УДК 339.9

БАЗИС ВИДОВОЇ РІЗНОМАНІТНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОРІЄНТИРИ ЕКСПОРТНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Пунько Б.М.

м. Львів

Акцентується, що фундаментальною і прикладною проблемами розвитку зовнішньоекономічної діяльності та економічної моделі суспільної економіки України є базис видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності та орієнтири експортної спеціалізації економіки. У цьому контексті сформульовано критеріально-предметну сутність класифікації видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності в українському законодавстві та економічній літературі, а також головні орієнтири розвитку та інтенсифікації елементних складових експортної спеціалізації економіки України.
Ключові слова:. Критеріально-предметна сутність; видова різноманітність зовнішньоекономічної діяльності; орієнтири експортної спеціалізації економіки України.

Постановка проблеми. Фундаментально-прикладною проблемою розвитку зовнішньоекономічної діяльності та економічної моделі суспільної економіки є формування базису видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності та розробка економічних орієнтирів розвитку й інтенсифікації елементних складових експортної спеціалізації економіки України.

Аналіз останніх досліджень. Необхідно особливо акцентувати, що базис видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності (їх відображення в українському законодавстві і поширення в економічній практиці) і орієнтири експортної спеціалізації економіки України є невід'ємними теоретико-прикладними проблемами розвитку зовнішньоекономічної діяльності у контексті відповідного розвитку економічної моделі суспільної економіки. Питання щодо класифікації видів зовнішньоекономічної діяльності має теоретичне і прикладне значення, але дещо негармонізовано трактується в українському законодавстві відносно економічної літератури. Зокрема, Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 07.02.2002 р. №3047 – III/02-ВР [1] не висвітлює повну гаму класифікації видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності, порівняно з групами видів, які приводяться такими авторами, як Б.М. Пунько, І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман, І.В. Лебедєв, В.І. Саллі, О.В. Трифонова, В.Я. Швець та інші [2-5].

Мета статті. Сформулювати критеріально-предметну сутність класифікації видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності в українському

© Пунько Б.М., 2011

законодавстві та економічній літературі, а також головні орієнтири розвитку та інтенсифікації елементних складових експортної спеціалізації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Що стосується видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Українській зовнішньоекономічній практиці, то вона визначена і регулюється Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [1] та визначена у статті 4 даного закону. Даний закон вперше був прийнятий ВРУ 19 квітня 1991 року і з того часу постійно вдосконалюється і доповнюється. У Законі приводиться лише хаотичний перелік видів (с. 4 ЗУ "Про ЗЕД"), автором же виділено на цій основі групи видів зовнішньоекономічної діяльності (для гармонізації з трактуванням видової різноманітності у економічній літературі):

Міжнародна торгівля:

експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

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

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

організація і здійснення усіх видів торгів на території України у випадку передбаченому законом України;

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

Міжнародна виробнича і науково технічна кооперація:

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

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

роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

організація 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; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів

власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

Міжнародні інвестиції:

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

створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України банків, кредитних і страхових установ за межами України;

створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України банків, кредитних і страхових установ в Україні.

IV. Міжнародні орендні операції:

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

Літературний базис видової різноманітності ЗЕД значно ширший і систематизованіший. У економічній літературі існують різноманітні способи класифікації видів ЗЕД, інколи вони ототожнюються з формами ЗЕД, а це привносить певні труднощі у сприйнятті тих чи інших категорій або дефініцій із сфери зовнішньої економіки. Оскільки в різних випадках можуть використовуватись різноманітні критерії: продуктовий; географічний; предметний та інші. За найбільш доцільний критерій віднесення тієї чи іншої зовнішньоекономічної операції до певного виду діяльності ЗЕД прийнято критеріально-предметну сутність зовнішньоекономічної операції. На основі такого підходу прийнято виділяти наступні групи видів ЗЕД:

Міжнародна торгівля.

Міжнародна виробнича і науково – технічна кооперація.

Міжнародні інвестиції.

Міжнародні орендні операції.

Серед названих груп видів ЗЕД історично першим та переважаючим видом є міжнародна торгівля, тобто міжнародний обмін товарами, продуктами, правами інтелектуальної власності та різноманітними послугами.

