

Міжнародна торгівля послугами

НАВЧАЛЬНО–МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Міністерство освіти і науки України
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

Міжнародна торгівля послугами

НАВЧАЛЬНО–МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Миколаїв «Іліон» – 2017

УДК 339.5
ББК 65.428
М.58

АВТОРИ:

І.Т. Кіщак, А.В. Огієнко, М.М. Огієнко,
Л.В. Назарова, А.В. Слюсаренко

РЕЦЕНЗЕНТИ:

*Рекомендовано до друку вченою радою
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(протокол № від .2017р.)*

Міжнародна торгівля послугами: навчально–методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / І.Т. Кіщак, А.В. Огієнко, М.М. Огієнко та ін.; за заг. ред.. І.Т. Кіщака, А.В. Огієнко. – Миколаїв: Іліон, 2017. – 230 с.

ISBN

Матеріали посібника спрямовані на організацію самостійної роботи студентів щодо опанування професійних компетентцій з міжнародної торгівлі послугами. Кожна тема містить методичні матеріали, питання і практичні завдання, приклади. У додатках наведені статистичні дані для здійснення розрахунків та аналізу показників міжнародної торгівлі послугами, довідкова інформація, приклади вирішення практичних завдань. Для студентів і магістрантів спеціальності «Менеджмент» та інших економічних спеціальностей, а також буде корисним, викладачам, аспірантам та практикам у сфері міжнародної торгівлі послугами.

УДК 339.5
ББК 65.428
М.58

© І.Т. Кіщак, А.В. Огієнко, М.М. Огієнко,
Л.В. Назарова, А.В. Слюсаренко, 2017

ISBN

ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1 ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Тема 1. Міжнародна торгівля послугами: критерії та українська специфіка.

Тема 2. Організація міжнародної торгівлі послугами.

Тема 3. Основні показники міжнародної торгівлі послугами, її динаміка, структура і географічні напрямки.

Тема 4. Послуги посередників у міжнародній торгівлі.

Тема 5. Регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Розділ 2. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВІ ОПЕРАЦІЇ ПОСЛУГАМИ

Тема 6. Міжнародні послуги у сфері виробництва, кооперування та реклами: специфіка перехідної економіки.

Тема 7. Міжнародна торгівля послугами у сфері обміну науково–технічними знаннями.

Тема 8. Лізинг та інші орендні операції в міжнародному співробітництві.

Тема 9. Міжнародні транспортні послуги.

Тема 10. Міжнародні туристичні послуги.

Тема 11. Міжнародна торгівля послугами у сфері освітніх послуг.

Тема 11. Міжнародна торгівля послугами у сфері страхування.

Заключення

Тести для самоконтролю

Література

ДОДАТКИ



ВСТУП

Значну роль у міжнародній економічній діяльності України відіграє торгівля послугами. Особливості участі України в міжнародній торгівлі послугами традиційно зумовлювалися тим, що вона до певної міри компенсувала негативне сальдо загального торговельного балансу країни. Це відбувалося завдяки наявності таких особливо важливих для торгівлі послугами переваг міжнародної економічної діяльності, як сприятливе географічне розташування, наявність відповідно до історичних традицій участі в міжнародній торгівлі розгалуженої транспортної інфраструктури та рухомого складу.

Збільшення частки послуг у структурі української економіки зумовлює необхідність набуття теоретичних знань і практичних навичок в сфері міжнародної торгівлі послугами та є необхідною умовою всебічної і поглибленої підготовки майбутнього фахівця в галузі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

Серед навчальних посібників, з міжнародної торгівлі послугами, що функціонують в сучасному українському освітньому просторі, виділяються видання, зокрема таких авторів: А.П. Румянцева, Ю.А. Коваленко, Є.Ю. Сахно, Ю.Г.Козака, Р.К. Щиніна, В.В. Полякова.

У системі вищої економічної освіти України нині використовується значна кількість підручників, навчально–методичних посібників спрямованих на формування у студентів компетенцій в сфері міжнародної торгівлі. Не применшуючи значення наявної навчально–методичної літератури, зазначимо, що питання міжнародної торгівлі послугами в останній поки що висвітлено недостатньо.

З огляду на це пропонується навчально–методичний посібник заповнює існуючу прогалину і має на меті сформувати у студентів ґрунтовні знання теоретико–прикладних засад про сучасну роль, функціональне наповнення та інструментарій міжнародної торгівлі послугами у висококонкурентному середовищі.

Відмінність даного посібника полягає у тому, що його створено з урахуванням активізації самостійної роботи студентів в умовах дистанційного навчання, коли у студентів виникає потреба зорієнтуватися у різноманітних інформаційних джерелах. Посібник є помічником і порадицею у дистанційному і самостійному опануванні дисципліни «Міжнародна торгівля послугами».

У відповідності до програмних компетенцій підготовки фахівців економічних спеціальностей посібник має два розділи.

Перший розділ «Особливості здійснення та регулювання міжнародної торгівлі послугами» містить теми, в яких послідовно розглянуто загальні закономірності розвитку міжнародної торгівлі послугами; форми прояву цих закономірностей у різних секторах і регіонах; основні механізми регулювання та управління розвитком міжнародної торгівлі послугами на національному та міжнародному рівнях; особливості участі України в зовнішній торгівлі послугами на міжнародному рівні.

У другому розділі «Міжнародні торгові операції послугами» розміщено теми, що розкривають питання обміну науково–технічними знаннями, виробництва та кооперування, надання міжнародних освітніх послуг, туризму та міжнародних перевезень.

Кожна тема містить перелік компетенцій, які має отримати студент, вивчивши запропоновані матеріали; визначення основних термінів і понять; матеріали до вивчення теми; питання для самоперевірки і завдання для самостійного виконання. Для закріплення набутих теоретичних знань пропонуються розрахункові завдання, кросворди та тести для самоконтролю.

