операцій, і при їх укладенні застосовуються всі правила щодо форми і порядку підписання будь-якої зовнішньоторговельної операції. Визначення ліцензійної угоди, як договору купівлі-продажу, пов'язане з практикою самого права на винахід як права власності. Відмінність ліцензійного договору від контракту купівлі-продажу товарів полягає в тому, що за ліцензійним договором не передається право власності, що є головним у торгівлі товарами у матеріально-речовій формі, а надається лише право використання винаходу на визначених договором умовах. З договором оренди ліцензійний договір збігається по суті: обидва передають право використання, але об'єкти такого використання різні, оскільки по ліцензійному договору передається у використання матеріальний об'єкт, за

ліцензійною угодою — результат творчої діяльності у науково-технічній сфері. Отже, ліцензійний договір треба відносити до договорів особливого роду, що втілюють у собі елементи різних видів договорів.

За ліцензійною угодою продавець (ліцензіар) надає покупцю (ліцензіату) право використання винаходу на умовах, зазначених у договорі. Обсяг і характер використання патенту ліцензіаром і ліцензіатом угоди визначається видом угоди. Якщо ліцензіар зберігає за собою право самостійного використання і видачі ліцензій третім особам, або ці права зберігаються за ним у певному обсязі, або вони виключаються і переходять повністю на ліцензіата. У практиці ліцензійної торгівлі розрізняють просту, виняткову і повну ліцензію.

За договором простої ліцензії продавець залишає за собою право самостійно використовувати винахід, у тому числі продати його іншим ліцензіатам. За договором виняткової ліцензії ліцензіату надається право виняткового використання ліцензії в межах визначеної договором території. Ліцензіар не має права передати право використання патенту іншим особам. За договором повної ліцензії ліцензіар передає ліцензіату права на патент на весь термін його дії.

Вибір виду ліцензії залежить від багатьох чинників, наприклад, таких як співвідношення попиту і пропозиції на товар, що буде виготовлятися на підставі ліцензії, рівень науково-дослідних розробок у певній галузі та ін. Рідше, ніж проста і виняткова ліцензія, складається угода про надання повної ліцензії.

Переданий за ліцензійною угодою об'єкт повинен мати патентну чистоту. Патентна чистота — це юридична властивість об'єкта, що полягає у його використанні на території певної країни без порушення діючих національних охоронних документів виключного права (патентів, що належать третім особам). Об'єкт повинен мати достатні техніко-економічні переваги стосовно інших об'єктів, вже юридично оформлених (запатентованих). Він має бути використаним у вітчизняній промисловості до часу, що дозволяє гарантувати покупцю досягнення визначених переваг при виробництві та продажі товару, що буде виготовлений за відповідною ліцензією.

Суттєвою умовою ліцензійної угоди є вимога зберігання комерційної таємниці при організації виробництва відповідно

до ліцензії. Забезпечення таємниці означає не тільки дуже серйозну відповідальність ліцензіата не розголошувати деталі виробничого процесу, а й визначені зобов'язання по здійсненню виробництва продукції, що ліцензується, після припинення дії угоди. Ліцензіату можуть бути надані права на подальше виробництво продукції, або припинення виробництва після закінчення терміну дії ліцензійної угоди.

Умови угоди можуть включати право ліцензіара визначати напрям діяльності ліцензіата і надалі. Так, наприклад, в угоді може бути зафіксовано: “Після закінчення терміну дії цієї угоди ліцензіат припиняє укладення нових контрактів або одержання замовлень на продукцію по ліцензії і по виконанню діючих контрактів або замовлень, припиняє виробництво і повертає всю технічну документацію, отриману від ліцензіара”.

Ця умова може бути сформульована так: “По закінченню терміну дії цієї угоди ліцензіат має право запропонувати використання предмета ліцензії безоплатно, за умови дотримання цієї угоди”.

Важливою умовою ліцензійної угоди є обов'язок ліцензіара всіляко сприяти ліцензіату у здійсненні наукових досліджень, спрямованих на поліпшення ліцензійної продукції, її виробництва або використання ліцензійного процесу. Цей обов'язок виникає з моменту передачі технічної документації.

Передавання знань супроводжується також підготовкою персоналу ліцензіата. Для цього організується навчання персоналу на підприємствах ліцензіата, відрядження консультантів тощо.

Угодою зазвичай передбачається взаємний обов'язок сторін по обміну результатами своїх подальших наукових досліджень у цій сфері. Передача технічної документації на незапатентовані подібні удосконалення і поліпшення виробництва відбуваються безоплатно, а на запатентовані може проводитися як безоплатно, так і платно.

Неодмінною умовою ліцензійної угоди, що вимагає детального тлумачення в тексті договору, є визначення територіальних меж дії угоди. Це означає, що ліцензіат отримує право на використання знань лише в межах визначеної території (патент також має територіальні межі), причому ліцензіар територіально обмежує діяльність ліцензіата як у виробництві продукції, так і в реалізації її усередині країни та за її межами.

В усіх ліцензійних угодах особливо ретельно визначається обсяг можливого експорту ліцензійної продукції. Ліцензіату може бути надане право експортувати продукцію, що ліцензується, до усіх або до визначених країн, у країну ліцензіара тощо.

Умови платежу по ліцензійній угоді багато в чому визначають ефективність ліцензійної операції. Вартість ліцензії дає змогу ліцензіату при усіх витратах на придбання і впровадження ліцензованої технології дістати прибуток, що буде вищим за прибуток від реалізації аналогічної продукції. Практика купівлі-продажу ліцензій свідчить, що частка ліцензіара в прибутку ліцензіата (після продажу продукції) становить 10–35 %.

Використовуються переважно дві форми платежу за надання ліцензій — роялті та паушальний платіж.

Роялті — це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань частки від прибутку або суми продажів ліцензійної продукції. При цьому передбачається, що ціна одиниці продукції дорівнює ціні нетто продукції, виробленої ліцензіаром, а також розраховується на підставі прейскурантів або цінових пропозицій іноземних фірм на аналогічну продукцію з урахуванням різниці в характеристиках та інших можливих знижок.

Роялті може виплачуватися у формі періодичних платежів, при цьому може бути здійснений початковий платіж. В угоді може бути встановлений рівень мінімально гарантованого платежу.

Форма винагороди у вигляді роялті зустрічається в більшості ліцензійних угод, найчастіше у сполученні з іншими видами оплати.

Паушальний платіж — це виплата твердо зафіксованої суми ліцензійної винагороди одноразово або частинами. Ця форма платежу використовується рідко, частіше встановлюються змішані форми оплати, наприклад, коли сплачується початкова фіксована сума, а далі йдуть періодичні відрахування.

Особливі методи купівлі-продажу патентних ліцензій і ліцензій на право використання ноу-хау відбиваються і на підготовці цих специфічних торгових угод. Так, у процесі переговорів з укладення ліцензійної угоди необхідно забезпечити конфіденційність під час обговорення об'єкта угоди й одночасно досить детально ознайомити майбутнього покупця з технологічним процесом і його кінцевим результатом — про-

дукцією. Якщо у процесі переговорів доводиться розкривати таку інформацію (відомості), то за таких умов прийнято укладати так звані опціонні угоди. При цьому майбутній покупець сплачує визначену суму після ознайомлення з цими даними і зобов'язується в разі якщо він не придбає запропоновану ліцензію, то надалі не використовуватиме отримані дані у своїй діяльності і не розголошуватиме їх. З огляду на це необхідно застерегти винахідників від передчасної публікації цінних даних, особливо якщо винаходи не були запатентовані, тобто не були юридично захищені.

8.8. Особливості зовнішньоекономічних контрактів у сфері зустрічної торгівлі

Під зустрічною торгівлею розуміється сукупність зовнішньоторговельних операцій, що передбачають взаємне постачання товарів (послуг) між двома або кількома сторонами на збалансованій основі. Сучасні форми зустрічної торгівлі включають різні види комерційних операцій, пов'язаних насамперед із розвитком промислової кооперації, техніко-економічного співробітництва тощо.

У практиці вітчизняної зовнішньої торгівлі з усіх форм зустрічної торгівлі останніми роками найпоширенішими є товарообмінні (бартерні) операції і операції з давальницькою сировиною. До сфери зустрічної торгівлі зараховують і операції з промислової компенсації, що належать до техніко-економічного співробітництва.

Товарообмінні (бартерні) операції посідають дуже незначне місце в загальній системі світової зустрічної торгівлі. Оскільки бартерна операція передбачає натуральний обмін партій товарів на рівну суму без оплати, тобто без руху грошових (валютних) коштів, ця угода вигідна при нестачі валютних коштів в учасників угоди. Товарообмінні операції використовуються також і при взаємному обміні товарами між партнерами-кооперантами при відносно невеликих обсягах постачань. Однак, оцінюючи товарообмінні угоди як угоди вигідні за певних умов, варто зазначити і їх негативні сторони, що в багатьох випадках дозволяє комерсантам вважати ці операції епізодичними.

Товарообмінна угода в загальноприйнятому розумінні оформляється одним контрактом. Вона укладається між двома сторонами і передбачає обрахування партій взаємно поставлених товарів за світовими цінами у момент підписання контракту. Ці обставини позбавляють партнерів можливості маневру на ринку, ставлять їх у повну залежність один від одного. Ефективність товарообміну найбільшою мірою залежить від можливої, часом різкої зміни цін на ринку на один з товарів такої угоди. Крім того, в умовах ринку покупця, коли з більшості позицій готових виробів пропозиція перевищує попит, експортер при продажі своїх товарів іноді змушений погоджуватися на зустрічну закупівлю непотрібної для нього продукції, а потім шукати покупця для неї.

З розвитком торгових операцій натуральний обмін стає гальмом розширення обсягів діяльності партнерів, що і визначає перехід до сучасніших форм зустрічної торгівлі. Основним її видом виступають зустрічні закупівлі, при яких країна-реципієнт розраховується поставаннями товарів, що не належать до конкретної імпортованої продукції. Сторони беруть на себе зобов'язання сприяти реалізації обмінюваної продукції на своєму ринку. На відміну від товарообмінної операції, при зустрічних закупівлях укладається ряд договорів купівлі-продажу із зобов'язанням сторін досягти в загальному результаті балансу експортних і імпортних поставань.

Суттєвою частиною товарообмінного контракту виступають умови щодо встановлення цін на обмінювані товари. Незважаючи на те, що бартер не передбачає розрахунків у валюті, у контракті необхідно чітко визначити, на яку загальну суму буде здійснено обмін і по яких цінах ринку будуть розраховуватися ціни по поставанню. Так, у контракті на поставання нафтопродуктів ціна розраховується як середня за 5 днів у період відвантаження по визначеному у контракті інформаційному джерелу. В угоді детально вказується, що покупець оплачує зустрічну поставку товару відповідно до обумовленої специфікації.

Компенсаційний контракт передбачає не тільки зустрічні поставання товарів, а й платежі в іноземній валюті. Покупець може оплатити поставлене устаткування зустрічною поставкою продукції, що буде вироблена на цьому устаткуванні.

Контракт може передбачати й інший варіант оплати, наприклад постачання лісоматеріалів за погодженою специфікацією. Кошти, отримані продавцем від продажу лісоматеріалів у країні продавця, будуть спрямовані на оплату його рахунків.

Особливою формою зустрічної торгівлі є давальницькі угоди (постачання). У міжнародній торгівлі вони не отримали поширення, однак використовуються у вітчизняній торгівлі. Під давальницькою операцією розуміється постачання однією стороною сировини, напівфабрикатів, деталей для їх наступної переробки, складання в країні торгового партнера і зворотнє постачання готових виробів у країну першого експорту.

Варто зазначити необхідність ретельного формулювання умов експортних та імпортних контрактів щодо обов'язків кожної зі сторін при організації виробництва кінцевих виробів з давальницьких матеріалів. У контрактах зазначається ціна комплектуючих деталей, вартість проектно-технічної документації, що поставляється первинним експортером, розмір трудових витрат для виготовлення готових виробів, складається попередня калькуляція-баланс при взаємних постачаннях. За одержувану продукцію сторони розраховуються готівкою або їм надається комерційний кредит.

ТИПОВІ ФОРМИ ДЕЯКИХ ВИДІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ (КОНТРАКТІВ)

9.1. Контракт про спільну інвестиційну діяльність без утворення юридичної особи за участю іноземного інвестора

Пreamбула

Інвестиційні контракти можуть укладатися відповідно до законодавства України, тільки з іноземними юридичними особами. Інвестиційні угоди за участю фізичних осіб-нерезидентів не передбачені.

Предмет контракту

Предмет договірної інвестиційної діяльності з огляду на пільги з митного оподаткування (звільнення від сплати мита) обмежений тільки виробничою сферою (виробнича кооперація, спільне виробництво).

Інвестовані товари, ввезені в Україну і задекларовані на митниці як такі, що мають преференцію по ввізному миту, повинні мати не менш як 3-річний ресурс зносу, що дозволить їх використовувати у встановлений законодавством термін¹⁷⁷.

Пільга по сплаті ввізного мита поширюється тільки на ту частину інвестованих товарів, що належать іноземному інвестору. Інвестиція резидента України пільгою, на жаль, не користується. Тому специфікація інвестованих за угодою про спільну інвестиційну діяльність товарів має бути чітко розподілена між резидентом і нерезидентом (у кількісному і вартісному виразі).

¹⁷⁷ Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.96 № 93/96-ВР, ст. 18.

Базисні умови постачання

Окреслюють коло митних операцій з інвестованими товарами (декларування, збереження під митним контролем та ін.), що уповноважена проводити українська сторона інвестиційного контракту.

Умови здавання-прийняття товару

Товаросупроводжувальні документи (транспортна накладна, інвойс) зазначають інвестиційний характер вантажу. Крім того, бажано, щоб вантаж супроводжував лист іноземного інвестора (вільної форми), який містить номенклатуру вантажу, посилання на інвестиційний контракт і підтверджує, що товари інвестуються на умовах, визначених інвестиційною угодою.

Термін дії інвестиційного контракту

Контракт укладається на термін не менше трьох років, оскільки звільнення від сплати мита надається тільки за умови невідчуження товарної інвестиції протягом трьох років.

9.2. Контракт на перероблення давальницької сировини (з іноземним елементом: замовником чи виконавцем)

Преамбула

Сторони давальницького контракту іменуються “Замовником” (“Замовниками”) і “Виконавцем” (“Виконавцями”). Якщо у виробництві готової продукції бере участь кілька виконавців, то перший з них буде проводити митне оформлення давальницької сировини, а останній — готової продукції.

Предмет контракту

Предметом договору на перероблення давальницької сировини є матеріалізовані у вигляді готової продукції результати перероблення (обробки, збагачення, використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій) з перероблення цієї

сировини), однак при цьому сировина замовника на конкретному етапі її перероблення має становити не менш 20 % загальної вартості готової продукції, а для деяких видів продукції з давальницької сировини українського замовника (номенклатура визначається постановами Кабінету Міністрів України) питома вартість сировини в ціні продукції не може бути менш як 80 %. Законом України “Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах”¹⁷⁸ визначені *три схеми* проведення операцій з давальницькою сировиною:

1. Ввезення давальницької сировини іноземного замовника на митну територію України з метою одержання готової продукції.

2. Купівля за іноземну валюту іноземним замовником давальницької сировини на території України з метою одержання з неї готової продукції.