Міжнародна торгівля: перелік і характеристика видової різноманітності:

Торгівля сировинними й продовольчими товарами. Займає обсяг більше 1/3 світової торгівлі. До сировинних товарів відносяться: руда; чорні кольорові метали; бавовна; шкірсировина; вовна; продукти хімічної промисловості та інші види сировини, яка потребує подальшої переробки; До продовольчих товарів належить:хлібопродукти; масло; олія; різні консервні вироби; мучні вироби; м'ясні вироби; сири; інші продукти щоденного споживання.

Торгівля готовою продукцією. До цієї групи товарів належать: різноманітні машини; обладнання; побутові прилади; товари широкого вжитку. Вважається, що частка машин та обладнання в загальному експорті країни є показником ступеня її економічного розвитку.

Торгівля комплектним устаткуванням. Під комплектним устаткуванням слід розуміти технологічні комплекси з повним комплектом послуг з їхнього проектування, спорудження, підготовки і налагодження до експлуатації у країні імпорту. Супроводжується така торгівля наданням проектно-консультаційних,

технологічних, будівельних та управлінських послуг, а також передбачається гарантійне обслуговування технологічних комплексів.

Торгівля продукцією у розібраному вигляді. Така торгівля найбільш поширена для постачання комплектуючих деталей, наприклад автомобілів, з подальшою збіркою їх у країні імпорту. Такий вид торгівлі дозволяє «уникати» високих митних податків і зборів, які передбачені при імпорті готових виробів. В розібраному вигляді перш за все імпортуються автомобілі, с/г техніка, крани, електронна і побутова техніка, засоби комунікації, тощо. Слід зазначити, що в умовах СОТ така торгівля стикається з деякими труднощами: квоти; зміни у податковій політиці; зміни у митно-тарифній політиці;зміни у ціновій політиці. Тому така торгівля в умовах СОТ стає економічно неефективною.

Торгівля ліцензіями. У міжнародній торгівлі все більшого значення набуває торгівля науково-технологічними знаннями і досвідом, які мають комерційну цінність і усе більше стають предметом обміну в торгівлі. Здійснюється така торгівля у вигляді торгівлі ліцензіями, які є продуктами інтелектуальної праці. **Ліцензія –** це дозвіл на користування об'єктом права інтелектуальної власності, умови якого визначаються ліцензійними угодами. У міжнародній торгівельній практиці існують різні види ліцензій, які характеризуються:

по – перше – за способом охорони об'єктів інтелектуальної власності;

по – друге – за обсягом права на використання об'єктів інтелектуальної власності.

У першому випадку розрізняють :

патентні – це ліцензії захищені патентами або іншими охоронними документами;

безпатентні – не мають правового захисту;

змішані – мова іде про поєднання якоїсь наукової новинки з правами на її впровадження і забезпечення охоронними документами.

За обсягом права виділяють:

Виняткові (особливі) – це ліцензія, коли передається виключне право на використання об'єкта інтелектуальної власності на основі угоди із збереженням прав за власником об'єкта на використання у непереданій частині.

Невиняткові (неособливі) – ліцензія, коли власник об'єкта зберігає повні права підтверджені патентом, у тому числі на продажу ліцензій третім особам.

Повні – це ліцензія, коли передається дозвіл в повному обсязі на термін дії ліцензійної угоди, покупцю ліцензій.

Торгівля правами інтелектуальної власності (ІВ). Право інтелектуальної власності (ПІВ) – це право юридичної або фізичної особи на результати інтелектуальної або творчої діяльності. **Об'єктами прав інтелектуальної власності можуть виступати**:

винаходи, корисні моделі, промислові зразки, наукове відкриття, комп'ютерні програми;

бази інформаційних даних;

топографії інтегральних мікросхем;

фірмові назви;

торгові марки;

наукові, літературні і художні твори;

комерційні таємниці і т. д.

Торгівля правами на використання товарних знаків і фірмових найменувань. Право на використання товарних знаків і фірмових найменувань у економічній науці визначається як категорія франчайзинг або комерційна концесія. **Товарний знак (знак обслуговування)** – являє собою позначення і символи, що розрізняють однорідні товари різних виробників і продавців. **ТЗ (ЗО)** – містить фірмове найменування місця походження товару, назва країни, місцевості і географічний район. Наприклад: торговим знаком є такі назви як Боржомі, Шампань. Найменування місця походження товару реєструється в патентних органах країн виробників. Зокрема правила торгівлі у СОТ забороняють використовувати незапентовані або неналежні даній країні товарні знаки, тобто Україна не може експортувати свої коньяки або вина під назвами - коньяк або шампанське без ліцензії. **Фірмове найменування** – це назва фірми, компанії, підприємства, яке утворюється: за іменем власника; за предметом виробництва; за уявною назвою і т.д. Використання фірмових назв регулюється торгівельними угодами.