У додатках містяться статистичні дані для здійснення розрахунків та аналізу показників міжнародної торгівлі послугами, довідкова інформація, приклади вирішення практичних завдань.

Автори висловлюють щирю вдячність рецензентам: К за цінні пропозиції щодо покращення композицій та змісту навчального посібника; колегам і співробітникам факультету економіки за сприяння з підготовки та його виданні.

РОЗДІЛ 1

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ



МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ: КРИТЕРІЇ ТА УКРАЇНСЬКА СПЕЦИФІКА.

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про роль, місце, функціональне наповнення та інструментарій міжнародної торгівлі послугами у висококонкурентному середовищі.

Вивчивши матеріали теми студент отримає

компетенції:

- здатність визначати сутність міжнародної торгівлі послугами як наукової категорії;
- здатність класифікувати міжнародні послуги;
- здатність визначати чинники динамічного розвитку ринку послуг;
- здатність характеризувати розвиток сектору інформаційних та електронних послуг;
- здатність визначати основні тенденції, що визначають стан та перспективи міжнародного ринку страхових послуг;
- здатність формувати фактори та економічні умови, що визначають особливості участі України в міжнародній торгівлі послугами.

1.1 Визначення основних термінів і понять

Послуга – це такий вид праці, при якому виробництво корисного ефекту збігається в часі з його споживанням.

Міжнародна торгівля послугами – система міжнародних товарно–грошових відносин між суб'єктами різних країн з приводу купівлі–продажу різних видів послуг.

Виробничі (матеріальні) послуги – пов'язані з матеріальними продуктами, надання таких послуг за змістом не відрізняється від процесу праці в матеріальному виробництві.

Невиробничі (нематеріальні) послуги – не пов'язані з матеріальними продуктами і направлені безпосередньо на людину або її оточення.

Факторні послуги – включають платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи та інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата нерезидентам).

Нефакторні послуги – послуги, які направлені на людину та її оточення (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги).

Міжнародний (світовий) ринок послуг – диверсифікована система спеціалізованих ринків послуг, участь у функціонуванні якої беруть усі країни.

Інформаційні продукти – це документована інформація, підготовлена відповідно до потреб користувачів.

Інформаційні послуги – це дії власників інформації з забезпечення користувачів інформаційними продуктами.

Засоби інформаційного обміну – це інформаційні системи та мережі, мережі зв'язку, що використовуються для міжнародного інформаційного обміну.

1.2 Методичні матеріали до вивчення теми

У процесі вивчення теми слід враховувати, що торгівля послугами, за своїми базовими економічними принципами, переважно не відрізняється від звичайної товарної торгівлі, і базові схеми А.Сміта, Д.Рікардо, Е.Хекшера–Б.Оліна–П.Самуельсона та інших авторів–теоретиків міжнародної спеціалізації та організації торгівлі, кооперації між різними країнами можуть бути застосовані й щодо міжнародної торгівлі послугами.

Міжнародна торгівля послугами протягом останніх десятиліть є надзвичайно динамічною сферою розвитку світового господарства.

Різноманітність міжнародних послуг, їх подальша диверсифікація в повній мірі відповідають характеру сучасного розвитку людства, економічних систем, науково–технічного прогресу. Транспортні, інформаційні, культурно–рекреаційні послуги, зв'язок, торгівля оптова й роздрібна, кредитно–фінансові операції, страхування, операції з нерухомістю, послуги у сфері обігу, виробничі послуги, ремонт і обслуговування автотранспорту – лише частина переліку сучасних послуг у системі міжнародної економічної діяльності.

Дедалі різноманітнішими стають послуги у фінансово–кредитній сфері, що відбувається у зв'язку з поширенням нових форм кооперування виробництва, диверсифікацією попиту, урізноманітненням вимог до платежів, розрахунків (зокрема, за допомогою пластикових карток), страхувальних, кредитних, бухгалтерських та інших операцій. Деякі послуги слугують альтернативою інвестиційній діяльності (лізинг,

факторинг, форфейтинг). Причому поширюється діяльність у сфері фінансових послуг нефінансових структур – промислових підприємств, торговельних закладів, туристичних фірм тощо.

Послуги можуть бути і самостійним об'єктом торгівлі, і «супроводом» товару, що продається. І навіть у другому випадку, згідно зі статистичними даними, у країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається тенденція до збільшення частки послуг у кінцевій вартості товарів.

Ключовим фактором зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали поширення інформаційних технологій і попит на продукти комп'ютерного виробництва та взагалі на послуги, які не прив'язані до матеріальних носіїв, великомасштабна структурно–технологічна перебудова матеріального виробництва, яка відбулася в індустріально розвинутих країнах. Під тиском цих тенденцій відбувалися масштабні процеси формування бізнес–структур у сфері послуг, виходу зі складу великих фірм непрофільних підрозділів, що спеціалізуються на послугах.

Прискореному розвитку сфери послуг сприяє те, що більшості з її секторів притаманна вища норма прибутку, відносно коротші строки окупності інвестицій порівняно з багатьма "товарними" секторами виробництва. Відтак інколи відбувається навіть перелив ресурсів, і передусім капіталів та робочої сили, зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг.

Специфіку окремих видів послуг визначає характер учасників ринку послуг і порядок – це взаємодії, технологія надання послуг та їх природа і мета. Об'єктивними критеріями класифікації послуг є характер їх учасників і факторів, а саме:

- суб'єктів послуг;
- предметів і об'єктів послуг;
- взаємин між учасниками ринку послуг;

- механізм реалізації послуг.

Існують різні **підходи** до класифікації послуг.

Порадник зі складання платіжного балансу МВФ, яким користуються усі країни світу, відносить до торгових (тобто міжнародних) послуг такі їх види та підвиди: транспорт (пасажирський і вантажний), поїздки (ділові і особисті), зв'язок, будівництво, страхування, фінансові послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші бізнес–послуги (посередницькі послуги, лізинг та інші ділові, професійні і технічні послуги), особисті, культурні та рекреаційні послуги (аудіовізуальні та інші), урядові послуги.