3. Вивіз українським замовником давальницької сировини за межі України з метою одержання готової продукції, причому уряд України своїми постановами може встановлювати тимчасові заборони на вивіз давальницької сировини з країни. Обов’язковою підставою для митного оформлення вантажопотоків за давальницькими контрактами є технологічна схема перероблення сировини з метою встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у вартості готової продукції на всіх етапах її виробництва. Технологічна схема документується додатками до контракту і відображає:

- всі основні етапи перероблення сировини і процес перетворення сировини на готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі перероблення з обґрунтуванням технологічних витрат сировини;
- витрати виконавця на кожному етапі перероблення;
- розрахунок виходу готової продукції.

Базисні умови і терміни постачань

Цикл перероблення давальницької сировини має вписуватися в рамки 90-денного терміну (від дати оформлення ван-

¹⁷⁸ Закон України “Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах” від 15.09.95 № 327/95-ВР.

тажної митної декларації на вивіз давальницької сировини українського замовника до дати оформлення вантажної митної декларації на ввезення готової продукції з неї і, навпаки, від дати оформлення вантажної митної декларації на ввезення сировини іноземного замовника до дати оформлення вантажної митної декларації на вивіз готової продукції). Виняток становлять товари, для яких урядом України встановлений особливий, більш тривалий термін виготовлення з давальницької сировини: від 100 до 600 днів.

Крім того, можливе використання механізму відстрочки платежу за векселем, що виданий на суму митних податків, на умовах податкового кредиту з дозволу Міністерства фінансів України (уповноважених їм органів), що розглядається водночас і як дозвіл на подовження терміну виконання операцій з давальницькою сировиною.

У цій самій статті контракту замовник може розпорядитися готовою продукцією в одному з таких варіантів:

Варіант 1. Готова продукція повертається замовнику. Митне оформлення експорту готової продукції проводить виконавець переробки (останній виконавець).

Варіант 2. Готова продукція вивозиться до третьої країни. Такий вивіз також декларується в митниці виконавцем.

Варіант 3. Готова продукція реалізується в країні її виробництва, а виручені кошти переказуються замовнику. Якщо готова продукція з давальницької сировини іноземного замовника продається в Україні, то її митне оформлення проводиться обов'язково через зареєстроване представництво іноземного замовника в нашій країні.

Ціна і порядок розрахунків

По-перше, для митної обробки вантажопотоків по давальницьких контрактах обов'язкова калькуляція витрат на виробництво готової продукції, що у сукупності з технологічною схемою призначена (при митному оформленні) для встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у вартості готової продукції на всіх етапах її виробництва (нагадуємо, не менше 20 %, а для деяких товарів — не менш 80 %). Крім того, ще й обов'язкове визначення заставної вартості давальницької сировини. По-друге, мають бути чітко виписані механізми роз-

рахунків за перероблення давальницької сировини: грошима; частиною давальницької сировини чи готової продукції; комбіновано грошима, сировиною, готовою продукцією; інші форми розрахунків, крім чотирьох перерахованих, використовувати неприпустимо. Якщо розрахунок за перероблення давальницької сировини проводиться частиною цієї ж сировини, то митне оформлення такої операції охоплює два елементи: одночасне декларування давальницької сировини (на переробленню) і бартерного товару (тієї частини давальницької сировини, що обмінюється на послуги по переробленню). Тому в розглянутій статті давальницького контракту обов'язково має бути присутня кількісна і цінова розбивка загальної маси сировини на дві частин: частина, призначена для перероблення, і частина, призначена для розрахунків.

По третє, стаття давальницького контракту про розрахунки не може не враховувати ряд діючих цінових і валютних регламентацій, а саме:

- на давальницькі операції поширюється дія індикативних цін;
- іноземний замовник може купувати давальницьку сировину в Україні тільки за іноземну валюту, а продавати готову продукцію з нього, навпаки, тільки за валюту України, проводячи розрахунки через своє зареєстроване представництво в Україні;
- і нарешті, вартість готової продукції з давальницької сировини українського замовника не може бути нижчою за митну вартість давальницької сировини для її виробництва.

9.3. Комісійний договір

Преамбула договору комісії

Договірні сторони іменуються комісіонером і комітентом.

Предмет договору

Предметом комісійного доручення є один або кілька договорів, які комісіонер укладає з третіми особами за рахунок комітента. Це можуть бути будь-які договори, що відповідають вимогам закону: купівля-продаж, бартер, підряд, збереження та

ін. У виконання одного договору комісії може бути укладено кілька зовнішньоторговельних контрактів. І навпаки, один зовнішньоекономічний контракт може бути укладений комісіонером на підставі кількох договорів комісії з різними комітентами. Хоча зобов'язання, що виникають між комісіонером і третіми особами, автономні, їх зміст визначається комісійним дорученням (наприклад, предмет, ціна та ін.). У статті про предмет комісійного договору деталізується об'єкт договору — замовлений для імпорту/переданий для експорту товар — асортимент, ціни (мінімальні/максимальні), кількість, терміни постачання та ін.). При цьому право власності на комісійні товари переходить безпосередньо від комітента до третіх осіб чи від третіх осіб до комітента. Комісіонер права власності не набуває. Після виконання доручення комісіонер має передати комітентові все отримане по виконаному дорученню, а також, за вимогою комітента, передати йому усі права щодо третьої особи, що впливають з договору, укладеного комісіонером з третьою особою (уступка вимоги). Така конструкція особливо приваблива тим, що обов'язок комісіонера уступити вимогу комітентові виникає не в силу договору уступки вимоги, а відповідно до підстав договору комісії і розглядається як додатковий елемент основних зобов'язань комісіонера і комітента. А це, у свою чергу, виводить цю конструкцію з-під регулювання, зокрема, Указом Президента України “Про заходи для підвищення відповідальності за розрахунки з бюджетами і державними цільовими фондами” від 04.03.98 № 167/98 у частині заборони уступки вимоги і переведення боргу при проведенні зовнішньоекономічних операцій, що дозволяє коректно перебороти обмеження на заміну осіб у зовнішньоторговельних зобов'язаннях.

Якщо ж комісіонер бере на себе поручительство за виконання договору третьою особою — делькредере (ч. 2 ст. 402 Цивільного кодексу України), то це дозволяє успішно проводити переведення боргу згідно із вищезазначеною схемою.

Ціни і розрахунки

У цій статті договору визначається порядок формування ціни при виконанні комісійного доручення, а також склад витрат, що будуть враховані до цієї ціни, наприклад, імпортна ціна може бути сформована так: максимальна закупівельна ціна за ко-

місійною згодою + додаткові витрати відповідно до умов постачання товару + митні податки і платежі при імпорті + вартість збереження товару комісіонером (якщо останнє не передбачене договором комісії, комісіонер за законом не має права на відшкодування витрат по збереженню майна комітента).

Як уже зазначалося, комісіонер укладає і виконує зовнішньоекономічні договори за рахунок комітента. Однак чинне законодавство України не містить регламентації щодо порядку і термінів відшкодування комісіонеру його витрат, пов'язаних із зовнішньоторговельною операцією. Отже, комісіонер може закуповувати товар для комітента як за рахунок отриманих попередньо коштів останнього, так і за рахунок власних коштів з наступним відшкодуванням збитків комітентом. Тому відмовлення в митному оформленні комісійних товарів через використання власних коштів комісіонера для їх оплати не можна вважати правомірними. Оскільки комісійний договір оплатний, за послуги комісіонера має бути передбачена комісійна винагорода. Розмір цієї винагороди визначається угодою сторін. Окрему винагороду комісіонер отримує за делькредере.

Термін дії комісійного договору

Визначаючи термін дії комісійного договору, необхідно співвідносити її з терміном дії зовнішньоекономічного контракту. Комісія триває довше, ніж зовнішньоторговельна операція по її виконанню, і, отже, комісійний договір укладається раніше зовнішньоекономічного і закінчує свою дію пізніше — після повного розрахунку сторін по виконаній зовнішньоторговельній операції (операціях).

9.4. Консигнаційний договір

Преамбула

Сторони консигнаційного договору називаються консигнантом і консигнатором.

Предмет договору

У договорі зазначається, що продаж товарів відбуватиметься саме з митного ліцензійного складу, до того ж від імені консигнатора, але за рахунок консигнанта. Крім того, точно визначе-

на номенклатура і кількість товару, що міститиметься на митному ліцензійному складі, і зазначений той митний режим, відповідно до якого товар забиратиметься зі складу.

Базисні умови

Містять можливі обставини і процедури повернення нерелізованого товару консигнантові. Визначають, які операції з товаром може робити консигнатор на митному ліцензійному складі. Це — митне оформлення, дроблення партій, пакування тощо. Зазначено територію (країну) де консигнатор має право продавати товари. Якщо таке застереження в консигнаційному договорі відсутнє, це означає, що реалізація може проводитись тільки в країні консигнатора і вивіз товару для продажу в треті країни не буде оформлений у митному відношенні.

Ціни і розрахунки

Зазначаються підстави визначення ціни продажу консигнаційних товарів, а також документ, яким підтверджуватиметься ціна при виконанні договорів купівлі-продажу, витрати, що будуть враховані в цю ціну. Ціну можна сформуванати, наприклад, у такий спосіб: мінімальна ціна за консигнаційною згодою + додаткові витрати відповідно до умов постачання товару + вартість зберігання на митному ліцензійному складі.

Умови платежу за консигнаційний товар мають містити чітко визначену валюту платежу, а також термін перерахування коштів на рахунок консигнанта після виконання консигнатором договору купівлі-продажу.

Передбачається механізм відшкодування консигнантом витрат консигнатора, пов'язаних з виконанням останнім договору консигнації, зокрема, витрат по зберіганню товару на митному ліцензійному складі.

Термін дії договору

Терміни консигнаційного продажу і дії самого договору мають співвідноситися у такий спосіб: дія договору триваліша за період продажів і закінчується після розрахунків сторін та повернення (якщо це передбачено) нерелізованої частини товару.

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

10.1. Поняття, види, загальна характеристика правової регламентації міжнародних перевезень

В умовах сьогодення в Україні все більшого значення набуває міжнародна торгівля послугами. Вона відрізняється від торгівлі іншими товарами тим, що останні можуть бути фізично переміщені через кордон, а послуги — це товар, що не має форми речі. В багатьох державах торгівля послугами посідає провідне місце в обсязі міжнародної торгівлі. Це зумовлено науково-технічним прогресом у сфері матеріального виробництва, поширенням міжнародного поділу праці і підвищенням соціально-економічних потреб багатьох країн.

Основним з'єднуючим ланцюгом між продавцем і покупцем є транспорт; кінцева мета транспортування — це своєчасне прибуття вантажу, пасажирів та його багажу в пункт призначення в належному стані. Тому надзвичайно важливо забезпечити перевезення найбезпечнішим маршрутом, з найкращим сервісним обслуговуванням і за найменших витрат.

Міжнародне перевезення — це перевезення вантажів, пасажирів та їх багажу між двома та більше державами, що здійснюється відповідно до умов, встановлених міжнародними угодами (транспортними конвенціями), укладеними цими державами.

Уніфіковані матеріально-правові норми таких конвенцій містять вимоги до документації, визначають порядок прийому вантажу для перевезення і видачі його в пункті призначення, умови відповідальності сторін, процедуру подання позовів тощо.

Для визначення перевезення дійсним достатньо укласти договір міжнародного перевезення з видачею відповідного транспортного документа. За таким договором одна сторона — перевізник — зобов'язується доставити доручений їй відправником вантаж в пункт призначення та передати його уповноваженій на отримання вантажу особі (одержувачу), а друга сторона — відправник вантажу — зобов'язується сплатити за перевезення встановлену плату.

Транспортні документи, видані перевізнику відправником вантажу, є, по-перше, доказом прийому вантажу, а по-друге, обіговим документом. Вони дозволяють відправнику вантажу отримати від банку плату за проданий товар.

Варто зауважити, що не вважаються міжнародними перевезення між державами, що не регламентуються відповідними міжнародними угодами. В цьому разі процес переміщення здійснюється в два відокремлені етапи з укладенням двох відповідних договорів перевезення, а саме:

1) до прикордонної станції — за внутрішніми правилами держави відправлення;

2) після переходу кордону — за правилами внутрішнього законодавства відповідної іноземної держави.

Тобто, вищезазначені договори містять матеріально-правові норми загального характеру відповідних держав.

Якщо ж певні питання, що стосуються міжнародних перевезень, не врегульовані матеріальними нормами конвенцій, то в цих конвенціях містяться уніфіковані колізійні норми, що відсилають до законодавства відповідної держави, де ці питання врегульовані.

Найпоширенішими колізійними нормами, що застосовуються при міжнародних перевезеннях, є закон:

- країни відправлення;
- країни призначення;
- країни суду;
- країни перевізника.

Насамперед потрібно зазначити, що перевезення бувають внутрішніми та міжнародними. Особливість останніх полягає в наявності іноземного елемента, що значною мірою ускладнює їх правову регламентацію та надає їй досить своєрідну специфічність. З урахуванням цього можна констатувати, що

загалом міжнародні перевезення мають дві притаманні їм ознаки, на відміну від внутрішніх:

1) переміщення вантажів, пасажирів та їх багажу територією різних держав;

2) обумовленість перевезень міжнародними угодами (транспортними конвенціями).

Існує досить широка класифікація міжнародних перевезень, визначена за певними критеріями.

1. Найпоширенішою є класифікація за видами транспорту, а саме:

міжнародні морські перевезення;

міжнародні автомобільні перевезення;

міжнародні авіаційні перевезення;

міжнародні залізничні перевезення;

міжнародні річкові перевезення;

переміщення трубопровідним транспортом.

2. Із зазначеної класифікації випливає ще одна: міжнародні перевезення можуть бути простими, коли використовується лише один вид транспорту, та змішаними, коли використовується кілька транспортних засобів.

3. Залежно від об'єкта міжнародні перевезення поділяють на такі:

перевезення вантажів;

перевезення пасажирів та їх багажу;

перевезення пошти (пошта — особливий вид вантажу, перевезення якого не регулюється залежно від виду транспорту, а потребує незалежного врегулювання).

4. Залежно від використання транспортних компаній перевезення можна поділити на такі:

перевезення однією або кількома транспортними організаціями прямого сполучення (в цьому разі видається один документ, навіть якщо в перевезенні беруть участь кілька компаній; усі компанії несуть солідарну відповідальність; умови перевезення єдині);

перевезення кількома послідовними перевізниками (в цьому разі замовник укладає з кожним співперевізником окремі договори із застосуванням транспортної документації кожного співперевізника, деякі транспортні умови можуть бути єдиними);

перевезення непрямого сполучення (тобто кожний зі співперевізників укладає свій договір перевезення, застосовуючи свою транспортну документацію та свої умови).

5. Залежно від прямування перевезення поділяють:
на міжнародні перевезення в суміжному сполученні (між двома країнами, що мають спільний кордон);

на міжнародні перевезення в транзитному сполученні (з перетинанням території іноземної держави);

на перевезення наскрізного сполучення (коли для перевезення вантажу до пункту призначення, що розташований в тій самій країні, що й пункт відправлення, необхідно перетнути територію іноземної держави).

6. Міжнародні перевезення можуть бути пересадочними або безпересадочними.