Торгівля послугами. Категорія "послуга" визначається як результат трудової діяльності, що відображається у корисному ефекті та особливій споживчій вартості. Міжнародна торгівля послугами знаходиться у тісному взаємозв'язку з торгівлею товарами, наприклад: транспортні послуги, сервісні послуги є додатковим засобом підвищення конкурентоспроможності країни та необхідною умовою просування товарів на світові ринки. Торгівля послугами у сучасних умовах зростає вищими темпами порівняно з іншими видами торгівлі, а для багатьох країн торгівля різними послугами є основним джерелом надходження іноземної валюти. Послуги на відміну від товарів характеризуються такими відмінними ознаками: послуги не транспортують, не зберігають, не упаковують; послуга є невід'ємною складовою від об'єкта її надання або походження; послуги є надто мінливими і різноманітними, потребують багато ручної праці і належної якості працівників. **Основні види послуг**:

Толлінг – переробка давальницької сировини.

Транспортні послуги.

Туристичні послуги(туризм).

Консультаційні послуги.

Толлінг – це зовнішньоекономічні операції з переробки, обробки і використання давальницької сировини і матеріалів з метою одержання готової продукції. Зміст такої зовнішньоекономічної операції: власник сировини (країна А) не маючи виробничих потужностей для переробки надає її переробному підприємству (у країні Б). Покриття витрат відбувається у країні Б, а країна А отримує готову продукцію і прибутки за рахунок відповідної ціни реалізації. Згідно такого контракту країна Б може залишити собі частку продукції або утримати компенсацію витрат від країни А – ці питання регулюються контрактом. Тут слід зазначити, що стосовно операцій "толлінг" у міжнародних торгівельних правилах, в тому числі у рамках СОТ, передбачено звільнення сторін (країни А і країни Б) від сплати увізного, вивізного мит, а такий митний режим називається "зовнішньоекономічна операція під митним контролем".

Транспортні послуги. Види транспорту класифікують:

Водний (річковий і морський).

Наземний (залізничний, автомобільний і трубопровідний).

Повітряний.

Міжнародні транспортні послуги регулюються конвенціями, правилами Інкотермс, митними процедурами, міжурядовими договорами, угодами і контрактами та іншими актами. Транспортні послуги є невід'ємною умовою здійснення міжнародного товарообміну. Слід зазначити, що найбільший обсяг вантажообігу у світовій зовнішній торгівлі припадає на морські перевезення – в межах 60%.

Туризм – займає приблизно 1/3 обсягу світової торгівлі послугами, за обсягами доходів і прибутків міжнародна торгівля поступається тільки торгівлі нафтою і нафтопродуктами, які на світовому ринку вважаються товаром №1. За оцінками ВТО на міжнародний туризм припадає 11% ВВП і 10% робочих місць. До головних експортерів туристичних послуг належать такі країни: США, Італія, Іспанія, Франція, Австрія, Швейцарія і Китай. Наприклад: у Іспанії і Австрії доходи від експорту туристичних послуг еквівалентні майже 1/3 частині вартості товарного експорту.

Консультаційні послуги – визначають як надання професійних послуг з метою сприяння підготовки та забезпечення виробничої і збутової діяльності на рівні зовнішньої економіки, включаючи створення об'єктів промислово-виробничої та спеціальної інфраструктури. **Відповідно до класифікації "Європейського довідника консультантів"** нараховується 84 **види консультаційних послуг**: послуги в сфері виробництва; послуги в сфері управління; послуги в сфері права; послуги в сфері фінансів; послуги в сфері обліку; послуги в сфері аудиту; послуги в сфері оцінки бізнесу;послуги в сфері інвестування; послуги в сфері приватизації і т.д. Об'єктами консультаційних послуг (консалтингові) можуть бути цілісні проекти, а також окремі виробничі спеціальні заходи спрямовані на підвищення ефективності виробництва і збуту. Взагалі у виробничій сфері прийнято виділяти 4 складові надання послуг, які отримали **назву інжинірингові послуги**:

Проектно-консультаційний інжиніринг.