Класифікація ГАТС/СОТ включає понад 600 різновидів послуг. Вона базується на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, яка прийнята ООН і визнається у багатьох країнах світу.

Класифікація Світового банку передбачає поділ усіх послуг на дві групи: факторні послуги та нефакторні послуги.

Особливості міжнародної торгівлі послугами полягають у тому, що:

- торгівля переважно здійснюється на прямих контактах між виробниками послуг і їх споживачами;
- регулювання здійснюється не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;
- велика залежність обсягу послуг і їх вартості від складності та наукомісткості товарів;
- значно більша захищеність державою виробництва і реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва і торгівлі;
- послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні у господарському обороті.

Чинники розвитку світового ринку послуг зображено на рисунку 1.1.:

Основні **тенденції** розвитку міжнародного ринку послуг:

- збільшення обсягів інформатизаційного бізнесу;
- подальше поширення Інтернет–технологій;
- створення нових можливостей розвитку комп’ютерних, телекомунікаційних послуг;
- ріст обсягів міжнародного консультаційного бізнесу;
- найбільш динамічні форми міжнародного бізнесу «старі» фінансово–кредитні та страхувальні послуги;
- розвиток туризму;
- незважаючи на зростання абсолютних показників, значно знизилася питома вага транспортних послуг;
- поява на ринку нових венчурних фірм, посилення позицій на міжнародному ринку послуг великих ТНК.



Рис.1.1. Чинники розвитку світового ринку послуг

Однією з основних тенденцій розвитку міжнародного ринку послуг є **міжнародний інформаційний обмін** – це

передача і отримання інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг одній країні через державний кордон іншої країни.

Об'єктами міжнародного інформаційного обміну є: документована інформація; інформаційні продукти та інформаційні ресурси; інформаційні послуги, засоби інформаційного обміну.

Документована інформація – інформація, зафіксована на матеріальному носії з реквізитами, що дозволяють її ідентифікувати.

Окремі документи і окремі масиви документів у інформаційних системах (архівах, фондах, бібліотеках) становлять **інформаційні ресурси**.

Державна інформаційна політика – це сукупність основних напрямів і способів діяльності держави по одержанню, використанню, поширенню та зберіганню інформації.

Головними напрямами і способами державної інформаційної політики є:

- забезпечення доступу громадян до інформації;
- створення національних систем і мереж інформації;
- зміцнення матеріально–технічних, фінансових, організаційних, правових і наукових основ інформаційної діяльності;
- забезпечення ефективного використання інформації;
- сприяння постійному оновленню, збагаченню та зберіганню національних інформаційних ресурсів;
- створення загальної системи охорони інформації;
- сприяння міжнародному співробітництву в галузі інформації і гарантування інформаційного суверенітету України.

Сукупність економічних, правових і організаційних відносин по продажу і купівлі інформаційних продуктів та

послуг, які складаються між їхніми постачальниками і споживачами становлять **ринок інформаційних послуг**.

В інформаційний ринок входять ділова, правова, екологічна, медична й інша інформація, інформація для фахівців і масова споживча інформація. Ринок інформаційних послуг поділяється на:

- глобальний (загальнопланетарний);
- міжнародний (охоплює групи країн);
- національний (телебачення, радіомовлення й інші засоби масової інформації);
- регіональний (теле– і радіопередачі у визначеному регіоні);
- локальний (місцеве радіомовлення, місцеві газети і журнали);
- крапковий (інформаційні мережі в навчальних закладах, наукових установах, бібліотеках, музеях і т.д.).

Подальше поширення Інтернет–технологій сприяє розвитку **електронних послуг**, які задовольняють двом вимогам: передусім поставляються через Інтернет або електронні мережі; природа таких послуг практично повністю залежить від інформаційних технологій для їх поставки.

Електронні послуги включають: цифрові продукти, такі як програмне забезпечення та оновлення; послуги, що забезпечують або підтримують бізнес і вимагають постійної присутності в електронній мережі (web–сайт, web–сторінки); послуги, що автоматично генеруються комп'ютером і пересилаються через Інтернет або електронні мережі у відповідь на запит споживача; інші автоматизовані послуги, що залежать від Інтернету і потребують наявності електронних мереж.

Електронними послугами не вважають: телекомунікаційні, радіо і телевізійні послуги мовлення; використання Інтернету як засобу спілкування або факсу, або

телефону, або пошти для того, щоб полегшити ведення бізнесу (наприклад, обмін електронними листами e-mail).

Розглянемо приклади послуг, що належать до електронних (табл.1.1).

Таблиця 1. 1

Міжнародний досвід надання електронних послуг

Поставка послуг в електронному виді	Приклади послуг, що належать до електронних
1	2
Поставка web-сайтів, web-хостингу і дистанційна підтримка програм та устаткування	web-сайт хостинг, web- сторінки хостинг, автоматизована в режимі on-line дистанційна підтримка програм; віддалене адміністрування; складування даних у режимі on-line (коли дані зберігаються і вилучаються автоматично)
Програмне забезпечення та його оновлення	Доступ до програмного забезпечення або його скачування (скачування бухгалтерської програми, антивірусу та його оновлення), блокатори банерів (програми, що блокують рекламні банери і вікна, що спливають), завантаження драйверів; on-line автоматизоване установа фільтрів на web-сайти
Зображення	Доступ і скачування тем для робочого столу; доступ і скачування фотографій і малюнків
Текст та інформація	Книги та публікації в електронному вигляді, передплата на on-line газети та журнали; статистика web-сайтів та web-блогів; інформація про трафік та прогнози погоди; постійно оновлювана інформація, що автоматично генеруються комп'ютером (наприклад, інформація з фондової біржі)
Доступ до бази даних	Використання пошукових систем та Інтернет директорій
Музика та фільми	Доступ до скачування музики до мобільних телефонів, рингтонів, доступ і скачування фільмів
Радіопередачі та події	Радіомовлення з web-сайтів, яке здійснюється тільки за допомогою Інтернету або інших