Транспортні операції тісно пов'язані з виконанням контрактних зобов'язань у частині обов'язку продавця здійснити поставку товару (вантажу). Правове регулювання зазначених операцій охоплює морські, повітряні й наземні перевезення і полягає у визначенні правового статусу транспортного середовища (публічно-правовий аспект) і організації самого перевезення (приватноправовий аспект).

Якби міжнародний транспорт функціонував у межах одного правового режиму, то особливих юридичних потреб щодо питань транспортування товарів не було б. Але за своєю природою міжнародні перевезення пов'язані з перетинанням кордонів різних країн і з дією різних національних правових систем. Без міжнародного правового режиму, який врегулює такі перевезення, різні етапи цих перевезень регулювались би по-різному, в межах окремих національних юрисдикцій.

Ускладнює процес правової регламентації міжнародних перевезень і наявність різноманітних транспортних засобів та видів транспорту, кожен з яких має власну історію розвитку та юридичну специфіку.

Отже, правова регламентація відносин, що виникають із здійснення перевезень, має свою специфіку.

По-перше, її найважливіші умови визначені у міжнародних угодах — транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання. Ці конвенції створюють уніфіковане право. Це

означає, що вони об'єднують не лише держави, а використовуються для деяких приватних договорів з перевезень, що укладаються певними юридичними та фізичними особами. Міжнародні транспортні конвенції містять уніфіковані матеріально-правові норми, а також уніфіковані колізійні норми, що відсилають переважно до законодавства окремих держав.

По-друге, норми цих конвенцій є імперативними.

По-третє, джерелами правової регламентації міжнародних перевезень можна назвати двосторонні угоди, а також національне законодавство.

Ці два джерела є дуже важливими. Так, зокрема, двосторонні угоди конкретизують правову регламентацію перевезень, встановлену конвенціями для держав, що уклали угоду. А до національного законодавства, у свою чергу, часто відсилають уніфіковані колізійні норми. В Україні основними нормативно-правовими актами, що регламентують міжнародні перевезення, є: Цивільний кодекс України; Кодекс торговельного мореплавства України; Повітряний кодекс України; Закони України “Про транспорт”, “Про дорожній рух”, “Про транзит вантажів”, “Про залізничний транспорт”; Статут залізниць України; Статут автомобільного транспорту України тощо.

При плануванні відправлення вантажу і вибору виду транспорту треба ретельно проаналізувати такі фактори:

1. Вид вантажу.

Вантажі, що швидко псуються — вибір єдиний, найнадійніший, — підлягають перевезенню авіатранспортом.

Легкозаймісті, вибухонебезпечні вантажі для авіаперевезень неприпустимі.

Масові наливні і навалочні вантажі: сира нафта і нафтопродукти, залізна руда, кам'яне вугілля, зерно — ці вантажі становлять основну частину міжнародних морських перевезень. З інших вантажів морської торгівлі виокремлюють генеральні вантажі, тобто готова промислова продукція, напівфабрикати, продовольчі.

2. Відстань і маршрут перевезення.

Місце відправлення вантажу і кінцевий пункт призначення є також визначальними для вибору виду транспорту. У внутрішньоконтинентальних перевезеннях використовують заліз-

ничний, автомобільний і авіаційний транспорт, і вирішальною умовою при виборі одного з них є, крім вищезазначеної, вид вантажу.

3. Фактор часу.

Найшвидший спосіб доставки вантажів — авіатранспортом, але його суттєвий недолік — дорого. Тому не варто поспішати при виборі цього виду транспорту. Використовувати його потрібно тільки в тих екстрених ситуаціях, коли головним завданням постає доставка вантажу в мінімально короткий термін. В інших випадках потрібно заздалегідь ретельно планувати програми поставок, орієнтуючись на плани перевезень транспортних компаній, щоб уникнути непередбачуваних витрат.

4. Вартість перевезення.

У табл. 10 надана інформація щодо класифікації умов Інкотермс (International Commercial Terms) залежно від обраного виду транспорту.

Таблиця 10

Класифікація умов Інкотермс-2000

Група	Обов'язки продавця	Умови Інкотермс		Транспорт (вид перевезень)	
		Скорочена міжнародна назва	Український еквівалент	Будь-який	Тільки водний
1	2	3	4	5	6
E	Відправлення товару	EXW	Франко-завод (місце зазначене)	+	
		FCA	Франко-перевізник (місце зазначене)	+	
F	Основні витрати на перевезення не оплачені	FAS	Франко вздовж борту судна (порт доставки зазначений)		+
		FOB	Франко-борт (порт відвантаження зазначений)		+

1	2	3	4	5	6
C	Основні витрати на перевезення оплачені	CFR	Вартість і фрахт (порт призначення зазначений)		+
		CIF	Вартість, страхування і фрахт ... (порт призначення зазначений)		+
		CPT	Перевезення сплачене до ... (місце призначення зазначене)	+	
		CIP	Перевезення і страхування сплачені до ... (місце призначення зазначене)	+	
D	Доставка товару	DAF	Поставка до кордону ... (місце зазначене)	+	
		DES	Доставлено франко-строп судно ... (порт призначення зазначений)		+
		DEQ	Доставлено франко-набережна, мито сплачене ... (порт призначення зазначений)		+
		DDU	Доставлено, мито не сплачене ... (місце призначення зазначене)	+	
		DDP	Доставлено, мито сплачене ... (місце призначення зазначене)	+	

У табл. 11 наведена класифікація умов Інкотермс за видами транспортування.

Таблиця 11

Класифікація умов Інкотермс за видами транспортування

Вид транспорту	Умови Інкотермс	
	назва	український еквівалент
Повітряний	FCA — Free Carrier	Франко-перевізник (зазначений пункт)
Залізничний	FCA — Free Carrier	Франко-перевізник (зазначений пункт)
Морський і річковий	FAS — Free Alongside Ship	ФАС — франко вздовж борту судна
	FOB — Free on Board	ФОБ — франко-борт судна
	CAF — Cost and Freight	КАФ — вартість і фрахт
	CIF — Cost, Insurance and Freight	СІФ — вартість, страхування і фрахт
	DES — Delivered Ex Ship	АЕС поставлено з борту судна
	DEQ — Delivered Ex Quay	ДЕК поставлено з причалу
	EXW — Ex Works	Франко-завод
	FCA — Free Carrier	Франко-перевізник
	CPT — Carriage Paid to ...	Доставка сплачена до...
Різні види	CIP — Carriage and Insurance paid to ...	Доставка і страхування сплачені до...
	DAF — Delivered at Frontier	Доставлено на кордон
	DDU — Delivered Duty Unpaid	Доставлено без оплати мита
	DDP — Delivered Duty Paid	Доставлено з оплатою мита

10.2. Міжнародно-правова регламентація залізничних перевезень

Залізничні перевезення здійснюються шляхом укладення договору перевезення з залізницями.

Документом, що підтверджує наявність договору перевезення вантажу, а також посвідчує прийняття вантажу для перевезення, є *залізнична накладна*.

Документом, що підтверджує наявність договору міжнародного перевезення пасажирів, є *квиток*, а його багажу — *квитанція*, позначені скороченням CIV або CM.

Джерела правового регулювання залізничних накладних:

- Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС) 1951 року;
- Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) від 9 травня 1980 року зі змінами станом на 1 листопада 1996 року (Додаток В — Єдині правила до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажу (ЦІМ).

Джерела правового регулювання квитків та квитанцій:

- Угода про міжнародне залізничне пасажирське сполучення (УМПС) 1951 року;
- Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) від 9 травня 1980 року зі змінами станом на 1 листопада 1996 року. (Додаток А — Єдині правила до договору про міжнародне залізничне перевезення пасажирів і багажу (ЦІВ).

Варто зазначити, що до 1991 р. країни Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) керувалися при залізничних перевезеннях вантажів територією цих країн Угодою про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС) 1951 р., а при перевезеннях пасажирів і їх багажу — Угодою про міжнародне залізничне пасажирське сполучення (УМПС) 1951 р. Угода (УМВС) регламентувала також і форму залізничної накладної. 1991 р. із Угод (УМВС і УМПС) вийшли європейські країни, але форма накладної при відправленні вантажів з території і на територію країн колишнього Союзу Радянських Соціалістичних Республік залишилась.

Європейські країни керуються Конвенцією про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ). Передбачена цією кон-

венцією залізнична накладна має іншу форму. Тому при оформленні перевезень із СНД, коли частина шляху пролягатиме через європейські країни, накладна УМВС оформляється до прикордонної станції залізниці країни, прикордонної з СНД, де накладна УМВС буде переоформлена на накладну КО-ТІФ. Така процедура виконується на прикордонних станціях і при відправленні товарів у країни СНД.

Перевезення вантажів у прямому залізничному вантажно-сполученні здійснюється по накладних УМВС і тільки по мережі залізниць — учасниць Угоди про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС) від 1 листопада 1951 року.

Залізниці, відправники та одержувачі вантажів, зобов'язані виконувати положення цієї Угоди¹⁷⁹. *Укладення договору перевезення*¹⁸⁰ оформляється накладною.

Накладна УМВС складається з таких аркушів:

- 1 — оригінал накладної;
- 2 — залізнична відомість;
- 3 — дублікат накладної;
- 4 — аркуш видачі вантажу;
- 5 — аркуш повідомлення про прибуття вантажу.

Аркуші 1, 2, 4 і 5 накладної супроводжують вантаж до станції призначення. Оригінал і аркуш повідомлення про прибуття вантажу (1 і 5) видають вантажоодержувачу, а аркуш видачі вантажу залишається на залізниці призначення з розпискою одержувача про одержання вантажу. Залізнична відомість оформляється в такій кількості екземплярів, щоб вистачило по одному на кожну транзитну залізницю, а також на залізницю призначення. Вона супроводжує (аркуш 2) вантаж і залишається, залежно від заповнення, або на транзитній залізниці, посвідчуючи передачу вантажу наступному перевізнику, або на залізниці призначення. Аркуш 3 накладної (дублікат накладної) повертається відправнику після укладення договору перевезення. Цей аркуш не має сили оригіналу накладної (листа 1 накладної), але є доказом укладення договору перевезення для відправника. Тому за відсутності накладної (вона у перевізника) мається на увазі, що відомості, які містяться

¹⁷⁹ УМВС, ст. 7.

¹⁸⁰ Там само, ст. 11.

в дублікаті, ідентичні відомостям в накладній (оригіналі). Оригінал накладної в обігу зовсім не бере участі. Переуступка прав вантажоодержувачем вантажовідправнику взагалі не вважає пред'явлення ні дубліката, ні оригіналу накладної. Більше того, так як заміна прав виконується телеграфом, передбачається, що навіть якщо б зазначені документи і могли потрапити до рук першого адресата вантажів, то вони не були б потрібні для переуступки належних йому прав.

Оригінал і дублікат накладної можуть бути тільки іменними, тобто складеними на ім'я відповідного вантажоодержувача. Накладна має конститутивне значення, яке полягає в тому, що складення накладної і нанесення на неї календарного відтиску є підставою для виникнення договору перевезення, а також значення доказу, яке полягає в тому, що наявність відтиску на екземплярі накладної (дублікаті накладної) слугує доказом укладення такого договору. Але так як накладна залишається у перевізника до видачі її одержувачу, вона зберігає силу доказу тільки по відношенню до одного юридичного факту — укладення договору перевезення. Розпорядження накладною не впливає на долю вантажу, права, що впливають із накладної, не можна позбавлятися.

Відправник повинен надати станції відправлення одночасно з видачею вантажу для перевезення правильно заповнену і підписану накладну. При цьому всі аркуші заповнюються спільно відправник і особа, що представляє залізницю. Накладна повинна бути заповнена відповідно до Пояснення по заповненню накладної УМВС (Додаток 12.5 до УМВС).

У виключних випадках відправник може зробити виправлення в накладній, але не більш ніж в одній графі або в двох, якщо вони взаємопов'язані. При цьому про внесені виправлення відправник повинен зазначити в графі "Особливі заяви відправника" та завірити підписом чи штампелем.

У разі внесення змін чи доповнень у накладній залізницею вони мають бути підтверджені підписом відповідного працівника залізниці та завірені станційним штампелем.

Договір перевезення вважається укладеним з моменту прийому станцією відправлення вантажу і накладної для перевезення.

Після відтиску штампеля накладна слугує доказом укладення договору перевезення.

Супроводжуючі документи по виконанню митних та інших правил¹⁸¹:

Відправник зобов'язаний додати до накладної супровідні документи, необхідні для виконання митних та інших правил на всьому шляху прямування вантажу, а також за необхідності сертифікат і специфікацію. Ці документи стосуються тільки вантажів, зазначених у цій накладній.

Залізниця не зобов'язана перевіряти правильність і комплектність документів, доданих відправником до накладної.

Відповідальність за відомості, занесені в накладну¹⁸².

За правильність відомостей і заяв, зазначених у накладній, за всі наслідки від неправильного, неточного або неповного зазначення цих відомостей і заяв, а також від того, що вони внесені у невідповідну графу накладної, відповідальність несе відправник.

Залізниця має право перевірити правильність відомостей і заяв, зазначених відправником у накладній.

Якщо в результаті перевірки вантажу, здійсненої на шляху прямування чи на станції призначення, з'ясується, що відомості, зазначені відправником у накладній, не відповідають дійсності, станція, що проводила перевірку, має про це скласти комерційний акт відповідно до ст. 18 УМВС і зазначити в накладній у графі "Комерційний акт".

*Виконання договору перевезення*¹⁸³ полягає у видачі та розшуку вантажу¹⁸⁴.

Після прибуття вантажу на станцію призначення:

- залізниця після оплати одержувачем всіх належних згідно з накладною провізних платежів зобов'язана видати:
 - 1) вантаж;
 - 2) оригінал накладної (аркуш 1);
 - 3) аркуш повідомлення про прибуття вантажу (аркуш 5);
- а одержувач зобов'язаний:
 - 1) оплатити провізні платежі;
 - 2) прийняти вантаж.

¹⁸¹ УМВС, ст. 12.

¹⁸² Там само, ст. 15.

¹⁸³ Там само, ст. 17.

¹⁸⁴ Там само, ст. 20.

*Право зміни договору перевезення*¹⁸⁵ належить відправнику, а також одержувачу. Відправник може внести такі зміни до договору перевезення:

- 1) взяти вантаж на станції відправлення;
- 2) змінити станцію призначення. При цьому за необхідності варто зазначити прикордонні станції, через які після зміни договору перевезення має прямувати вантаж;
- 3) змінити одержувача вантажу;
- 4) повернути вантаж на станцію відправлення.

Одержувач може внести такі зміни до договору перевезення:

- 1) змінити станцію призначення вантажу в межах країни призначення;
- 2) змінити одержувача вантажу.

При цьому одержувач може внести зміни до договору перевезення на підставі УМВС тільки на вхідній прикордонній станції країни призначення і тільки тоді, коли вантаж ще не відправлено з цієї станції.

У разі коли вантаж уже минув вхідну прикордонну станцію країни призначення, зміна договору перевезення одержувачем можлива тільки відповідно до внутрішніх правил, чинних на станції призначення.

Зміна договору перевезення, яка призведе до поділу вантажу на частини, не допускається.

Зміна договору перевезення виконується на підставі письмової заяви відправника або одержувача.