Технологічний інжиніринг.

Будівельний інжиніринг.

Управлінський інжиніринг.

У сукупності усі ці чотири складові обумовлюють таке поняття, як **комплексний інжиніринг**.

Проектно-консультаційний інжиніринг – це надання послуг з обґрунтування проектів планів будівництва і підготовки інженерно-будівельних робіт.

Технологічний інжиніринг – це надання замовнику необхідних технологій для виробничої діяльності у тій чи іншій галузі.

Будівельний інжиніринг – надання послуг пов'язаних з супроводом будівництва будь-яких виробничих об'єктів, співпраця з підрядниками, підготовка і забезпечення необхідних спеціалістів.

Управлінський інжиніринг – це послуги пов'язані з функціонуванням організаційної структури управління підприємством та її складових: управлінської структури та виробничої структури організації.

Міжнародна виробнича та науково-технічна кооперація: перелік і характеристика видової різноманітності. Міжнародна виробнича кооперація – це взаємодія двох і більше суб'єктів господарської діяльності, що перебувають у різних країнах, при якій здійснюється загальна розробка, виробництво і реалізація

кінцевої продукції на основі виробничої спеціалізації. Міжнародна виробнича кооперація є важливою галуззю в міжнародному бізнесі, **охоплює такі сфери підприємницької діяльності**:

спільне виробництво продукції на основі міжнародної спеціалізації та кооперації;

спорудження великих виробничих об'єктів, а також співробітництво у сфері надання послуг.

Науково – технічна кооперація – це організація спільної діяльності економічних суб'єктів резидентів різних країн, з метою розробки різних проектів, на основі наукових досліджень і застосування науково-технічного прогресу. Науково-технічне співробітництво може мати місце у різних сферах і галузях економіки: виробництво; технології; комерція; послуги і т. д.

Класифікаційні ознаки міжнародної виробничої науково-технічної кооперації. Міжнародна виробнича науково-технічна кооперація залежно від об'єкта або сфери співробітництва **розподіляються на такі види**: виробнича кооперація; фундаментальні і прикладні наукові дослідження; проектно-конструкторські і технологічні роботи; будівництво виробничих і невиробничих об'єктів; монтаж або налагодження обладнання; обслуговування обладнання; геолого-розвідувальні і геолого-видобувні роботи; підготовка і навчання персоналу.

Організаційно-правові форми міжнародної виробничої кооперації (МВК) і науково-технічної кооперації (НВК). Залежно від організаційних форм здійснення міжнародної виробничої кооперації (МВК) і науково-технічної кооперації (НВК) розрізняють наступні форми: спеціалізовані організації з координації співробітництва; асоціації; консорціуми; спільні підприємства; фінансово-промислові групи; холдинги.

Міжнародні інвестиції: перелік і характеристика видової різноманітності. Визначення категорії міжнародні інвестиції – мотиви експорту та імпорту капіталу. **Міжнародні інвестиції** – це операції з довгострокового вкладення підприємницького капіталу за межами своєї країни з метою отримати прибутки. **Мотиви експорту капіталу**:

пошук вищої прибутковості капіталу;

розширення виробництва і ринків збуту;

доступ до джерел економіко-екологічного потенціалу (екологічні, сировинні, соціальні, економічні та інші ресурси);

залучення в виробничу кооперацію підприємств, які інвестуються та включення їх у технологічні схеми транснаціонального обміну;

сприятливий інвестиційний клімат;

економія на транспортних витратах шляхом наближення виробництва до джерел сировини та споживачів;

орієнтація на митно-тарифну політику з метою зниження митно-тарифних видатків або бар'єрів;

мінімізація або зменшення оподаткування на основі пільгового законодавства для іноземних інвесторів;

переміщення неефективних або шкідливих виробництв на території суміжних країн, особливо де нижчі екологічні стандарти;

протекціонізм і економічне стимулювання з боку уряду своєї країни;

намагання здобути відповідний економічний та екологічний вплив на імідж.