	електронних мереж і одночасно не передається по традиційному радіо- або телеканалу. Продовження табл. 1.1.
Ігри, включаючи азартні та казино	Завантаження ігор в комп'ютер та мобільний телефон; автоматичний on-line доступ до ігор, що залежить від інтернету
Дистанційне навчання	Автоматичне навчання, що залежить від інтернету або інших подібних мереж, включаючи віртуальні класи; робочі зошити, що заповнюються учнями on-line і перевіряються автоматично
Інші послуги	on-line послуги аукціону (наприклад on-line місце для проведення ринкових торгів або шоппінг портали); інтернетні службові пакети (ISP), в яких телекомунікаційні компоненти є допоміжними та другорядними (наприклад сторінки, що містять новини, прогнози погоди, інформацію про подорожі, доступ до чата)

Державна політика має враховувати: інтереси юридичних і фізичних осіб, органів державної влади, управління і місцевого самоврядування; можливості міжнародного співробітництва у сфері інформаційних технологій; реальний стан вітчизняної інформаційної індустрії в умовах ринкової економіки; забезпечення сумісності, взаємодії та інтеграції інформаційних ресурсів незалежно від їхньої галузевої ознаки і форм власності на базі сучасних інформаційних технологій, міжнародних стандартів, уніфікованих систем класифікації та кодування інформації; забезпечення комплексного захисту державних інформаційних ресурсів з використанням сучасних засобів і методів захисту інформації від несанкціонованого доступу, пошкодження, спотворення, руйнування та блокування.

1.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення поняттю «міжнародна торгівля послугами».
2. Визначте природу послуги та відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами.
3. Зазначте чинники розвитку світового ринку послуг.
4. Охарактеризуйте розвиток сектору послуг як інтегрального компонента міжнародної торгівлі та міжнародної економічної діяльності.
5. Назвіть і охарактеризуйте основні тенденції, що визначають стан та перспективи розвитку міжнародного ринку послуг.
6. Дайте визначення поняття та зазначте об'єкти міжнародного інформаційного обміну.
7. Сформулюйте визначення «електронні послуги» та наведіть приклади послуг, які вважаються та не вважаються такими.

Завдання для самостійної роботи

- 1 Підготуйте есе на тему: «Фактори та економічні умови, що визначають особливості участі України в міжнародній торгівлі послугами».
- 2 Скориставшись даними сайту державної служби статистики України – www.ukrstat.gov.ua:
 - дослідіть як змінюється динаміка структури експорту–імпорту послуг з 2008 року по 2015 рік (додаток А);
 - проаналізуйте обсяги експорту–імпорту послуг за регіонами України (за останні 3 роки).

3. Охарактеризуйте особливості зовнішньої торгівлі послугами України за останні 3 роки.
4. Скориставшись інформацією Національного інституту стратегічних досліджень <http://www.niss.gov.ua/articles/1716/>, дослідіть сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку в Україні електронних адміністративних послуг.
5. Дослідіть, які послуги в Україні можна отримати on-line, приведіть приклади.
6. Запропонуйте заходи підвищення конкурентності вітчизняної сфери послуг на світових ринках та зацікавленості зарубіжних партнерів у співробітництві.



ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про організацію міжнародної торгівлі послугами відповідно до положень Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС).

Вивчивши матеріали теми студент набуде

компетенції:

- здатність визначати способи організації міжнародної торгівлі послугами;
- розуміння сутності транскордонного співробітництва;
- здатність визначати суб'єкти транскордонного співробітництва;
- здатність визначати мету та основні принципи транскордонного співробітництва;
- здатність визначати заходи регулювання при різних способах організації міжнародної торгівлі послугами;
- здатність визначати заходи обмеження на використання національного режиму для споживачів послуг за кордоном.

2.1 Визначення основних термінів і понять

Транскордонна поставка – поставка послуг з однієї країни до іншої. До цієї категорії належать поставки послуг фізичним і юридичним особам однієї країни з іншої.

Споживання за кордоном – поставка послуги на території однієї країни споживачеві з іншої країни.

Комерційна присутність – поставка послуг з однієї країни завдяки комерційній присутності на території будь-якої іншої країни. За такого способу поставки послуга надається на території країни через представництво або відділення іноземної фірми–постачальника.

Присутність фізичних осіб – поставка послуги завдяки присутності фізичних осіб країни–постачальника на території будь-якої іншої країни. Цей спосіб передбачає фактичне пересування осіб через державний кордон.

Угода про асоціацію України з ЄС (повна назва – Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами–членами, з іншої сторони; англ.) – угода, що дає змогу перейти від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

2.2 Методичні матеріали до вивчення теми

У процесі вивчення теми слід враховувати, що міжнародну торгівлю товарами і послугами, інтелектуальною власністю регулює Світова організація торгівлі (СОТ). Головним міжнародним документом, який застосовується при цьому, є Генеральна угода про торгівлю послугами, що має статус додатку до угоди про СОТ.

Із створенням СОТ сформувалася якісно нова система правового регулювання міжнародної торгівлі, спрямованого на розвиток динамічного економічного середовища, відкритої та передбачуваної системи міжнародних торговельних зв'язків, створення нових можливостей для поліпшення економічного становища багатьох країн світу. Угоди СОТ є економіко–правовою основою міжнародних торговельних операцій. Відповідно до них, торгівля має бути позбавленою будь–якої дискримінації, передбачуваною, відкритою для чесної конкуренції, сприятливою для слаборозвинутих країн.