Право відправника на зміну договору перевезення втрачається з моменту отримання накладної одержувачем або прибуття вантажу на вхідну прикордонну станцію призначення, якщо на ній є письмова заява одержувача або телеграфне повідомлення станції призначення про заяву одержувача щодо зміни договору перевезення.

Відправник не відповідає за наслідки, які можуть виникнути в результаті внесених змін до договору перевезення на підставі письмової заяви одержувача або телеграфного повідомлення станції призначення.

Зміна договору перевезення може бути виконана один раз відправником і один раз одержувачем.

¹⁸⁵ КОТІФ, п.1 ст. 3.

Регламентация залізничних перевезень вантажів відповідно до КОТІФ

Укладення договору міжнародного перевезення вантажів у прямому міжнародному сполученні залізничним транспортом за межами країн СНД регламентується “Єдиними правилами до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажів (ЦІМ)”, що становлять Додаток В до Конвенції КОТІФ¹⁸⁶. Такі перевезення здійснюються по лініях і шляхах, включених до списку ліній ЦІМ¹⁸⁷ тільки за згодою держав-учасниць, які використовуються для сполучення між ними¹⁸⁸.

Договір перевезення вантажів оформляється *прямою накладною*, складеною на маршрут, що пролягає територіями принаймні двох держав і охоплює лише лінії або шляхи, внесені до списку ЦІМ¹⁸⁹.

*Договір перевезення вважається укладеним, як тільки станція відправлення прийняла до перевезення вантаж разом з накладною*¹⁹⁰. Прийом засвідчується прикладенням до накладної і відповідно до кожного додаткового аркуша штемпеля станції відправлення або відмітки облікової машини із зазначенням дати прийому.

Треба зауважити, що ця процедура має бути виконана негайно після здавання для перевезення всіх зазначених у накладній вантажів і, якщо цього вимагають чинні на станції відправлення приписи, після оплати взятих на себе відправником платежів або після надання гарантії.

Після прикладення штемпеля до накладної або відмітки облікової машини ця *накладна є доказом укладення і змісту договору перевезення*.

Залізниця повинна засвідчити прийом вантажу і дату прийому для перевезення прикладенням штемпеля з датою або відміткою облікової машини на дублікаті накладної перед поверненням цього дублікату відправнику. Цей дублікат не має сили ні накладної, що супроводжує вантаж, ні коносаменту.

¹⁸⁶ КОТІФ, п.2 ст.3.

¹⁸⁷ Там само, п.1 ст.11.

¹⁸⁸ Там само, п.1 ст. 1.

¹⁸⁹ Там само, ст. 11.

¹⁹⁰ Там само, ст. 12.

Відправник повинен подати як належить заповнену накладну¹⁹¹.

Для кожного вантажу складається окрема накладна. Одна накладна може стосуватися тільки вантажу кожного окремого вагона. Додаткові положення можуть відхилятися від цих правил.

Залізниці встановлюють єдиний зразок накладної, який повинен містити дублікат для відправника.

Для певних сполучень, особливо між суміжними державами, залізниці можуть передбачати в тарифах застосування накладної спрощеного зразка. Для певних сполучень з державами, які не приєдналися до цієї Конвенції, тарифи можуть передбачати застосування спеціальної процедури.

Накладна має бути надрукована двома або, за необхідності, трьома мовами (наприклад, з перелічених — французькою, німецькою, англійською, арабською, італійською, голландською), принаймні одна з яких має бути робочою мовою Організації ОТІФ (французькою). Дані вносяться відправником до накладної латинськими літерами, якщо додаткові положення або міжнародні тарифи не передбачають відхилень.

Накладна має обов'язково містити¹⁹²:

- 1) назву станції призначення;
- 2) ім'я та адресу одержувача; як одержувач може бути зазначена тільки одна фізична особа або інший суб'єкт права;
- 3) назву вантажу;
- 4) масу або, за відсутності маси, подібні дані відповідно до чинних на станції відправлення приписів;
- 5) кількість місць і опис упакування дрібних відправок і вагонних відправок, які складаються з одного або кількох місць і підлягають перевантаженню при залізнично-морському сполученні;
- 6) номер вагона, а також для приватних вагонів — їх власну масу (тару), якщо завантаження є обов'язком відправника;
- 7) докладний перелік документів, що вимагаються митницями та іншими адміністративними органами і додаються до накладної або, відповідно до відмітки в накладній,

¹⁹¹ КОТІФ, ст.13

¹⁹² Там само, ст.14.

перебувають у розпорядженні залізниці на зазначеній станції, в митниці або в іншому органі;

- 8) найменування і адресу відправника; як відправник може бути зазначена тільки одна фізична особа або інший суб'єкт права. Якщо чинні на станції відправлення приписи цього вимагають, то відправник має додати до свого прізвища й адреси свій власноручний, друкований або штемпельний підпис.

Накладна має у разі потреби містити всі інші відомості, передбачені Єдиними правилами. Інші відомості можуть бути внесені до накладної тільки у тому разі, якщо не вимагається або допускається законами і нормами держави, додатковими положеннями або тарифами і не суперечить Єдиним правилам.

Проте відправник може внести до накладної у передбаченому для цього місці відмітки, що стосуються відправки, але призначаються лише для відома одержувача і не покладають на залізницю жодних зобов'язань або відповідальності.

Не допускається заміна накладної іншими документами або додання до неї інших документів, крім передбачених або дозволених Єдиними правилами, додатковими положеннями або тарифами.

Відправник може визначати в накладній маршрут перевезення, зазначаючи прикордонні пункти або прикордонні станції та, за потреби, станції транзиту між залізницями. Він може зазначати тільки ті прикордонні пункти або прикордонні станції, які відкриті для перевезень у цьому сполученні¹⁹³.

Станція відправлення має окремо зазначити в накладній та її дублікаті сплачені витрати за транспортування, якщо чинні на станції відправлення приписи не передбачають, що ці витрати зазначаються тільки в дублікаті накладної.

Залізниця завжди має право *перевірити*¹⁹⁴, чи відповідає вантаж відомостям, внесеним до накладної відправником, і чи дотримані положення щодо перевезення вантажів, які допускаються до перевезення за певних умов.

¹⁹³ КОТІФ, ст. 21.

¹⁹⁴ Там само, ст. 25.

Відправник має додати до накладної документи, необхідні для виконання перед видачею вантажу формальностей, які вимагаються митницями або іншими адміністративними органами. Ці документи можуть стосуватися тільки вантажів, зазначених в одній і тій самій накладній, якщо інше не передбачено приписами митниць або інших адміністративних органів або тарифів¹⁹⁵.

Залізниця не зобов'язана перевіряти, чи додані документи є достатніми і правильними.

Зміна договору перевезення відправником¹⁹⁶ відбувається шляхом додаткових розпоряджень, що можуть змінити договір перевезення, вимагаючи:

- 1) вилучення вантажу зі станції відправлення;
- 2) затримання вантажу в дорозі;
- 3) відстрочення видачі вантажу;
- 4) видачі вантажу не одержувачу, а іншій особі, зазначеній у накладній;
- 5) видачі вантажу на іншій станції, ніж станція призначення, зазначена в накладній;
- 6) повернення вантажу на станцію відправлення;
- 7) обтяження вантажу післяплатою;
- 8) збільшення, зменшення або відміни накладної плати;
- 9) прийняття на свій рахунок витрат за неоплачену наперед відправку.

Проте у жодному разі розпорядження не повинні спричинити поділу відправки.

Право відправника змінювати договір перевезення втрачається, навіть якщо в нього є дублікат накладної, у тих випадках, коли одержувач:

- 1) забрав накладну;
- 2) прийняв вантаж;
- 3) скористався своїми правами: після прибуття вантажу на станцію призначення може вимагати від залізниці вручення йому накладної і видачі вантажу;
- 4) має право віддати розпорядження, як тільки відправка увійшла на митну територію країни призначення.

¹⁹⁵ КОТІФ, ст. 30.

¹⁹⁶ Там само, ст. 31.

З цього моменту залізниця повинна дотримуватися розпоряджень і вказівок одержувача.

Якщо відправник не взяв на себе оплату, пов'язану із перевезенням витрат у державі призначення, і не вніс до накладної запис “Одержувач не правомочний давати додаткові розпорядження”, то одержувач може шляхом додаткових розпоряджень змінити договір перевезення¹⁹⁷, вимагаючи:

- 1) зупинки вантажу в дорозі;
- 2) відстрочення видачі вантажу;
- 3) видачі вантажу в країні призначення не одержувачу, а іншій особі, зазначеній у накладній;
- 4) видачі вантажу в країні призначення на іншій станції, ніж станція призначення, зазначена в накладній, якщо міжнародні тарифи не містять інших положень;
- 5) виконання формальностей, які вимагаються митницями або іншими адміністративним органами.

Проте у жодному разі розпорядження не повинні спричинити поділу відправки.

Право одержувача змінювати договір перевезення втрачається у тих випадках, коли він:

- 1) забрав накладну;
- 2) прийняв вантаж;
- 3) користався своїми правами: після прибуття вантажу на станцію призначення може вимагати від залізниці вручення йому накладної і видачі вантажу;
- 4) визначив особу, яка забрала накладну, прийняла вантаж.

Якщо одержувач віддав розпорядження про видачу вантажу іншій особі, то ця особа не має права змінювати договір перевезення.

Регламентация залізничних перевезень відповідно до УМПС

Перевезення пасажирів, багажу і вантажобагажу в прямому міжнародному залізничному і змішаному залізнично-морському сполученні в межах країн СНД здійснюється відповідно до положень Угоди про міжнародне пасажирське сполучен-

¹⁹⁷ УМПС, ст. 4.

ня (УМПС) від 1 листопада 1951 р. зі змінами і доповненнями на 30 травня 1999 р.

Перевезення пасажирів

Документом на право проїзду в міжнародному сполученні в рамках УМПС є *пасажирський (проїзний) квиток*¹⁹⁸, оформлений ручним або електронним способом, що має літери “МС”.

Проїзний квиток є основним документом, що засвідчує укладення договору залізничного перевезення пасажирів.

Проїзний квиток має містити такі основні дані:

- 1) найменування станції відправлення і призначення;
- 2) номер квитка, зазначений друкарським способом;
- 3) маршрут прямування;
- 4) клас вагона;
- 5) вартість проїзду;
- 6) термін придатності квитка;
- 7) дату видачі квитка;
- 8) найменування залізниці, що видала квиток.

Квитки мають вигляд купонних книжок, котрі складаються з обкладинки і квитка-купона. Купонна книжка дійсна для проїзду від зазначеної у квитку-купоні станції відправлення залізниці однієї країни до станції призначення залізниці іншої країни по зазначеному в квитку-купоні напрямку.

У сполученні між станціями окремих залізниць за наявності домовленості можуть також застосовуватись картонні квитки.

Купонні книжки певного прямого міжнародного сполучення розглядаються як один проїзний документ.

Обкладинка купонної книжки без білета-купона і білет-купон без обкладинки не дають права на проїзд і при пред'явленні пасажиром вважаються недійсними і відбираються залізницею.

Білетів прямого міжнародного сполучення видаються для проїзду:

- 1) у м'яких вагонах (1-го класу);
- 2) у твердих вагонах (2-го класу).

Пасажир зобов'язаний до початку поїздки купити квиток, перевірити правильність відомостей, що містяться в ньому, зберегти його протягом всього періоду поїздки.

¹⁹⁸ УМПС, ст. 15.

Пасажи́р має право провезти при собі безкоштовно ручну поклажу, загальна маса якої не повинна перевищувати 35 кг на дорослого пасажи́ра і 15 кг на дитину до 12 років.

Для підтвердження прийняття *багажу*¹⁹⁹ для перевезення пасажи́ру видається багажна квитанція, котра має містити такі основні дані:

- 1) літери “МС”;
- 2) найменування станції і залізниці відправлення;
- 3) номер потягу і дату відправлення;
- 4) найменування станції і залізниці призначення;
- 5) маршрут прямування.

При отриманні багажної квитанції пасажи́р має впевнитись, що вона складена згідно з його даними.

Для підтвердження прийому *товаробагажу*²⁰⁰ для перевезення відправнику видається товаробагажна квитанція.

Маса окремого місця товаробагажу не повинна бути меншою 5 кг і не повинна перевищувати 165 кг.

При здаванні товаробагажу відправник зобов’язаний його оцінити. Станція відправлення зобов’язана відмовити у прийнятті товаробагажу, якщо відправник його не оцінив.

Регламентация залізничних перевезень пасажи́рів та багажу відповідно до КОТІФ

З початку поїздки пасажи́р повинен мати дійсний квиток (договір перевезення), а наприкінці поїздки повернути квиток²⁰¹. Квитки, що випускаються для міжнародного перевезення, мають бути позначені скороченням СІV.

Міжнародні тарифи або угоди між залізницями визначають форму та зміст квитків, а також мову і шрифти, якими вони мають бути надруковані та заповнені.

Крім винятків, передбачених у міжнародних тарифах, у квитках мають бути зазначені:

- 1) станції відправлення і призначення;
- 2) маршрут; якщо дозволений вибір маршрутів або видів транспорту, то ця можливість має бути зазначена;

¹⁹⁹ УМПС, ст. 22.

²⁰⁰ КОТІФ (ЦІВ), розд. 2.

²⁰¹ У ній бере участь близько 30 держав. Україна може бути визнана учасницею Конвенції на підставі правопримєства (СРСР приєднався до неї 1983 р.)

- 3) категорія поїзда і клас вагона;
- 4) вартість перевезення;
- 5) перший день дійсності;
- 6) термін дійсності.

Купонна книжка, видана відповідно до міжнародного тарифу, вважається одним квитком для цілей цих Єдиних правил.

При отриманні квитка пасажир має переконатись, що квиток виданий згідно з його зазначеннями.

Діти віком до повних п'яти років, для яких не вимагаються окремі місця, провозяться безплатно без квитка.

Діти віком від п'яти до повних десяти років і молодші за віком діти, для яких вимагаються окремі місця, провозяться за зниженими цінами.

Пасажир має право без додаткової оплати брати з собою в пасажирський вагон легкі для перевезення предмети (ручну поклажу).

Оформлення і перевезення багажу

Багаж оформляється при пред'явленні квитка, дійсного принаймні до станції призначення багажу.

При оформленні багажу пасажирови видається квитанція, яка має містити скорочення СІУ.

Міжнародні тарифи або угоди між залізницями визначають форму і зміст багажної квитанції, а також мову і шрифти, якими вони мають бути надруковані і заповнені. Якщо міжнародні тарифи не передбачають інше, то багажна квитанція має містити:

- 1) назву станції відправлення і станції призначення;
- 2) маршрут;
- 3) день і час здавання до перевезення;
- 4) кількість пасажирів;
- 5) кількість місць багажу і їх масу;
- 6) вартість перевезення та інші витрати.

При отриманні багажної квитанції пасажир має переконатись, що її заповнено відповідно до його застережень.

Багаж видається при здаванні багажної квитанції і, за потреби, при оплаті витрат, пов'язаних із багажем. Залізниця має право, але не зобов'язана перевіряти, чи власник багажної квитанції має право одержати багаж.

10.3. Міжнародно-правова регламентація автомобільних перевезень

Автомобільні перевезення здійснюються на підставі договорів перевезення з транспортними підприємствами.