Мотиви імпорту капіталу:

стимулювання економічного розвитку і інноваційних інфраструктурних змін у народному господарстві;

доступ до передових технологій і методів управління;

створення робочих місць, підвищення кваліфікації, освітнього і культурного рівня персоналу;

з метою виробництва продукції імпортозамінного значення;

збільшення експорту та диверсифікація на нових міжнародних ринках;

отримання економічної і технологічної допомоги у нарощуванні потенціалу країни;

збільшення надходжень до місцевих і державного бюджетів, тощо.

Класифікація видів іноземного інвестування:

За матеріальною основою:

1. Майнові.
2. Інтелектуальні.

За правовою основою:

Приватні.

Державні.

Міжнародні.

За економічною основою:

Прямі:

контрольні пакети акцій;

спільні підприємства;

дочірні підприємства;

Портфельні:

акції;

облігації;

боргові і кредитні зобов’язання.

Допомога:

Позики;

Кредити;

Гранти.

Міжнародні орендні операції: перелік і характеристика видової різноманітності. Економічна сутність і види міжнародних орендних операцій. **Міжнародні орендні операції** – це контрактно оформлена передача орендодавцем (країна А) орендарю (країна Б) в тимчасове використання майна на певний термін за узгоджений у контракті розмір оплати. В залежності від тривалості терміну оренди розрізняють 3 основні види: короткострокова оренда (рентинг) – до 1місяця; середньострокова оренда (хайринг) – до 1року; довгострокова оренда (лізинг) – на термін більше 1року або з правом викупу у володіння і власність. Дефініція "лізинг" походить від англійського слова "liase" - здавати або брати в оренду. Лізингові відносини для української економіки нова, нетрадиційна, специфічна, перспективна, з точки зору пожвавлення економіки, сфера діяльності, яка формується з елементами кредитного фінансування, застави та інших ефективних фінансових інструментів для сторін-учасників орендних відносин. Наприклад, у США 45% виробничого устаткування, 19% комп’ютерів, 13% літаків, 87% автотранспорту (в основному вантажівки-перевізники), 6% будівельних приміщень функціонують на принципі лізингу, в Японії – 33%,

Німеччині – 18% об'єктів знаходять в оренді. Лізинг або довготермінова оренда оформляється у вигляді контракту на право користування обладнанням або майном на основі орендних відносин. Це специфічна форма фінансування капіталовкладень, при якій лізингова компанія (банк) купує для свого клієнта право власності на майно або обладнання і передає йому в оренду на певний термін (2, 3 роки), тобто лізингова компанія кредитує орендаря надаючи йому право користування обладнанням чи майном. При здійснення міжнародних лізингових операцій розрізняють експортний та імпортний лізинг. Лізинг розрізняють за трьома основними ознаками прояву економічних й орендних відносин: 1) за окупністю; 2) за суттю Е-І відносин; 3) за формою надання оренди.

За окупністю лізинг поділяється на прямий або оборотний. За умов прямого лізингу лізингова компанія намагається повернути авансовий капітал з певним прибутком (відсотки за лізинг); при цьому період оренди встановлюється на строк "економічного життя" об'єкту лізингу. Після закінчення строку оренди орендар може повернути об'єкт оренди орендодавцю, укласти новий договір на оренду, викупити об'єкт за залишковою вартістю. За умов оборотного лізингу об'єкт лізингу здається на термін, що становить частину терміну його "економічного життя", а після закінчення строку дії угоди об'єкт угоди може бути повернутий орендодавцю.

За суттю Е-І відносин міжнародний лізинг поділяється на експортний, імпортний і транзитний. При експортному лізингу фірма-орендар знаходиться за кордоном, а виробник і лізингова компанія знаходять в одній і ті ж країні експорту. При імпортному лізингу фірма-орендар і лізингова компанія знаходиться в одній і ті ж країні імпорту, а виробник знаходиться на території країни-експортера. За умов транзитного лізингу усі три суб'єкти орендних відносин знаходяться у різних країнах.

За формою надання оренди лізинг поділяється на 1) звичайний трьохсубєктний лізинг; 2) зворотній лізинг; 3) лізинг постачальника; 4) розподільчий лізинг. При звичайному трьохсубєктному лізингу лізингова компанія купує об'єкт лізингу у підприємства-виробника і віддає в оренду фірмі-орендарю. При зворотному лізингу фірма-виробник одночасно є орендарем, тобто лізингова компанія віддає в оренду куплений об'єкт тій же компанії, в якій його купила. Лізинг постачальника передбачає, що виробник продає об'єкт лізингу лізинговій компанії, його ж бере в оренду і віддає в суборенду іншому орендареві. Розподільчий лізинг передбачає, що лізингова компанія розподіляє об'єкти лізингу між фірмами-орендарями.