Спеціальні додатки до цієї угоди стосуються звільнень від зобов'язань щодо режиму найбільшого сприяння, пересування фізичних осіб, послуг авіаційного, морського транспорту, фінансових послуг, телекомунікацій.

Генеральна угода про торгівлю послугами передбачає такі способи поставки послуг на міжнародний ринок:

Перший спосіб організації міжнародної торгівлі послугами є **транскордонна поставка** – поставка послуг з однієї країни до іншої, яка передбачає **транскордонне співробітництво** – спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково–технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством.

Суб'єктами транскордонного співробітництва є територіальні громади, їх представницькі органи, місцеві органи виконавчої влади України, що взаємодіють з територіальними громадами та відповідними органами влади інших держав у межах своєї компетенції, встановленої чинним

законодавством та угодами про транскордонне співробітництво.

Угода між суб'єктами транскордонного співробітництва регламентує правові, організаційні, економічні та інші аспекти цього співробітництва.

Учасниками транскордонного співробітництва є юридичні та фізичні особи, громадські організації, що беруть участь у транскордонному співробітництві.

Учасниками транскордонного співробітництва здійснюються **спільні проекти (програми)** – комплекс заходів суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва, спрямованих на розв'язання конкретних спільних завдань та задоволення інтересів територіальних громад.

Метою транскордонного співробітництва є розвиток соціально–економічних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших зв'язків між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва на основі таких принципів:

Основні принципи:

- повага до державного суверенітету, територіальної цілісності та непорушності кордонів держав;
- урахування під час укладення угод про транскордонне співробітництво повноважень суб'єктів та прав учасників транскордонного співробітництва;
- узгоджене усунення політичних, економічних, правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці.

Транскордонне співробітництво може здійснюватися:

- в межах створеного єврорегіону;
- шляхом укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах;
- шляхом встановлення та розвитку взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва.

Суб'єкти транскордонного співробітництва України відповідно до законодавства можуть обирати інші форми транскордонного співробітництва (рис.2.1)



Рис. 2.1. Форми транскордонного співробітництва

Другий спосіб організації міжнародної торгівлі послугами – **споживання за кордоном**, тобто переміщення споживачів послуг до країни експорту.

Прикладами в цьому плані є туристична діяльність, така як відвідування музеїв і театрів, виїзд за кордон для лікування або вивчення іноземних мов. Сюди також відносяться послуги з ремонту суден за кордоном, коли за кордон переміщується або там знаходиться тільки майно споживача. В Україні за

таким способом надаються послуги з подорожей, державні та урядові послуги.

Третій спосіб організації міжнародної торгівлі послугами – **комерційна присутність**. Наприклад, фінансові послуги, надані відділенням або філією іноземного банку, послуги з лікування, надані лікарнею, або послуги з освіти, надані закладом, що знаходиться в іноземній власності. В Україні більшість послуг зовнішньоекономічної діяльності надається саме способом комерційної присутності.

Четвертий спосіб організації міжнародної торгівлі послугами – **присутність фізичних осіб**. Цей спосіб охоплює таких осіб:

- постачальників контрактних послуг, будь то наймані працівники іноземного постачальника послуг або самостійно зайняті робітники;
- співробітників, відряджених у рамках внутрішньокорпоративного службового переводу, та іноземних працівників, безпосередньо найнятих створеними за кордоном компаніями;
- продавців послуг, що в'їжджають на територію країни, що їх приймає, для встановлення договірних відносин у рамках контракту на надання послуг, або осіб, відповідальних за встановлення комерційної присутності.

В Україні за таким способом надаються послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги, що надаються споживачеві або найманим працівником іноземної комп'ютерної компанії, або самостійно зайнятим консультантом по комп'ютерах у рамках контракту про надання послуг. При державному регулюванні зовнішньої торгівлі послугами, в залежності від способу постачання їх на ринок використовуються наступні методи (табл. 2.1.)

Таблиця 2.1.

Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі послугами

Спосіб постачання послуг	Методи регулювання		
	Заходи регулювання доступу на ринок	Заходи обмеження на використання національного режиму	Інші
Транскордонне постачання	– кількісні обмеження (пряме чи опосередковане обмеження кількості трансакцій з постачання послуг, причому ціни на послуги формуються під впливом ринкових сил попиту та пропозиції)	– митно-тарифні та нетарифні інструменти (покращення цінової конкуренції національних виробників послуг за кошт іноземних виробників-імпортерів)	- державні замовлення; - положення стосовно джерел фінансування (наприклад, заборона іноземного фінансування); - дискримінаційний доступ до дистрибуторської мережі; - права інтелектуальної власності
Споживання за кордоном	- вимоги щодо наявності визначених документів (країна виїзду); - візні та виїзні візи; - дозволи на проживання; - свідоцтва про щеплення (країна в'їзду)	- валютні обмеження; - податки із закордонних подорожей; - невизнання свідоцтв та дипломів, які підтверджують освіту, здобуту за кордоном; - невизнання дійсними страхових полісів; - обмеження на	– положення щодо захисту споживачів

Продовження табл. 2.1.

		<p>купівлю землі та нерухомості;</p> <ul style="list-style-type: none"> - обмеження свободи переміщень; - цінова дискримінація; - обмеження на додаткове, тимчасове працевлаштування 	
Комерційна присутність	<ul style="list-style-type: none"> - повна або часткова заборона прямих іноземних інвестицій; - обмеження на розміщення філій ТНК; - обмеження кількості іноземних виробників на ринку 	<ul style="list-style-type: none"> - обмеження сфери чи видів діяльності й доступу до локального фінансування; - вимоги щодо обсягів, наприклад, експорту; - положення стосовно трансферу капіталів закордон; - податкова політика 	<ul style="list-style-type: none"> - загальні внутрішні положення, в тому числі охоронні, конкуренційна політика, охорона споживачів; - урядові закупівлі; - права інтелектуальної власності
Присутність фізичних осіб	<ul style="list-style-type: none"> - візи; - дозволи на проживання; - дозволи на працевлаштування; - система визнання свідоцтв та дипломів, кваліфікації, трудового досвіду і стажу. 	<ul style="list-style-type: none"> - обмеження громадянських прав; - положення стосовно умов проживання; - обмеження щодо прав осіб, які перебувають на утриманні працівника; - бар'єри щодо переказу зароблених 	<ul style="list-style-type: none"> - положення щодо репатріації (наприклад, обов'язкове внесення фінансового депозиту як забезпечення квоти податку у разі репатріації); - культурні бар'єри

Продовження табл. 2.1.