Договір встановлюється *автотранспортною накладною (Motor Waybill)*, відсутність, неправильність чи втрата якої не відображається ні на існуванні, ні на дійсності договору перевезення (до нього в цьому разі застосовуються положення Женевської конвенції 1956 р. про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (КДПВ), котра набрала чинність 2 липня 1961 року²⁰²). Накладна складається в трьох оригіналах, підписаних відправником і перевізником. Перший екземпляр накладної передається відправнику, другий супроводжує вантаж, а третій залишається у перевізника. При прибутті для розвантаження до покупця останній повинен зазначити час прибуття автомобіля під розвантаження і час відбуття після розвантаження, підписати накладну і поставити свою печатку.

У разі коли вантаж, що перевозиться, має бути завантажений на різні автомобілі, або коли йдеться про різного роду вантажі чи про різні партії вантажів, відправник або перевізник має право вимагати складання такої кількості накладних, яка відповідає кількості задіяних автомобілів або кількості належних до перевезення різних вантажів або партій вантажів.

У накладній містяться такі відомості:

- місце і дата її складання;
- ім'я та адреса відправника;
- ім'я та адреса транспортного агента;
- місце і дата прийняття вантажу до перевезення і місце його призначення, а також, за необхідності, заборона перевантаження вантажу;
- ім'я та адреса одержувача;
- встановлене позначення характеру вантажу та тип його пакування і, у разі перевезення небезпечних вантажів, їх ухвалені позначення;

²⁰² Україна приєдналась до цієї Конвенції згідно із законом від 15.07.94 № 117/94-ВР.

- число вантажних місць, їх особлива розмітка і номери;
- вага вантажу брутто або визначена через інші одиниці виміру кількість вантажу;
- пов'язані з перевезенням витрати: вартість перевезення, додаткові витрати, за необхідності витрати, які відправник бере на свій рахунок, митні стягнення та збори, інші витрати з моменту укладення договору до видачі вантажу;
- інструкції, необхідні для виконання митних формальностей;
- застереження, що перевезення відбувається незалежно від будь-якого застереження, згідно з вимогами, встановленими Конвенцією.

За необхідності накладна також має містити такі відомості:

- заборона перевантаження вантажу;
- витрати, які відправник бере на свій рахунок;
- сума покладеного на вантаж платежу, який треба відшкодувати при видачі вантажу;
- заявлена вартість вантажу і сума додаткової цінності його при доставці;
- додатковий строк виконання перевезення;
- інструкції відправника перевізнику стосовно страхування вантажу;
- перелік документів, переданих перевізнику.

Крім того, сторони можуть внести в накладну будь-яку додаткову умову, яку вони вважають за необхідне внести.

Автотранспортна накладна є доказом укладення договору перевезення, містить умови перевезення вантажу і засвідчує прийняття вантажу перевізником. Вона не є товаророзпорядчим документом, і вантаж видається зазначеному в ній одержувачу.

При перевезенні вантажів автотранспортом нерідко доводиться перетинати кордон кількох держав. Для спрощення процедур в міжнародних автомобільних сполученнях європейських держав з 1959 р. застосовують *книжку міжнародного дорожнього перевезення* (Книжка МДП (*Carnet TIR*)). Книжка МДП — міжнародний документ, який використовують при автодорожніх перевезеннях вантажів без їх проміжного перевантаження через митні кордони кількох держав. Перевезення вантажів із використанням Книжки МДП регулюється Митною конвенцією про міжнародні перевезення вантажів з вико-

ристанням книжки МДП (Конвенція МДП від 14 листопада 1975 року — нова редакція)²⁰³.

Книжка МДП видається асоціацією, що надає гарантію. Вона входить до Міжнародного Союзу автомобільного транспорту та уповноважена митною владою.

При тимчасовому ввезенні транспортного засобу із застосуванням Книжки МДП, що має табличку з літерами “TIR”, не потрібне декларування на митниці цього транспортного засобу як ввезеного майна. Транспортні засоби опломбовуються на митниці відправлення і на транзитних митницях не переглядаються.

Книжка МДП складається з 1 жовтого і 6, 14 (при перетині більше двох кордонів) або 20 (при перетині більше шести кордонів) парних (мають парні і непарні номери) білих відривних аркушів. Кожен відривний аркуш складається з двох частин: вантажного маніфесту (перша частина), в якому описується товар, що перевозиться, і свідоцтва-сертифіката (друга частина), де зазначаються умови і маршрут перевезення, накладені пломби або пізнавальні знаки.

Крім автотранспортної накладної, з вантажем прямують товаророзпорядчі документи: пакувальні листи, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості та інші документи, необхідні для ввезення товару в країну покупця і перетину транзитних країн.

10.4. Міжнародно-правова регламентація авіаційних перевезень

Повітряне перевезення оформляється *проїзним квитком*, багажною квитанцією або *документом повітряного перевезення (авіавантажною накладною)*.

Проїзний квиток видається при перевезенні пасажирів і має містити зазначення:

- місця відправлення;
- місця зупинки;
- місця призначення;
- суми платежу.

²⁰³ Від англ. *pool* — спільний казан або об'єднаний фонд.

При перевезенні зареєстрованого багажу видається *багажна квитанція*, яка може бути об'єднана з проїзним квитком. В обох випадках вона має містити таку саму інформацію, що й проїзний квиток.

Проїзний квиток і багажна квитанція є свідцтвом укладення договору про перевезення та його умови. Відсутність, неправильність заповнення або їх втрата не впливають ні на існування, ні на дійсність договору про перевезення.

Для перевезення вантажу (товару) оформляється *документ повітряного перевезення — авіавантажна накладна (Air Waybill)*.

Авіавантажна накладна — документ, виписаний вантажовідправником або його агентом-експедитором при видачі вантажу, який підтверджує наявність договору між вантажовідправником і перевізником про перевезення вантажів авіалініями перевізника.

Цей документ складається відправником у трьох оригіналах, що мають однакову юридичну силу, і вручається разом з товаром. Перший екземпляр має примітку “для перевізника” і підписується відправником. Другий екземпляр призначений для одержувача, підписується відправником і перевізником та має прямувати разом з товаром. Третій екземпляр підписується перевізником і повертається ним відправнику після отримання товару.

Перевізник має поставити свій підпис перед завантаженням товару на борт повітряного судна. Підпис перевізника може бути замінений штампелем; підпис відправника може бути печатним або замінений штампелем.

Авіанакладна не є ні товаророзпорядчим документом, ні передатним документом. Вона виконує тільки функцію підтвердження укладення договору перевезення, прийняття товару для перевезення і умов перевезення.

За наявності кількох місць вантажу перевізник має право вимагати від відправника складання окремих документів повітряного перевезення.

Документ повітряного перевезення має містити:

- місце відправлення і місце призначення;
- якщо місце відправлення і місце призначення розташовані на території однієї країни — сторони договору, а якщо одна чи кілька передбачених зупинок на території іншої країни — зазначення хоча б однієї такої зупинки;

- повідомлення відправника про те, що здійснюється перевезення, місце кінцевого призначення або зупинка якого не в країні відправлення;
- відомості про вагу, розміри і пакування товару, а також кількість місць, обсяг і стан товару.

Документ повітряного перевезення, до доведення протилежаного, є підтвердженням укладення угоди, прийняття товару та умов перевезення.

В останні роки на міжнародних повітряних лініях швидко розвивається так зване пульне²⁰⁴ співробітництво, яке має на меті зниження гостроти конкурентної боротьби між авіакомпаніями, які спільно експлуатують суміжні авіалінії або їх окремі ділянки.

Загальний принцип пулу полягає в тому, що кожен партнер з кожної одиниці транспортної продукції вносить в пул встановлену частку доходів. З цих зборів утворюється пульний фонд, який через певний проміжок часу розподіляється між партнерами за пулом узгодженої пропорції.

Для визначення вирашності або програшності пульної угоди розроблена методика, основні положення якої зводяться до побудови економіко-метричної моделі конкретного пулу, а також до аналізу експлуатаційних і результативних фінансово-економічних показників партнерів і визначенню економічної ефективності пулу. Зазвичай порівнюють:

- економічний стан авіапідприємств-партнерів по лінії;
- їх капітал;
- парк літаків;
- результати роботи за попередні періоди;
- загальна подовженість ліній;
- конкурентоспроможність відносно партнера тощо.

Зрозуміло, що економічно слабше авіапідприємство більш зацікавлене в укладенні пульної угоди, намагаючись таким чином забезпечити собі певну частину доходів, яку воно не в змозі отримати при самостійній експлуатації лінії.

Укладаючи пульну угоду, авіакомпанія намагається отримати не лише певну долю доходів, але шляхом завищення її та-

²⁰⁸ За умовами чартеру штурманська розписка може бути видана і агентом фрахтувальника.

кож і компенсацію за використання партнером додаткових прав. Отже, пульна угода може використовуватись не лише для розподілу доходів між партнерами, але й для отримання компенсації за різноманітні права, в тому числі прямо не пов'язані з роботою пульних ліній, шляхом збільшення доли доходів авіапідприємства, що отримує компенсацію за експлуатацію пульних ліній або шляхом внесення однією зі сторін в пул частини доходів від використання нею додаткових прав (наприклад, за транзитні перевезення).

У процесі експлуатації ліній будь-який з цих факторів може або зовсім відпасти, або змінитись, що може викликати перегляд відповідних угод.

За останні роки значного поширення набули перевезення пасажирів і вантажів на літаках, які авіакомпанія тимчасово надає за договором оренди, в порядку фрахтування або тимчасового обміну. При фрахтуванні повітряних суден укладається договір, який отримав за аналогією з морським правом найменування *чартер*. Власне перевезення мають характер нерегулярних польотів, тобто економічною основою цих перевезень є велике зростання попиту на повітряні перевезення в період туристичних сезонів.

Розвиток чартерних перевезень потребував створення відповідного правового режиму забезпечення їх здійснення. Організація чартерних перевезень (видання дозволу, маршрут, періодичність польотів тощо) визначається актами органів державного управління цивільною авіацією. Щодо комерційних умов чартерів, то їх регламентація здійснюється у двох формах: шляхом зарахування відповідних положень у правила і тарифи авіакомпаній або шляхом напрацювання типових проформ договору чартеру.

Для того щоб авіакомпанії, які надають літаки на умовах чартеру та оренди, мали необхідні гарантії і було виключено висування до них вимог про повну відповідальність за завдану шкоду, в рамках ІКАО в доповнення до Варшавської конвенції вироблено конвенцію про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, які здійснюються особами, що не є перевізниками по договору, підписану 18 вересня 1961 року в Гвадалахарі.

Конвенція вводить поняття “фактичного перевізника”, яким визнається особа, що не є перевізником за договором,

але уповноважена ним здійснювати перевезення, які підпадають під дію Варшавської конвенції в її першій редакції або в редакції Гаазького протоколу (ст. 1).

Під *повітряним чартером* (чартерним рейсом) розуміють договір, за яким одна сторона (фрахтівник) зобов'язується надати іншій стороні (фрахтувальнику) за платню всю або частину місткості одного чи кількох повітряних суден на один чи кілька рейсів для перевезення пасажирів, багажу, вантажів, пошти або для інших цілей.

Регламентация чартеру в правилах і тарифах авіакомпаній коротка і передбачає насамперед умови майбутніх перевезень пасажирів і вантажів, а не відносини фрахтувальника і компанії по чартеру. Зміст самого чартеру, права та обов'язки сторін визначають проформи чартерів. Вони розробляються авіакомпаніями і являють собою вид примірного договору, який може доповнюватись сторонами при його укладенні.

Типові проформи чартеру, які застосовуються авіакомпаніями, містять такі умови:

- характеристика літака, що надається;
- розмір платежів за його використання та порядок розрахунків;
- маршрут і розклад польотів;
- оформлення транспортної документації;
- дострокове припинення договору у випадку неможливості його виконання;
- відповідальність власника літака;
- право, яке застосовується до договору.

Плата за використання літака обумовлюється у проформах фрахтом.

Транспортні документи на перевезення складаються зазвичай за формою компанії, яка надає літаки.

Предметом чартеру є місткість повітряного судна. У договорах передбачається тип повітряного судна, яке має відповідати узгодженим умовам: кількість крісел, граничне комерційне завантаження. В більшості проформ чартеру обумовлюється право авіапідприємства-фрахтувальника здійснювати заміну повітряного судна на інший тип або варіант за умови забезпечення перевезення встановленого в договорі кількості пасажирів, багажу, вантажів або пошти в ті ж строки. Інакше фрахтувальнику надається право розірвати договір.

10.5. Міжнародно-правова регламентація морських перевезень

Договір морського перевезення у трамповому суднопластві має форму *чартеру*. В більшості випадків цей договір укладається за допомогою посередника або фрахтового брокера і містить низку обов'язкових умов стосовно судна, вантажу, фрахту.

Договір морського перевезення по формі чартеру може бути укладений з умовою надання для перевезення всього судна, його частини або окремих приміщень. Сторонами такого договору визнаються фрахтувальник (відправник) та фрахтівник (перевізник).

Фрахт являє собою платіж перевізнику за доставку вантажу в порт призначення. В чартерних перевезеннях вантажів іноземних фрахтувальників ставка фрахту визначається при укладенні чартеру залежно від кон'юнктури фрахтового ринку.

Існує багато стандартних та особливих форм чартерів, які мають окремі великі фрахтувальники. При укладенні договору у стандартні та в особливі форми чартерів вносяться додаткові умови, багато з яких з часом набули стандартних формулювань. Окремі стандартні форми чартерів діють з кінця XIX — початку XX століття. Характерно, що старі стандартні форми відповідають інтересам судновласників, а пізніші — інтересам фрахтувальників.

У національному праві багатьох країн *рейсовий чартер* розуміється як договір морського перевезення вантажу з умовою надання під вантаж усього судна або його окремих приміщень. За договором фрахтувальник зобов'язується передати цей вантаж судновласнику і сплатити фрахт. Рейсовий чартер фрахтівник укладає від свого імені і робить це або сам, або за допомогою посередника — брокера. Рейсовий чартер і договір судновласника з брокером являють собою два юридично самостійних договори.

Виконання рейсового чартеру здійснюється в чотири етапи:

- 1) рейс судна в місце, обумовлене як узгоджений пункт завантаження вантажу;
- 2) прийом вантажу, враховуючи його завантаження та укладання;
- 3) транспортування вантажу в місце, обумовлене як узгоджений пункт розвантаження судна;

4) видача вантажу, враховуючи операції по розвантаженню судна.

Стандартні форми рейсових чартерів містять 45 і більше пунктів. Огляд їх усіх в рамках цієї роботи здається неможливим. Варто відзначити лише деякі їх основні положення, які мають найбільше значення.

1. Учасники перевезення. Ними можуть виступати фрахтівник, відправник та одержувач.

Фрахтівником може бути власник судна або особа, якій судно належить на правах повного господарчого відання; ним також може стати особа, яка взяла судно в тимчасове користування або володіння для перевезення власних товарів або вантажів інших осіб. В ролі фрахтувальника часто виступають учасники договору купівлі-продажу товару — покупець (ФОБ і ФАС) або продавець (СІФ і КАФ). На них лежить зобов'язання організувати фрахтування судна та відправку вантажу на адресу одержувача.

2. Вантаж. Вантаж передається перевізнику або самим фрахтувальником, або він наймає інших осіб — експедитора (forwarding agent) або експедитора вантажу (freight forwarder). У першому випадку фрахтувальник судна та відправник вантажу одна особа, у другому — ні. Вантаж приймається вантажним помічником капітана, під який він видає штурманську розписку²⁰⁵. Іноді замість вантажного помічника капітана послуговуються береговим посередником — вантажним агентом (loading broke).