У залежності від об'єкта оренди, терміну та фінансових розрахунків за контрактом оренди прийнято виділяти 2 види лізингу: фінансовий лізинг; міжнародний або оперативний лізинг.

Фінансовий лізинг передбачає укладання угоди у вигляді лізингового контракту на амортизаційний період використання обладнання або майна і виплату в період дії угоди повної суми амортизації обладнання. Що з економічної точки зору означає виплату вартості або ціни майна чи обладнання, а також обумовлених у контракті відсотків (%) за оренду. Після закінчення терміну дії угоди орендар може повернути об'єкт оренди, укласти нову угоду оренди або викупити у власність об'єкт за залишковою вартістю. Фінансовим інструментом регулювання лізингових відносин виступає угода (контракт) факторингу. Факторинг (у перекладі з англійської – торгівельний агент або торгівельний

посередник) є однією з найбільш перспективних банківських послуг, коли набувається право на стягнення боргів, на перепродаж об'єктів оренди (кредитування) з наступним оформленням розрахунків (платежів) і отриманням коштів. Угода факторингу – це відступлення права грошової вимоги, де одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої сторони (боржника).

Виробничий (оперативний) лізинг – це укладання угоди на термін дії менший за амортизаційний період. Після закінчення терміну оренди орендар повертає майно власнику або викуповує це майно за узгодженою ціною.

Лізингові орендні операції – це фактично міжнародні інвестиції, які передбачають надання на певний термін виробничого устаткування, транспортних засобів, різноманітної техніки, господарських і виробничих технологій тощо. Сторони, які є учасниками таких операцій називають, з одного боку – орендодавцями (ті, що надають об'єкти лізингу у оренду), а з другого боку, сторона називається орендар (той, що бере, об'єкти лізингу в оренду, або купує їх на основі лізингового контракту). У практиці здійснення лізингових орендних операцій слід розрізняти два його логічні й об'єктивні типи: перший – об'єкт лізингу повертається орендодавцю; другий - об'єкт лізингу у кінці терміну дії лізингового контракту залишається у власності орендаря після сплати вартості об'єкту оренди і відсотків за лізинг.

У системі орендних відносин виділяють три суб'єкти: виробник, споживач і посередник – лізингова компанія. Як для виробника, так і для споживача, з точки зору економічної ефективності доцільніше будувати двосторонні відносини. Але часто на практиці такі відносини ускладнюються через функціональні особливості господарської діяльності, географічного розташування, договірні проблеми, питання транспортування тощо, а це обґрунтовує необхідність появи третьої сторони. Відповідно до Правил МВФ зобов'язання, що випливають із лізингу, не включаються в обсяг зовнішньої заборгованості країни, тому він знаходить підтримку на національному рівні. Орендні платежі належать до операційних (виробничих) витрат і тому не оподатковуються. Таким чином орендар проводить орендні платежі за статтею витрат і має можливість після завершення терміну угоди викупити об'єкт оренди за залишковою вартістю ііу свою власність, а також може укласти контракт на новіше устаткування або техніку.

Переваги і вигоди орендних операцій для орендодавця і орендаря. **Переваги і вигоди орендних операцій для орендодавця**:

знижується ризик втрат від неплатоспроможності клієнта: залишаючись власником зданого в оренду майна орендодавець може його вилучити у випадку неплатоспроможності другої сторони;

орендні операції істотно розширюють коло замовників і сприяють розвитку виробництва дорогого обладнання (техніки).

Переваги і вигоди орендних операцій для орендаря:

можливість користуватися обладнанням, майном і технікою без наявних достатніх коштів;

можливість орендувати обладнання, майно і техніку на період його фактичної експлуатації (наприклад: при сезонних роботах);

можливість постійно оновлювати необхідні машини, техніку тощо;

можливість підтримувати фінансовий баланс між власним і позичковим капіталом;

порядок і умови здійснення орендних платежів більш гнучкі і демократичніші, ніж при кредитних угодах;

орендар має переважне право придбати об'єкти оренди у власність за залишковою вартістю після закінчення строку лізингу;

орендар не сплачує податок на майно, тому що воно фактично не значиться на його балансі;

орендар в залежності від економічного законодавства може відносити лізингові платежі на собівартість виробництва, таким чином знижуючи обсяг прибутку, що оподатковується.