		коштів; - податкова політика; - бар'єри щодо отримання соціальної допомоги; - дискримінація за місцем працевлаштуван ня; - обмеження чи заборони на працевлаштуван ня державним службовцем	
--	--	---	--

Розглянемо обмеження щодо надання послуг вищезгаданими способами, згідно глави 6 «Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (додаток В).

Стосовно першого та другого способу постачання (**транскордонне постачання, споживання за кордоном**) в Угоді обмежень загалом небагато. І Україна, і ЄС можуть встановлювати ліцензування для транскордонного надання послуг, заснування на своїй території юридичних і фізичних осіб та для тимчасового перебування на своїй території фізичних осіб.

Угодою встановлюються чіткі правила щодо ліцензування сфери послуг. Зокрема, процедура отримання ліцензії має бути прозорою, оприлюдненими заздалегідь, плата за ліцензію має бути відповідною до складності процедури розгляду, результати ліцензування можна оскаржити в суді.

Щодо третього способу – **комерційної присутності** – відкриття дочірніх підприємств і філій, то тут українські бізнесмени фактично прирівняні до своїх колег із країн-членів ЄС.

В угоді йдеться про те, що українські юридичні особи, які відкривають представництва своїх підприємств на території ЄС, працюють в умовах національного режиму – тобто користуються всіма правами і привілеями, що й місцеві юридичні особи. Такі ж зобов'язання бере на себе й українська сторона.

Значна частина обмежень зумовлена національними та історичними особливостями певних країн.

Наприклад:

Фінляндія, Естонія, Словаччина і Австрія зберігають вимоги щодо наявності серед **керівництва компаній**, філій та представництв, які діють на їхній території, місцевих мешканців або осіб, зареєстрованих в цих країнах.

Послуги із розповсюдження. У Франції іноземні компанії не мають права на продаж тютюну, в Австрії існують обмеження на продаж іноземними компаніями фармацевтичних препаратів, у Фінляндії – фармацевтичних препаратів та алкоголю.

Професійні послуги. Обмеження переважно стосуються адвокатської, юридичної та аудиторської практики в Австрії, Болгарії, Франції, Угорщині, Польщі, Фінляндії, Литві та Латвії. Тобто в цих країнах українці не зможуть надавати свої послуги.

Охоронні й детективні послуги. Українські фірми, які надають послуги з охорони, безпеки та розслідування не зможуть цього робити в Бельгії, Литві, Латвії, Естонії, Данії, Польщі, Словаччині, Португалії. В цих країнах такі послуги можуть надавати юридичні особи, керівництво яких повністю

або частково складається з громадян цих країн, країн–членів ЄС, Європейської економічної зони або НАТО.

Фінансові послуги. В Болгарії, Угорщині, Португалії, Італії, Фінляндії та Литві існують обмеження на діяльність страхових компаній та пенсійних фондів, які зареєстровані не в ЄС, або в керівництві яких є іноземці/не громадяни ЄС.

Освітні, соціальні послуги, охорона здоров'я (державний сектор). На території ЄС ці сфери не лібералізовані, і ніяких послаблень українським державним компаніям, які надають їх, не передбачено. У Фінляндії не застосовується національний режим також і до приватних компаній, які надають послуги з охорони здоров'я, в Греції – до компаній, які надають стоматологічні послуги та до вищих навчальних закладів. В Болгарії заборонено відкривати філії іноземних вишів, якщо вони не є частиною місцевих.

Азартні ігри і тоталізатор. Доступ іноземних операторів цих сервісів на ринок ЄС заборонений.

Спортивні послуги. Особи, які не є громадянами країн, що входять до Європейської економічної зони, не можуть керувати австрійськими лижними школами та фірмами, які надають послуги провідників у горах. Тобто українці не зможуть потрапити до керівного складу таких шкіл.

Видавничі і друкарські послуги. У Польщі українець, як і будь–який інший іноземець, не зможе стати головним редактором медіа.

Угода встановлює чіткі правила для четвертого способу – **присутності фізичних осіб**. Зокрема визначені категорії фізичних осіб, яких можна відрядити для надання послуг на території ЄС.

Ключовий персонал українських підприємств, який відповідає за відкриття і управління бізнесом. Його можна відряджати для роботи у філії чи представництві на території ЄС на період до 3–х років.

Продавці бізнес–послуг – фізичні особи, що представляють українського постачальника послуг. Їм дозволений тимчасовий в’їзд та перебування на території ЄС до 90 днів протягом року.

Стажери – фізичні особи, котрі офіційно працевлаштовані українською юрособою мінімум 1 рік, мають вищу освіту і тимчасово переведені на роботу до підприємства на території ЄС з метою кар’єрного розвитку чи внутрішньо–корпоративного навчання. Перебувати на території ЄС вони мають право протягом 12 місяців.

Наймані працівники – фізичні особи, які працюють на українській фірмі–постачальнику послуг та які задіяні в таких сферах: юридичні послуги, аудит і бухгалтерія, податкове консультування, архітектура і міське планування, інженерні роботи, реклама, управлінський консалтинг, технічні тестування й аналіз, наукове й технічне консультування, технічне обслуговування і ремонт продукції, переклад, туристичні послуги, розваги (музичні гурти, театр, цирк, дискотеки – крім аудіовізуальних). Ці працівники можуть перебувати на території ЄС загалом до 6 місяців протягом року.