Відомості про вантаж завжди наводяться в чартері. Зазвичай фіксується кількість вантажу, яка має бути пред'явлена і прийнята до перевезення, а також рід і вид вантажів. Якщо в чартері перелічені вантажі кількох видів, це означає, що фрахтувальник залишив за собою право обирати для транспортування вантаж одного чи кількох видів з переліку, зазначеного в чартері. Предмет перевезення може бути визначений і найзагальніше — “будь-який законний вантаж”. Точна кількість вантажу зазначається в чартері досить рідко. Як правило, встановлюються межі, в яких визначається кількість вантажу (margin).

²⁰⁵ За матеріалами, наведеними в “Юридическом справочнике капитана судов заграничного плавания”, виданого Фондом історії науки. СПб. — 1992. — С. 185-186.

Текст стандартних форм чартерів не дозволяє заміну вантажів. Умова про заміну вантажу і вирішення питань, які виникають у зв'язку з такою заміною, сторони можуть за узгодженням включити до адендуму до чартеру. Майже у всіх стандартних формах чартерів міститься норма про “повний вантаж” (full and complete cargo), що дає право фрахтувальнику і водночас зобов'язує його завантажити всі призначені для перевезення вантажу приміщення судна, повністю використавши вантажомісткість судна. Однак фрахтувальник може розмістити вантаж на палубі лише на підставі угоди сторін або звичаю, що застосовується в цій сфері торгівлі або в порту завантаження.

3. Судно. Найтипівіші характеристики судна, що описуються в тайм-чартері, це: найменування, корисна (чиста) вантажність, реєстровий тоннаж. Іноді додаються наданий клас та прапор. Заміна судна в односторонньому порядку означає порушення чартеру. Про заміну судна може йтися лише в тих випадках, коли морехідний стан судна, його технічні та комерційні характеристики збігаються з судном, що замінюється, або не відрізняються від них різко. Фактична готовність до вантажних робіт залежить від різноманітних обставин, враховуючи позицію судна (у разі портового та причального чартеру), фізичну здатність судна приймати вантаж, відповідність всім вимогам порту щодо належного оформлення документів.

Тайм-чартер — це договір, згідно з яким одна сторона (судновласник) зобов'язується надати за винагороду іншій стороні (фрахтувальнику) на певний строк судно для обумовлених договором цілей. Цілі можуть бути різні — для перевезення вантажів або пасажирів, здійснення буксирних, криголамних та рятувальних операцій, наукових і культурних цілей тощо.

Відповідно до умов рейсового чартеру і тайм-чартеру судновласник наділений правом володіння судном. Він же і надає послуги за допомогою свого капітана та суднового екіпажу. За *дймайз-чартером* володіння судном і контроль над ним переходять до фрахтувальника. Він з точки зору всіх практичних цілей розглядається як власник судна протягом строку дії чартеру. Капітан і судновий екіпаж стають службовцями-фрахтувальниками, які відповідальні за управління, експлуатацію і плавання судна.

Обов'язок фрахтувальника за такої форми чартеру — спорядити судно усіма необхідними запасами, водою, мастильними матеріалами. Фрахтувальник бере на себе всі витрати з експлуатації судна, а також ризики, що виникають у зв'язку з експлуатацією судна.

Якщо на зафрахтованому в дімайз-чартері судні перевозять вантажі третіх осіб, то перевізником вважається фрахтувальник, якому також належить право на винагороду за порятунок та надання допомоги на морі.

Отже, чартерні морські торгові перевезення не відрізняються простотою. Табл. 12 дозволяє наочно простежити основні умови трьох видів договорів чартеру²⁰⁶.

Таблиця 12

Співставлення основних умов чартерів

Основні правові характеристики чартеру	Вид чартеру		
	Рейсовий чартер	Тайм-чартер	Дімайз-чартер
1	2	3	4
З якою метою фрахтується судно	З метою перевезення вантажу мореплавання	З будь-якою метою торгового мореплавання	З будь-якою метою торгового мореплавання
Кому підпорядкований екіпаж судна в навігаційно-технічному відношенні	Судновласнику	Судновласнику	Фрахтувальнику
На кого падає ризик пошкодження або загибелі судна у зв'язку з його навігаційно-технічною експлуатацією	На судновласника	На судновласника	На фрахтувальника

²⁰⁶ Трамповими (від англ. слова “tramp”) називаються судна, котрі здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу і направляються судновласниками туди, де з боку фрахтувальників (вантажовідправників) є попит на тоннаж.

Закінчення табл. 10

1	2	3	4
На кого падає ризик пошкодження або загибелі судна у зв'язку з його комерційною експлуатацією	На судновласника	На судновласника	На фрахтувальника
Кому належить право володіння судном	Судновласнику	Судновласнику	Фрахтувальнику
Кому належить право користування судном	Судновласнику	Фрахтувальнику	Фрахтувальнику
Хто несе постійні витрати з експлуатації судна	Судновласник	Фрахтувальник	Фрахтувальник
Кому належить право на рятувальну винагороду	Судновласнику	Судновласнику	Фрахтувальнику

В основі правового регулювання перевезень морем лежить регламентація оформлення транспортних документів, в якості яких, зокрема, фігурує коносамент. Він має свої правові характеристики.

Порядок оформлення коносамента врегульований нормами міжнародного приватного права і зокрема:

- 1) Міжнародною конвенцією про уніфікацію деяких правил про коносамент від 25 серпня 1924 року (Брюссельська конвенція) з наступними змінами і доповненнями, внесеними Брюссельським протоколом 1968 року “Про зміни Брюссельської конвенції 1924 року про уніфікацію деяких правил про коносамент” (Правила Вісбі);
- 2) Гамбурзькою конвенцією ООН 1978 року “Про морське перевезення вантажів”, що набрала чинності в листопаді 1992 року;
- 3) Окремими нормами, що містяться в Уніфікованих правилах і звичаях для документарних акредитивів, що прийняті Міжнародною торговою палатою 1993 року.

Коносамент (Bill of Lading) — документ, що видається судновласником вантажовідправнику для посвідчення прийняття вантажу для перевезення морем. Коносамент виконує три основні функції:

- 1) посвідчує прийняття судновласником (перевізником) вантажу для перевезення;
- 2) є товаророзпорядчим документом;
- 3) посвідчує укладення договору перевезення вантажу морським шляхом, по якому перевізник зобов'язується доставити вантаж на підставі документа.

Виконуючи першу функцію, коносамент є розпискою судновласника або уповноваженої особи, яка посвідчує, що визначені товари в зазначеній кількості і стані завантажені на судно для перевезення до встановленого місця призначення або що товари прийняті під охорону судновласника з метою подальшого перевезення. Але коносамент обов'язково має містити застереження судноплавній компанії: “вантаж на борту”, або “вантаж завантажено”, або “вантаж прийнято для завантаження”.

Друга функція коносамента — надавати право власнику оригіналу розпоряджатися вантажем — робить його товаророзпорядчим документом. А це означає, що тільки особа, зазначена в коносаменті або яка володіє коносаментом на пред'явника, має право вимагати від судновласника видачу товару, зазначеного в коносаменті, і має право розпоряджатись цим товаром. Щоб продати товар, що перебуває на шляху прямування і представлений коносаментом, товаророзпоряднику достатньо продати або переуступити свої права по коносаменту.

Третя функція коносамента — це його здатність виступати єдиним доказом наявності договору морського перевезення між вантажовідправником і судновласником. Цю функцію коносамент виконує при перевезеннях товарів на судах регулярних ліній або при постачанні вантажів окремими партіями, недостатніми по своїх розмірах для використання всього судна або його частини. При перевезеннях трамповими суднами коносамент виконує тільки перші дві функції — слугує розпискою про одержання вантажу для перевезення і товаророзпорядчим документом.

У коносаменті містяться відомості про назву судна, його власника, тоннаж судна, найменування портів завантаження і роз-

вантаження, сума фрахту із зазначенням, де виконується оплата фрахту — в порту завантаження чи в порту призначення, кількість виданих екземплярів коносаменту. Він підписується капітаном судна або пароплавним агентом. Зазвичай коносамент — це виготовлений друкарським способом документ, в якому записуються вищеперераховані дані. На звороті лінійного коносаменту зазвичай друкуються умови договору перевезення. Повний комплект коносаментів складають три копії і три оригінали.

Розрізняють такі види коносаментів:

- іменний;
- ордерний;
- на пред'явника.

Іменний коносамент містить відомості про те, що товар має бути доставлений відповідному одержувачу з зазначенням його найменування і адреси.

Ордерний коносамент передбачає, що вантажовідправник може передати свої права третій особі, індосувавши коносамент, тобто поставивши на звороті свій підпис і печатку. Такий коносамент використовується в тих випадках, коли платіж виконується на підставі документів банку.

Коносамент на пред'явника передбачає, що товар передається будь-якій особі, котрій належить коносамент.

Видача товару по коносаменту може бути виконана:

- по іменному коносаменту — особі, на ім'я якої виписаний коносамент;
- по ордерному коносаменту — особі, на ім'я якої індосований коносамент;
- по коносаменту на пред'явника — особі, котра пред'явить коносамент.

У разі якщо вантажоодержувач продає не всю партію товару по коносаменту, а тільки частину, або коли партія товару продається одночасно кільком покупцям, він може поділити коносамент на кілька частин і кожному покупцю виписати пайовий коносамент, або делівері-ордер, по якому кожен клієнт може одержати відповідну частку вантажу.

Залежно від оформлення розрізняють коносаменти: чартерний, рейсовий, короткий, наскрізний.

Коли компанія або окрема особа фрахтує (наймає) судно у його власника, на борту може залишатись незаповнений

вантажем простір. Експедитор має право укласти договір з наймачем судна про завантаження товарів на частину вільного простору. В такому разі контракт на перевезення укладається між експедитором і наймачем цього судна, а не його власником. *Чартерний коносамент*, оформлений на цей рейс, має містити відмітку “По чартер-партії”, а контракт на перевезення — посилання на контракт про наймання цього судна.

Існує також *рейсовий коносамент*, що оформляється при морському перевезенні товарів на судах, які виконують рейси за розкладом і для яких в місці призначення є зарезервованний причал. Отже, цей коносамент застосовується для регламентованих перевезень, а не “разових плавань” без постійного маршруту або розкладу. Він може бути використаний з тією ж метою, що і звичайний коносамент.

Коносамент, що не містить умов і термінів перевезення, називають коротким. Він є контрактом на перевезення між судноплавною компанією і експедитором або іноземним покупцем. *Короткий коносамент* містить посилання на умови перевезення, які можуть бути зазначені в будь-якому іншому документі, наприклад в “основному документі”, тобто в переліку стандартних умов, які можна одержати в конторах транспортних компаній. Короткий коносамент являє собою стандартну форму, що використовується деякими судноплавними компаніями.

Наскрізні коносаменти використовують при змішаних перевезеннях або коли морське перевезення поділене на стадії, котрі здійснюють різні судновласники шляхом перевантаження.

Коносамент на змішані перевезення FIATA, затверджений Міжнародною торговою палатою, є посвідченням того, що експедиційне агентство діє як довіритель, тобто бере на себе відповідальність перевізника за виконання всього контракту на перевезення і за втрату або пошкодження товару не залежно від того, де це сталося.

Коносамент на змішані перевезення має такі особливості:

- експедитор бере на себе зобов’язання виконувати або організовувати перевезення товарів від місця, де він бере їх під свою відповідальність, до місця призначення;
- експедитор передає товари в місці призначення тільки при пред’явленні одержувачем підписаного екземпляра коносаменту;

- коносамент на змішані перевезення з моменту оформлення експедитором є посвідченням того, що експедитор прийняв від відправника товари під свою відповідальність.

Таким чином, коносамент є символом товарів або ключем до них. Треба мати на увазі цю властивість коносамента при використанні його як товаророзпорядчого документа.

На полях коносамента зазначають опис товару, що є найважливішою частиною цього товаророзпорядчого документа, так як одержувач вантажу, або індосат, зазвичай не має можливості перевіряти кількість і якість товару шляхом перегляду і платить купівельну ціну на підставі опису, зазначеного в коносаменті.

Коносамент (всякий його екземпляр) має містити такі реквізити:

- найменування судна, якщо воно відоме в момент прийняття вантажу для перевезення або інше відповідне застереження про передбачене судно, або про те, що вантаж прийнято для перевезення без попереднього визначення судна;
- найменування перевізника;
- місце (порт) прийняття або завантаження вантажу;
- дата прийняття вантажу перевізником в порту завантаження;
- найменування відправника;
- найменування вантажу і наявні на ньому марки, необхідні для ідентифікації вантажу (так званий загальний характер вантажу);
- місце (порт) призначення (розвантаження) вантажу;
- найменування одержувача вантажу;
- кількість місць або предметів;
- вага вантажу або його кількість;
- зовнішній вигляд і видимий стан вантажу;
- особливі властивості вантажу;
- розмір або порядок визначення розміру фрахту та інших необхідних платежів за перевезення, або вказівку на те, що вони повністю оплачені;
- місце видачі коносамента;
- час видачі коносамента;
- кількість оригіналів коносамента, якщо їх більше одного;
- підпис перевізника, або капітана, або їх представників.

Отже, з юридичної точки зору коносамент — це:

- 1) офіційна квитанція судновласника, яка підтверджує, що товари, котрі, за припущенням, перебувають в зазначеному вигляді, кількості і стані, відправлені в зазначене місце призначення на конкретному судні або одержані під охорону судновласника для відправлення;
- 2) меморандум договору перевезення, що детально повторює умови договору, котрий фактично укладається до підписання коносамента;
- 3) товаророзпорядчий документ, що дозволяє покупцеві розпорядитися товаром шляхом здійснення передаточного надпису і надання коносамента.

МАУП

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. — 196 с.
2. *Анцелевич Г. А.* Международное морское право: Учебник. — К., 1998. — 248 с.
3. *Анцелевич Г. О., Покрещук О. О.* Міжнародне публічне право: Загальна частина: Навч. посіб. — К., 1999. — 188 с.
4. *Анцелевич Г. О., Покрещук О. О.* Міжнародне публічне право: Особлива частина: Навч. посіб. — К., 1999. — 188 с.
5. *Баринов Э. А.* Валютно-кредитные отношения во внешней торговле. — М.: 1-я Федеративная Книготорговая Компания, 1998. — 271 с.
6. *Богуславский М. М.* Международное частное право: Учебник. — 2-е изд. — М.: Междунар. отношения, 1994. — 416 с.
7. *Борисов К. Г.* Международное таможенное право: Учеб. пособие. — М.: РУДН, 1997. — 224 с.
8. *Васильева-Чекаленко Л. Д.* Україна в міжнародних відносинах (1944–1996 рр.): Навч. посіб. — К.: Освіта, 1998. — 176 с.
9. *Внешнеторговая сделка.* — М.: Информцентр “Коринф”, 1994. — 182 с.
10. *Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько.* — Сумы: Фирма “Реал”, 1994. — 464 с.
11. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия:* Учебник. — М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996. — 408 с.
12. *Генеральна угода з тарифів і торгівлі: Структура і діяльність.* — К.: Міжвідомча комісія з питань приєднання України до Генеральної угоди з тарифів та торгівлі, 1994. — 27 с.
13. *Данилькевич Н. И., Федоров О. Н.* Международное частное право: Учеб. пособие. — Днепропетровск: Наука и образование, 1998. — 182 с.
14. *Данилькевич Н. И., Федоров О. Н.* Международное частное право: Учеб.-метод. пособие. — Днепропетровск: ДГУ, 1998. — 80 с.
15. *Данильцев А. В.* Международная торговля: инструменты регулирования. Учеб.-практ. пособие. — М.: Издат. дом “Деловая литература”, 1999. — 302 с.