Орендна політика в Україні. Впровадження в українську економіку принципів міжнародних орендних лізингових відносин означає посилення доступу вітчизняних підприємств і компаній до інноваційних виробничих технологій, що дозволяє оперативно впливати на розвиток технологічних процесів, оперативно впливати на виробничі процеси навіть у випадку недостатньої кількості коштів, у цілому це дозволяє підвищити ефективність провідних галузей та сфер економіки. Основні напрями розвитку орендної лізингової політики в Україні:

широке залучення іноземних інвестицій (у 2010 році можна зауважити, що інвестиції в Україну не йдуть);

надання митних пільг при тимчасовому увезенні об'єктів оренди;

надання податкових пільг лізингоорендарю у разі купівлі об'єктів для національної економіки;

використання лізингу на комерційних умовах для переробки давальницької сировини (толлінгу);

створення державних і бізнесових лізингових організаційних структур для реалізації лізингової політики;

гармонізація українського законодавства до нормативів і правих міжнародних зовнішньоторгівельних організацій.

Економічна основа міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля (МТ) служить економічним засобом за допомогою якого окремі країни можуть:

розвивати спеціалізацію власної економіки;

ефективно використовувати наявні продуктові ресурси (економічні, сировинні , соціальні, екологічні та інші);

збільшувати обсяги товарного виробництва та надання послуг, а отже зайнятості населення. **Це було по – перше**.

По – друге:

продуктивні ресурси розподілені між країнами нерівномірно, що спонукає ті чи інші країни до міжнародної торгівлі.

По – трете:

так як країни відрізняються за забезпеченням продуктивними ресурсами, то ефективне виробництво тих чи інших товарів вимагає інноваційних конкурентоздатних технологій і нових матеріалів заснованих на наукових дослідженнях, що також викликає нерівномірність економічних можливостей і спонукає до міжнародної торгівлі.

Наприклад, такі країни, як Японія, Австралія і Бразилія різняться між собою за рівнем людського фактора, за родючістю земель, за наявністю власного капіталу, а тому потенційно здатні виробляти різнотипну продукцію. Такі ринково

розвинуті країни, як США, Канада, Швеція, Австралія, Німеччина, знаходяться у кращому експортному становищі, так як здатні продукувати інноваційні та капіталомісткі товари (літаки, комп'ютерна техніка, автомобілі с/г техніка, засоби зв'язку, електротехнічні вироби, засоби автоматизації тощо). Дохідність або прибутковість різних товарів у зовнішній економіці може змінюватись з розвитком національної економіки. Для цього необхідною умовою є:

перерозподіл продуктивних ресурсів і створення нових технологій, та це у сучасних умовах зовнішньої економіки неможливо без участі у міжнародній торгівлі (МТ).

завдяки відносній ефективності виробництва, яке характеризується використанням наукових досліджень і оптимізацією людського фактора, можливе досягнення у тій чи іншій країні оптимальних умов виробництва, з точки зору витрат і продуктивності.

Спеціалізація та порівняльні переваги міжнародної торгівлі як орієнтир для розвитку експортної спеціалізації економіки України. Під спеціалізацією міжнародної торгівлі (МТ) слід розуміти наявність необхідних продуктивних ресурсів і здатність тієї чи іншої країни ефективно виробляти ті чи інші товари з альтернативними мінімальними витратами на їх виробництво. Спеціалізація економіки базується на міжнародних стандартах та наукових винаходах, а спеціалізація міжнародних торгівельних відносин сприяє зменшенню виробничих витрат та створює об'єктивне конкурентне середовище. Наприклад: Японія спеціалізується на електротоварах; Австрія – на вирощуванні пшениці і овочів; Бразилія – на вирощуванні кави; Україна – на вирощуванні зернових, насіння соняшника і виробництві олії. Також це не значить що дані країни не експортують товари і продукцію інших виробничих галузей.