Незалежні професіонали – фізичні особи, зареєстровані в Україні як самозайняті професіонали (СПД) в таких галузях: юридичні послуги, архітектура і міське планування, планування і комплексне планування, комп’ютерні та супутні послуги, управлінський консалтинг, переклад.

Перелічені вище правила щодо лібералізації постачання послуг за четвертим способом зобов’язується виконати й Україна. Тобто відкриття ринків послуг має бути взаємним.

Окремо в Угоді прописані правила для чотирьох сфер, в яких з часом українські компанії отримають національний режим, тобто матимуть такі ж права на ринку послуг ЄС, як і місцеві компанії. Для цього протягом 3-4 років потрібно

адаптувати українське законодавство у цих сферах до законодавства ЄС.

Пошта і кур'єрські послуги. Що треба зробити: Україна має вжити заходів для попередження анти-конкурентних дій на ринку. Сторони мають визначити універсальні послуги, які вони хочуть зберегти (послуга постійного надання поштового зв'язку визначеної якості, яка має бути доступна у всіх населених пунктах на території Сторони та надаватися за доступними цінами для всіх споживачів).

Фінансові послуги (банківські, страхові, інвестиційні послуги, торгівля цінними паперами). Оскільки в Україні практично не існує ринку цінних паперів, (здебільшого він використовується для зміни власників підприємств – рейдерства), а українські банки не стабільні, порівняно з європейськими, то Україна навряд чи зможе одразу скористатися скасуванням обмежень у цій сфері.

Страхування: у цій сфері потрібно запровадити європейські принципи контролю за платоспроможністю страхових фірм, фінансовою звітністю, до того ж в Україні дуже слабкий регулятор (державний комітет фінансових послуг) – Угода зобов'язує його посилити. Таким чином більшість із понад 300 українських страхових компаній припинять діяльність, але водночас не буде таких проблем зі страховими виплатами, які мали місце.

Телекомунікаційні послуги. Інтернет-провайдери зможуть надавати послуги транскордонно. В Угоді прописані вимоги до встановлення тарифів та ціноутворення, взаємного доступу до мереж, необхідно змінювати методи управління ринком, лібералізувати його, посилити функції регулятора, який має стежити за монополізацією, ціноутворенням, фінансовою звітністю компаній-постачальників телекомунікаційних послуг.

Міжнародні морські перевезення. Якщо Україна адаптує своє законодавство, то зможе вийти на ринок міжнародних морських перевезень: пасажирських та вантажних. Це може дати стимул розвитку галузі та залучити інвестиції для будівництва портів та суден.

Переважно вимоги в Угоді стосуються контролю безпечності для пасажирських суден, нафтових танкерів та балкарів, а також підготовки екіпажу, медичного обслуговування на борту, безпеки на суднах і в портах.

Про експорт послуг важко говорити предметно, адже це не товар, який виготовляється за певними правилами, транспортується, перетинає кордон, продається і споживається в іншій країні. Особливість послуг у тому, що вони споживаються в момент створення. В розділах Угоди, які стосуються експорту послуг, практично немає цифр, і користь від змін, які стануться після підписання Угоди, важко виміряти монетарно.

2.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Розкрийте особливості організації міжнародної торгівлі послугами.
2. Охарактеризуйте транскордонні поставки як спосіб організації міжнародної торгівлі послугами, наведіть приклад.
3. Розкрийте мету та особливості транскордонного співробітництва.
4. Розкрийте сутність способу організації міжнародної торгівлі послугами – споживання за кордоном.
5. У чому полягає сутність способу організації міжнародної торгівлі послугами – комерційна присутність?

6. У чому полягає сутність способу організації міжнародної торгівлі послугами – присутність фізичних осіб?

Завдання для самостійної роботи

1. Дослідіть та наведіть приклади діючих проектів (програм) транскордонного співробітництва суб'єктів ЗЕД України.
2. З'ясуйте які заходи регулювання доступу на ринок використовують країни–імпортери послуг при транскордонному співробітництві?
3. Назвіть заходи обмеження на використання національного режиму для споживачів послуг за кордоном.
4. Ознайомтесь з текстом Угоди про Асоціацію між Україною та країнами Європейського Союзу (а саме про організацію торгівлі послугами, додаток В), зробіть відповідні висновки щодо переваг та втрат України згідно укладеної Угоди.
5. Розгляньте приклад та зробіть відповідні висновки щодо організації міжнародної торгівлі послугами між Україною та країнами Європейського Союзу згідно Угоди про Асоціацію, де передбачено спрощення надання послуг за всіма способами.



МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ: ДИНАМІКА, СТРУКТУРА, ГЕОГРАФІЧНІ НАПРЯМИ.

Мета вивчення: формування системи знань та вмінь: розраховувати основні показники міжнародної торгівлі послугами; аналізувати структурні зміни на сучасному етапі та в динаміці; робити розподіл експорту та імпорту послуг за географічними напрямками.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- уміння формувати об'єктивні передумови і фактори розвитку міжнародної торгівлі послугами;
- здатність визначати роль міжнародної торгівлі послугами в розвитку економіки окремих країн;
- вміння аналізувати обсяги торгівлі послугами України з країнами світу;
- здатність розраховувати основні показники міжнародної торгівлі послугами.

3.1 Визначення основних термінів і понять

Експорт послуг – це отримання винагороди за надання послуг іноземним суб'єктам (нерезидентам).

Імпорт послуг – це оплата послуг іноземними суб'єктами.

Зовнішньоторговельний оборот – сума вартостей експорту та імпорту послуг країни за певний період часу.

Експортна квота характеризує значимість експорту для економіки країни і розраховується як відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту.

Імпортна квота характеризує значимість імпорту для економіки країни по різних видах послуг.