16. *Деловой контракт с зарубежным партнером / Сост. и общ. ред. А. В. Плотникова.* — К.: Объединение научно-производственных инициатив “Либра”, 1993. — 184 с.
17. *Договорная практика / И. Е. Красько и др.* — Харьков: РИП “Оригинал”, 1993. — 142 с.
18. *Додонов В. Н., Каминская Е. В., Румянцев О. Г.* Словарь гражданского права / Под общей ред. В. В. Залесского. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 304 с.
19. *Економіка зарубіжних країн: Підручник / А. С. Філіпенко, В. А. Вергун, І. В. Бураківський та ін.* — К.: Либідь, 1996. — 416 с.
20. *Експортно-імпорتنі операції. Міжнародні контракти. Форми розрахунків: У 2 ч.* — К.: Міжнародний центр приватизації, інвестицій і менеджменту, 1994.
21. *Ермолаев В. Г., Сиваков О. В.* Международное частное право: Учеб. пособие. — М.: Издат. группа “ФОРУМ” — ИНФРА-М”, 1998. — 264 с.
22. *Європейський Союз. Консолідовані договори.* — К.: Port-Royal, 1999. — 208 с.
23. *Законодавство України про залізничний транспорт // Бюл. законодавства і юрид. практики України.* — 1998. — № 12. — 320 с.
24. *Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд зсередини.* — К.: Фенікс, 1997. — 288 с.
25. *Ильин Ю. Д.* Лекции по истории и праву Европейского Союза. — Харьков: НПКФ “Консум”, 1998. — 156 с.
26. *Ильин Ю. Д.* Лекции по международному публичному праву. — Харьков: НПКФ “Консум”, 1996. — 236 с.
27. *Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник / Отв. ред. Савинов Ю. А.* — М.: Мысль, 1990. — 364 с.
28. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2 ч. — Междунар. микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 1997. — Ч.1. — 416 с.
29. *Комерційне право: Правові основи підприємницької діяльності: Підручник / За ред. В. Ч. Шакуна, П. В. Мельника, В. М. Поповича)* — К.: Правові джерела, 1997. — 780 с.
30. *Коммерческий договор от заключения до исполнения / Сост. Л. П. Дашков, А. В. Брызгалин.* — М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1995. — 324 с.

31. *Корнева Т.* Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення митних правил // Підприємництво, господарство і право. — К., 2001. — № 1.
32. *Короткий юридичний словник / Н. М. Хуторян, І. В. Зуб, Д. А. Єринов та ін.* — К.: Політвидав України, 1989. — 189 с.
33. *Крылов Н. Б.* Правотворческая деятельность международных организаций. — М.: Наука, 1988. — 170 с.
34. *Курс международного права: В 7 т.* — М.: Наука, 1990.
35. *Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей.* — Минск: Амалфея, 1999. — 704 с.
36. *Лук'яненко Д. Г. та ін.* Спільні підприємства в Україні: Організація і умови ефективного розвитку: Підручник. — К.: Хвиля-Прес, 1995. — 176 с.
37. *Лукашук И. И.* Международное право. Особенная часть: Учебник. — М.: Изд-во БЕК, 1998. — 410 с.
38. *Мармазов В. Є., Піляєв І. С.* Україна в політико-правовому просторі Ради Європи: досвід і проблеми: Монографія. — К.: Вентурі, 1999. — 400 с.
39. *Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги: Пер. с англ.* — К.: Торгово-издат. бюро ВНУ, 1994. — 480 с.
40. *Международное право: Учебник / Под ред. Г. И. Тункина.* — М.: Юрид. лит., 1994. — 512 с.
41. *Международное частное право: Действующие нормативные акты: Учеб. пособие.* — М.: Институт междунар. права и экономики; Триада, Лтд, 1997. — 416с.
42. *Международное частное право: Учеб. пособие / Сост. Д. В. Задыхайло.* — Харьков: НПКФ “Консум”, 1998. — 75 с.
43. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной.* — М.: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.
44. *Международные организации системы ООН: Справочник / Сост. А. А. Титаренко.* — М.: Междунар. отношения, 1990. — 192 с.
45. *Международные правила расчетов. Сборник нормативных актов.* — К.: Нац. банк Украины; РПО “Полиграфкнига”, 1993. — 128 с.

46. *Международные экономические отношения* / Под. ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: Дип. академия МИД РФ, 1998. — 368 с.
47. *Международные экономические отношения: Учеб. для вузов* / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др.; Под ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 503 с.
48. *Международный коммерческий арбитраж. Законы Украины, Международные конвенции, Инкотермс-1990.* — К.: “ТПП Украины”, 1995. — 200 с.
49. *Менеджмент и рынок: германская модель: Учеб. пособие* / Под ред. проф. У. Рора и проф. С. Долгова. — М.: Изд-во БЕК, 1995. — 480 с.
50. *Мережко А. А. Lex Mercatori: Теория и принципы транснационального торгового права.* — К.: Таксон, 1999. — 416 с.
51. *Михайлов Д. М. Внешнеторговый контракт: Учеб. пособие.* — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. — 183 с.
52. *Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник* / А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін. / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1997. — 208 с.
53. *Нешатаева Т. Н. Международные организации и право. Новые тенденции в международно-правовом регулировании/ Армия народн. хоз-ва при Правительстве РФ.* — М.: Дело, 1999. — 272 с.
54. *Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг.* — К.: Либра, 1994. — 190 с.
55. *Омельченко А. В. Іноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань.* — К.: Юрінком, 1997. — 416 с.
56. *Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право: Підручник.* — К.: Либідь, 1995. — 192 с.
57. *Осика С. Г., Коновалов В. В., Осика А. С. Антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи* / Серія: Система Світової Організації Торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів. — К.: УАЗТ, 2000. — 397 с.
58. *Осика С. Г., Оніщук О. В., Осика А. С., Пятницький В. Т. та ін. Інституційні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі* / Серія: Система Світової Організації Торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів. — К.: УАЗТ, 2000. — 288 с.

59. *Осика С. Г., Пятницький В. Т.* Світова організація торгівлі. — К.: “К.І.С.”, 2001. — 491 с.
60. *Осика С. Г., Пятницький В. Т., Оніщук О. В., Осика А. С., Штефанюк О. В.* Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ. / Серія: Система Світової Організації Торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів. — К.: УАЗТ, 2000. — 336 с.
61. *Осика С. Г., Пятницький В. Т., Осика А. С.* Генеральна угода з тарифів та торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі / Серія: Система Світової Організації Торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів. — К.: УАЗТ, 1999. — 204 с.
62. *Осика С. Г., Теренс П. Стюарт, Василенко А. В. та ін.* Новітнє Українське законодавство по регулюванню проблем демпінгового, субсидіарного та масованого імпорту (Перший Антидемпінговий кодекс України): Монографія / Серія: Система Світової Організації Торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів. — К.: УАЗТ, 1999. — 112 с.
63. *Основные институты гражданского права зарубежных стран. Сравнительно-правовое исследование /* Руковод. автор. кол. В. В. Залесский. — М.: НОРМА, 1999. — 648 с.
64. *Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. для вузов /* Под ред. И. П. Фаминского. — М.: Междунар. отношения, 1990. — 560 с.
65. *Основы внешнеэкономических знаний: Слов.-справ. /* С. И. Долгов, В. В. Васильев, С. П. Гончарова и др. — М.: Высш. шк., 1990. — 432 с.
66. *Панов В.П.* Международное частное право: Схемы. Документы: Учеб. пособие. — М.: Право и Закон, 1996. — 208 с.
67. *Пилипенко А. Я., Щербина В. С.* Господарське право: Курс лекцій: Навч. посіб. для юрид. фак. вузів. — К.: Вентурі, 1996. — 288 с.
68. *Пилипенко А. Я., Щербина В. С.* Основи господарського права України: Навч. посіб. — К.: МАУП, 1998. — 320 с.
69. *Плотников А.В.* Рыночная экономика: Словарь. — К.: МИРА, 1994. — 98 с.

70. *Покрещук О. О.* Україна і міжнародне право: Навч. посіб. — К., 1999. — 44 с.
71. *Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота: Учеб. пособие / Под ред. В. В. Безбаха, А. Я. Капустина, В. К. Пучинского.* — М.: ЗЕРЦАЛО, 1999. — 400 с.
72. *Правові основи підприємницької діяльності / За ред. В. І. Шакуна, П. В. Мельникова, В. М. Поповича.* — К.: Право-ві джерела, 1997. — 780 с.
73. *Прокушев Е. Ф., Матвеева О. П.* Лицензирование экспорта и импорта товаров: Учеб.-прак. пособие. — М.: ИВЦ “Маркетинг”, 2000. — 136 с.
74. *Результати уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів.* — К.: Вимір; Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. — 520 с.
75. *Розенберг Дж. М.* Международная торговля: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
76. *Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.
77. *Самуельсон П.* Економіка: Підручник. — Львів: Світ, 1993. — 496 с.
78. *Семенов К. А.* Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарики, 1998. — 336 с.
79. *Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах / Серія: Система Світової Організації Торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів.* — К.: УАЗТ, 2000. — 598 с.
80. *Скаридов А. С.* Международное частное право: Учеб. пособие. — СПб: Изд-во Михайлова В. А., 1998. — 768 с.
81. *Словник законодавчих і нормативних термінів* — К.: Бліц-Інформ, 1998. — 352 с.
82. *Совместные предприятия, международные объединения и организации на территории СССР: Нормативные акты и комментарии / Отв. ред. Г. Д. Голубов.* — М.: Юрид. лит., 1988. — 544 с.
83. *Соколенко С. И.* Глобальные рынки 21 столетия: Перспективы Украины. — К.: Логос, 1998. — 568 с.
84. *Соколенко С. И.* Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. — 354 с.

85. *Справочник по Конвенции МДП*. — К.: Ассоциация международных автомобильных перевозчиков Украины, 1996. — 205 с.
86. *Таможенное право Украины: Сб. нормат. актов*. — Харьков: Правэкс, 1997. — 280 с.
87. *Татам А.* Право Европейского Союзу: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.: Пер. з англ. / За ред. В. І. Муравйова; Ред. Л. Климчик. — К.: Абрис, 1998; Будапешт: COLPI/OSI, 1998. — 424 с.
88. *Терещенко С., Науменко В.* Основи митного законодавства в Україні: Теорія та практика: Навч. посіб. для студ. вищ. та серед. спец. навч. закл. — К.: АТ “Август”, 1999. — 296 с.
89. *Топорнин Б. Н.* Европейское право: Учебник / Ин-т гос-ва и права при РАН. — М.: Юристь, 1999. — 456 с.
90. *Тускоз Жан.* Міжнародне право: Підручник: Пер. з франц. — К.: АртЕк, 1998. — 416 с.
91. *Уилсон Дж.* Международная торговля в малом бизнесе: Пер. с англ. / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 192 с.
92. *Україна в міжнародно-правових відносинах. Боротьба зі злочинністю та взаємна правова допомога: Зб. док. (укр. і рос. мовами)*. — К.: Юрінком, 1996. — 1184 с.
93. *Україна на міжнародній арені: Зб. док. і матер. (1991–1995 рр.): У 2 кн. / Упоряд. В. В. Будяков та ін.* — К.: Юрінком Інтер, 1998.
94. *Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: Учеб. пособие / Под ред. Э. Э. Батизи.* — М.: ИНФРА-М, 1999. — 284 с.
95. *Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. / Под общ. ред. А. И. Кедисова.* — К.: Феникс, 1996. — 420 с.
96. *Условия международных перевозок.* — К., 1993. — 80 с.
97. *Фединяк Г.С.* Міжнародне приватне право: Курс. вибр. лекцій. — К.: Юрінком Інтер, 1997. — 432 с.
98. *Фінансово-правовий словник / Укладач В. В. Безугла, О. Д. Василик, Л. К. Воронова та ін.* — К. 1993. — 136 с.
99. *Фолсом Р. Х., Гордон М. У., Спаногл Дж. А.* Международные сделки: Краткий курс: Учеб. пособие: Пер. с англ. — М.: Логос, 1996. — 528 с.

100. *Фомичев В. И.* Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 446 с.
101. *Хозяйственное право* / Под ред. В. К. Мазутова — К., 2002.
102. *Цивільне право: Підручник для студ. юрид. вищ. навч. закл. та фак-тів: У 2 ч.* — К.: Вентурі, 1997.
103. *Циганкова Т. М., Гордєєва Т. Ф.* Міжнародні організації. — К.: КНЕУ, 2001. — 340 с.
104. *Шатров В. П.* Международное экономическое право: Учеб. пособие. — М.: Изд-во УДН, 1990. — 116 с.
105. *Шмиттгофф К. М.* Экспорт: право и практика международной торговли. — М.: Юрид. лит., 1993. — 512 с.
106. *Шумилов В. М.* Международное экономическое право: Учеб.-метод. пособие / Всероссийская академия внешней торговли. — М.: ДеКА, 1999. — 400 с.

МАУП

НОРМАТИВНІ АКТИ

Міжнародні нормативно-правові акти

1. *Варшавська* Конвенція про повітряні перевезення 1929 р., доповнена Гаазьким Протоколом 1955 р. та Гватемальським Протоколом 1971 р.
2. *Гамбурзька* конвенція ООН 1978 р. “Про морське перевезення вантажів”, що набрала чинності в листопаді 1992 р.
3. *Женевська* конвенція 1956 р. про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (КДПВ), що набрала чинності 2 липня 1961 р.
4. *Договір* про патентну кооперацію 1971 р. (Вашингтон).
5. *Довідка* по вексельному законодавству країн світу (3 інструкції “Про порядок проведення банківських операцій по міжнародних розрахунках” Зовнішторгбанку СРСР, 1985 р.
6. *Єдиний закон* про чеки. Додаток 1 до Женевської конвенції, яка заснувала Єдиний закон про чеки 1931 р.
7. *Конвенція* ООН про договір міжнародної купівлі-продажу товарів 01.01.80 (Відень).
8. *Конвенція* про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) від 9 травня 1980 року зі змінами станом на 1 листопада 1996 року (Додаток В — Єдині правила до договору про міжнародне залізничне перевезення вантажу (ЦІМ)).
9. *Конвенція* про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) від 9 травня 1980 року зі змінами станом на 1 листопада 1996 року. (Додаток А — Єдині правила до договору про міжнародне залізничне перевезення пасажирів і багажу (ЦІВ)).
10. *Конвенція* про зовнішньоторговий арбітраж, 1961 р.
11. *Конвенція* про свободу транзиту, 1921 р. (Барселона).
12. *Конвенція* про міжнародний факторинг, 1988 р.
13. *Конвенція* про міжнародний фінансовий лізинг, 1988 р.
14. *Конвенція* про міжнародні перевідні та міжнародні прості векселі, 1988 р.
15. *Конвенція* про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, 1985 р.
16. *Конвенція* про правову допомогу держав СНД, 1993 р.