Принцип порівняльних переваг МТ означає що сукупний випуск товарів і послуг буде найбільшим за умови коли кожний продукт вироблятиметься тією країною де нижчі виробничі витрати. Принцип порівняльних переваг вперше сформулював Давид Рікардо. Наприклад, **для України цей принцип означає** об'єктиву необхідність орієнтуватися на виробництві пшениці, насіння соняшника, льону, помідорів, олії, мінеральної води, так як Україна володіє відносно порівняльною перевагою по собівартості виробництва даної продукції, а отже може її експортувати за відносно нижчими цінами. Ще одне **узагальнення, яке випливає з цього принципу** – та чи інша країна повинна вибирати таку структуру виробництва, яка б відповідала її технологічно-виробничим можливостям спеціалізації на міжнародних ринках. У цьому контексті будь-яка країна прагне розвивати свої виробничі можливості. Наприклад, Україна може вийти за існуючі межі своїх виробничих можливостей за рахунок наступних орієнтирів:

Орієнтація на виробництво та інвестування у економічні галузі, з наявними порівняльними перевагами.

Нарощувати кількість і вдосконалювати якість сировинних, економічних соціальних та екологічних ресурсів.

Використовувати результати науки при розробці інвестиційних програм в сфері виробництва, надання послуг; тобто створювати новітні високотехнологічні виробництва.

Використовувати наявні потенційні можливості розвитку виробництва (виробничий фактор, людський фактор, природні умови, географічне розташування тощо), які інколи переважають.

Розвиваючи спеціалізацію економіки України необхідно враховувати об'єктивні особливості міжнародної торгівлі, такі як:

відмінність у мобільності виробничих ресурсів між країнами, а зовнішня мобільність нижча порівняно з мобільністю внутрішньоекономічною;

відмінність у вартості валюти – кожна країна використовує різну валюту у міжнародній торгівлі, вартісне співвідношення яких не завжди об'єктивне і адекватне, або не завжди паритетне;

міжнародна торгівельна політика підлягає політичному втручанню та контролю, не тільки економічними засобами, і, які мають відмінний характер від засобів регулювання внутрішньої торгівлі;

важливим об'єктивним фактором є забезпечення ефективної торгівельної політики щодо спеціалізації економіки України у рамках СОТ.

Основні узагальнення і висновки. Для вирішення питання фундаментального значення (базис видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності) – сформульовано критеріально-предметну сутність класифікації видової різноманітності зовнішньоекономічної діяльності, їх відображення в українському законодавстві та економічній літературі. Видову різноманітність практичної зовнішньоекономічної діяльності необхідно гармонізувати відносно його переліку у економічній літературі. Для вирішення питання прикладного значення (розвитку економічної моделі суспільної економіки України) приведено головні орієнтири розвитку та інтенсифікації елементних складових експортної спеціалізації економіки України. Подальші дослідження можуть скеровуватися на вивченні ролі забезпечувальних (допоміжних) зовнішньоекономічних операцій; систематизації форм і методів зовнішньоекономічної діяльності, а також економічних орієнтирів розвитку зовнішньої економіки України з урахуванням торгівельних реалій у рамках СОТ.

---

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 07.02.2002 р. №3047 – III/02-ВР.

2. Пунько Б.М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчально-методичний посібник для аудиторного та самостійного вивчення дисципліни студентами денної і заочної форм навчання спеціальностей: "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" і "Менеджмент організацій". – 3-тє видання, перероблене і доповнене. – Львів: ЛНУВМ та БТ імені С.З. Гжицького, 2010. – 130 с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. док. екон. наук, проф. І.В. Багрової. – К.: ЦНЛ, 2004. – 580 с.

4. Курс лекцій з дисципліни "Управління зовнішньоекономічною діяльністю" для студентів 4 курсу всіх форм навчання спеціальності "Менеджмент організацій" / Уклад. І.В. Лебедєв. – Одеса: ОДЕУ. Ротапринт, 2007. – 93 с.

5. В.І. Саллі, О.В. Трифонова, В.Я. Швець. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2003. – 176 с.

Annotation (eng.)

Accented, that the fundamental and applied problems of development of foreign economic activity and economic model of public economy of Ukraine are a base of specific variety of foreign economic activity and reference-points of export specialization of economy. Criterion-subject essence of classification of specific variety of foreign economic activity is in this context formulated in the Ukrainian legislation and economic literature, and also main reference-points of development and intensification of element constituents of export specialization of economy of Ukraine.

Keywords (eng.). Criterion-subject essence; specific variety of foreign economic activity; reference-points of export specialization of economy.