17. *Конвенція* про представництво в міжнародній купівлі-продажі товарів, 1983 р.
18. *Конвенція* про уніфікацію деяких правил про коносамент, 1924 р. (Брюссель) та Протокол до неї, 1968 р.
19. *Конвенція* про уніфікацію номенклатур митних тарифів, 1950 р. (Брюссельська схема митного тарифу).
20. *Конвенція* ООН про позовну давнину в міжнародній купівлі-продажі товарів, 1974 г.
21. *Конвенція* МДП 1959 р. в редакції від 14.11.75.
22. *Конвенція* ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів від 24.05.80, Женева.
23. *Конвенція* про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (КДПГ), 1956 р.
24. *Конвенція* про розв'язання деяких колізій законів щодо чеків від 19.03.31.
25. *Конвенція* про гербовий збір щодо чеків від 19.03.31.
26. *Міжнародні* правила тлумачення термінів ІНКОТЕРМС (в редакції 1990 р. та 2000 р.).
27. *Конвенція* по охороні промислової власності, 1883 р. (Париж).
28. *Рішення* про правила визначення країни походження товарів від 24.09.93, ухваленого Радою глав урядів СНД.
29. *Угода* про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС), 1951 р.
30. *Угода* про міжнародне залізничне пасажирське сполучення (УМПС), 1951 р.
31. *Угода* про партнерство та співробітництво. Повний текст угоди, підписаної між Європейським Союзом та Україною в Люксембурзі 16.07.94.
32. *Уніфіковані* правила і звичаї для документарних акредитивів від 01.10.93.
33. *Уніфіковані* правила по інкасо від 01.01.78.

Національні нормативно-правові акти

1. *Конституція* України від 28.06.96.
2. *Закон* України “Про Єдиний митний тариф” від 05.02.92 № 2097-ХІІ.
3. *Закон* України “Про митну справу” від 25.04.91 № 1262-ХІІ.

4. Закон України “Про ветеринарну медицину” від 25.06.92 № 2498-ХІІ.
5. Закон України “Про власність” від 07.02.91 № 697–ХІІ.
6. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів з питань обкладення ввізним митом товарів та інших предметів, що ввозяться на митну територію України” від 03.04.97 № 170/97-ВР.
7. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про громадянство України” від 16.04.97 № 210/97-ВР.
8. Закон України «Про внесення змін до ст. 1 Закону України “Про підприємництво”» від 22.01.2000 № 1481.
9. Закон України «Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах”» від 04.11.01 № 2761-ІІІ.
10. Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91 № 1576 –12.
11. Закон України “Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними” від 18.11.97 № 637/97-ВР.
12. Закон України “Про державне регулювання виробництва і торгівлі спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами” від 19.12.95 № 481/95-ВР.
13. Закон України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” від 17.07.97 № 468/97-ВР.
14. Закон України “Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення” від 24.02.94 № 4004-ХІІ.
15. Закон України “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну” від 22.12.98 № 332-ХІV.
16. Закон України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” від 22.12.98 № 330- ХІV.
17. Закон України “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” від 22.12.98 № 331-ХІV.
18. Закон України “Про карантин рослин” від 30.06.93 № 3348-ХІІ.
19. Закон України “Про міжнародний комерційний арбітраж” від 24.02.94 № 4002-ХV.

20. Закон України “Про міжнародні договори України” від 22.12.93 № 3767-ХІІ.
21. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.97 №280/97-ВР.
22. Закон України “Про місцеві державні адміністрації” від 09.04.99 № 586-ХІV.
23. Закон України “Про Національний банк України” від 20.05.99 № 679-ХІV.
24. Закон України “Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів” від 15.02.95 № 60/95-ВР.
25. Закон України “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 15.09.95 № 327/95-ВР.
26. Закон України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 23.03.96 № 98/96-ВР.
27. Закон України “Про підприємництво” від 07.02.91 № 698-ХІІ.
28. Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців” від 15.05.03 № 755-ІV.
29. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.94 № 185/94-ВР.
30. Закон України “Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 23.12.98 № 351-ХІV.
31. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.96 № 93-96-ВР.
32. Закон України “Про Торгово-промислові палати України” від 02.12.97 № 671/97-ВР.
33. Закон України “Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини” від 23.12.97 № 771/97-ВР.
34. Закон Української РСР “Про банки і банківську діяльність” від 20.03.91 № 872-ХІІ.
35. Закон Української РСР “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.91 № 959-ХІІ.
36. Закон України “Про дорожній рух” від 30.06.93 № 3353-ХІІ.
37. Закон України “Про транзит вантажів” від 20.10.99 № 1172-ХІV.
38. Закон України “Про транспорт” від 10.11.93 № 233/94-ВР.

39. Закон України “Про залізничний транспорт” від 07.19.96 № 274/94-ВР.
40. *Постанова* Верховної Ради України “Про впорядкування ввезення (транзиту) на територію України відходів і вторинної сировини” від 17.11.93 № 3612-ХІІ.
41. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Заходи щодо скорочення товарообмінних (бартерних) операцій у господарському обороті України” від 17.03.98 № 333.
42. *Постанова* Кабінету Міністрів України Про впорядкування контролю за транскордонним перевезенням відходів і їх утилізацією / видаленням: від 12.09.97 № 1016.
43. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про державну реєстрацію інформаційних агентств та розміри реєстраційних зборів” від 07.08.95 № 611.
44. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про загальну класифікацію та оцінку вартості природного каміння” від 27.07.94 № 512.
45. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок державного контролю за міжнародною передачею товарів військового призначення” від 08.12.97 № 1358.
46. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора” від 30.01.97 № 112.
47. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом та транзитом виробів ракетної техніки, а також обладнання, матеріалів і технологій, що використовуються у створенні ракетної зброї” від 27.07.95 № 563.
48. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом товарів, що стосуються ядерної діяльності і можуть бути використані в створенні ядерної зброї” від 12.03.96 № 302.
49. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом товарів, що можуть бути використані у створенні хімічної, бактеріологічної (біологічної) та токсичної зброї” від 22.04.97 № 384.

50. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом та транзитом виробів ракетної техніки, а також обладнання, матеріалів і технологій, що використовуються у створенні ракетної зброї”, від 27.07.95 № 563.
51. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку видачі сертифікатів на ввезення в Україну та вивезення з України наркотичних засобів, психотропних речовин, прекурсорів” від 03.02.97 № 146.
52. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку видачі атестатів на право імпорту, експорту, оптової і роздрібною торгівлі аудіовізуальними творами та примірниками фонограм” від 17.08.99 № 1302.
53. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку віднесення операцій резидентів при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного і фінансового лізингу, постачання складних технічних виробів і товарів спеціального призначення” від 28.12.94 № 882.
54. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку здійснення екологічного контролю експортних партій брухту чорних і кольорових металів підрозділами державної екологічної інспекції Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки” від 02.07.98 № 999.
55. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов’язковій сертифікації на Україні”, від 04.11.97 № 1211.
56. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку одержання дозволу на виробництво, зберігання, транспортування, використання, захоронення, знищення та утилізацію отруйних речовин, у тому числі токсичних промислових відходів, продуктів біотехнології та інших біологічних агентів” від 20.06.95 № 440.
57. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про заходи запобігання виникненню небезпечних захворювань тварин” від 30.05.96 № 584.

58. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон” від 20.03.95 № 198.
59. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про перелік видів сировини, матеріалів, обладнання та технологій, вивезення яких за межі України здійснюється за спеціальним дозволом” від 04.03.93 № 159.
60. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про перелік товарів (продукції, робіт, послуг), експорт яких забороняється за бартерними (товарообмінними) операціями” від 12.06.98 № 854.
61. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом окремих видів виробів, обладнання, програмного забезпечення і технологій, що можуть використовуватися для створення озброєння, військової чи спеціальної техніки” від 22.08.96 № 1005.
62. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про порядок ліцензування підприємницької діяльності” від 03.07.98 № 1020.
63. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо впорядкування підприємницької діяльності, пов’язаної з брухтом та відходами чорних і кольорових металів” від 14.11.97 № 1262.
64. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 29.04.99 № 756.
65. *Постанова* Кабінету Міністрів України “Про перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню у 2002 році” від 18.12.01 № 1703.
66. *Постанова* Кабінету Міністрів України і Національного Банку України “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21.06.95 № 444.
67. *Указ* Президента України “Про державну митну службу України” від 29.11.96 № 1145/96.
68. *Указ* Президента України “Про додаткові заходи щодо регулювання бартерних (товарообмінних) операцій у га-

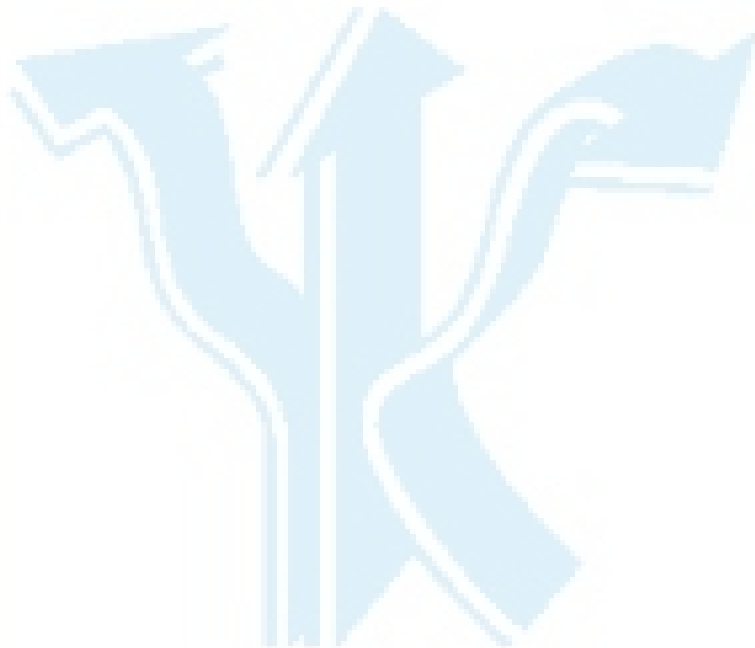
лузі зовнішньоекономічної діяльності” від 26.07.95 № 660/95.

69. *Указ* Президента України “Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів (Інкотермс-90)” від 04.10.94 № 567.
70. *Указ* Президента України “Про заходи щодо вдосконалення кон’юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності” від 10.02.96 № 124/96.
71. *Указ* Президента України “Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади” від 15.12.98 № 1573/99.
72. *Указ* Президента України “Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні” від 07.11.94 № 659/94.
73. *Указ* Президента України “Про регулювання бартерних (товарообмінних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 27.01.95 № 84/95.
74. *Указ* Президента України “Про торговельно-економічну місію у складі дипломатичного представництва України за кордоном” від 30.04.94 № 200/94.
75. *Декрет* Кабінету Міністрів України “Про Єдиний митний тариф України” від 11.01.93 № 4–93.
76. *Декрет* Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.93 № 15–93.
77. *Декрет* Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію і сертифікацію” від 10.05.93 № 46–93.
78. *Наказ* Головної державної інспекції з карантину рослин “Про затвердження Правил фітосанітарного контролю на державному кордоні України” від 25.09.96 № 72.
79. *Наказ* Державного митного комітету України “Порядок пропуску через митний кордон України та митного оформлення товарів, які підлягають експортному контролю” від 20.01.99 № 38.
80. *Наказ* Державного митного комітету України “Про затвердження Порядку ведення обліку суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності в митних органах” від 21.05.96 № 237.
81. *Наказ* Державного митного комітету України “Про затвердження Порядку проведення обов’язкових перевірок

експортних партій брухту та відходів чорних і кольорових металів територіальними органами Держкомстандарту України” від 16.12.98. № 778.

82. *Наказ* Державного митного комітету України “Про затвердження Положення про діяльність підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору” від 22.07.97 № 340.
83. *Наказ* Державної служби експортного контролю України “Про затвердження Інструкції про порядок оформлення і використання дозволів на право здійснення вивезення, ввезення і транзиту товарів, що відповідно до законодавства підлягають або не підлягають експортному контролю” від 03.08.98 № 168.
84. *Наказ* Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України “Про порядок ліцензування експорту, імпорту товарів у 2002 році” від 12.02.02 № 132.
85. *Наказ* Міністерства економіки України та з питань європейської інтеграції України “Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 29.06.2000 № 136.
86. *Наказ* Міністерства економіки України та з питань європейської інтеграції України “Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 06.09.01 № 201.
87. *Наказ* Міністерства зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі України “Інструкція про порядок реєстрації представництв іноземних суб’єктів господарської діяльності в Україні від 18.01.96 № 30.
88. *Наказ* Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України “Про затвердження переліків відходів і їх небезпечних властивостей та інструкцій, що стосуються контролю за транскордонним перевезенням відходів і їх утилізацією / видаленням” від 10.10.97 № 164.
89. *Наказ* Міністерства економіки України “Про затвердження положення, про порядок застосування до суб’єктів господарювання спеціальних санкцій, передбачених ст. 34 “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 17.04.2000.

90. *Господарський кодекс України* від 16.01.03 № 436-IV.
91. *Кодекс торговельного мореплавства України* від 09.12.94 № 227/94-ВР.
92. *Митний Кодекс України* від 11.08.02 № 92-IV.
93. *Повітряний кодекс України* від 04.05.93 № 3168-XII.
94. *Цивільний кодекс України* від 16.01.03 № 435-IV.



МАУП

The present manual considers the main themes of the course of studies "Legal Regulation of the Foreign Economic Activities" related to the foreign trade commercial turnover, the principal forms and methods of foreign economic trade activities, purchase and sale transactions, agency operations and so on. The manual includes three parts divided into 10 sections that encompass the most important issues linked to the exercise of property relations in the foreign economic area. It examines the topics, which put into the picture about the general approaches to their practical use (normative and other regulation sources, holders of the right to foreign economic activities, general provisions concerning foreign economic agreements (contracts) etc.), main regulatory types and methods associated with foreign economic activities. It emphasizes the matter of responsibility in this field, as well as the issue of international-legal regulation of international traffic.

The manual is intended for professional training of specialists who are engaged in foreign economic activities; it can also be used for teaching students of higher educational establishments in the area of law and international relations.

Навчальне видання

*Анцелевич Герольд Олександрович,
Голубєва Вікторія Олегівна, Злуніцина Тетяна Валентинівна
Ковалєвська Любов Іванівна, Юлдашев Олексій Хашимович*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Teaching Edition

**Y.O. Antselevych, V.O. Holubieva, T.V. Zlunitsyna,
L.I. Kovalevska, O.H. Yuldashv**

LEGAL REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

Teaching and Practical Manual

Відповідальний редактор *В. Д. Бондар*

Редактор *Л. П. Ковальчук*

Коректор *А. А. Карпова*

Комп'ютерне верстання *Т. М. Бойко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 10.06.05. Формат 60x84_{1/16}. Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 15,81. Обл.-вид. арк. 15,08. Тираж 1000 пр. Зам. № 178

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000*

Видавничо-поліграфічний дім "Формат"
04208 Київ-208, вул. Московська, 7

Свідоцтво № 1976 від 19.10.04