Структура послуг – це показники розподілу експорту та імпорту послуг за основними позиціями.

Географічна структура – розподіл потоку послуг за країнами, групами країн та регіонами світу.

Інституційна структура – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами обміну послугами.

Сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує.

3.2 Методичні матеріали до вивчення теми

У процесі вивчення теми слід враховувати, що всі сфери міжнародного співробітництва потребують розвинених послуг, що є його продовженням і перспективним розвитком.

Основна відмінність торгівлі послугами від торгівлі товарами, з якої витікають особливості міжнародної торгівлі послугами, в тому, що послуги не мають властивості накопичуватися. Темп росту даного сектору світової економіки значно перевищує темп росту світового товарного обігу.

Також торгівля послугами впливає на зайнятість населення національної економіки в значно більшій мірі, ніж товарний ринок.

Зовнішньоекономічні послуги є товаром, який не проходить митного контролю і на який не оформлюється вантажна митна декларація. Послуги не набувають форми матеріальних об'єктів, на які поширюються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво невідокремлені один від одного.

Головним у торгівлі послугами є те, що має відбутися операція купівлі–продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на економічній території України, так і за її межами.

Міжнародну торгівлю послугами характеризує значна кількість показників (рис. 4.1.), які можна систематизувати за наступними ознаками [24].

Перша група показників – **показники обсягів**: обсяги експорту послуг, обсяги імпорту послуг, зовнішньоторговельний оборот.

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться в долари США для міжнародного порівняння.

Зовнішньоторговельний оборот (ЗТО) розраховується:

$$\text{ЗТО} = \text{Е} + \text{І} \quad (3.1)$$

Е – обсяг експорту;

І – обсяг імпорту.

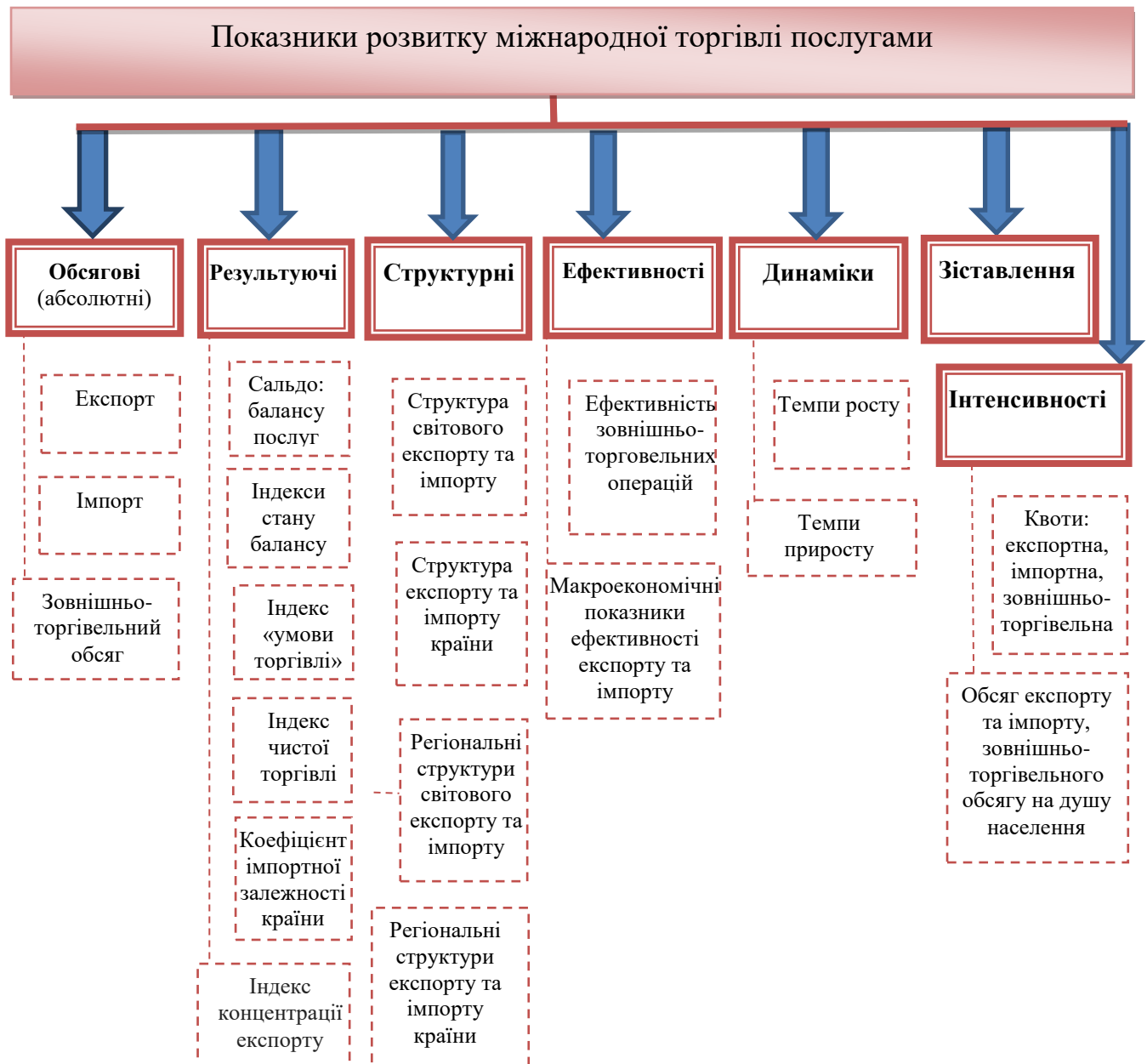


Рис. 3.1. Показники оцінки міжнародної торгівлі послугами

Друга група – **показники результатів**: сальдо балансу послуг, індекс стану балансу, індекс умови торгівлі, індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпоротної залежності, індекс чистої торгівлі.

До **показників структури** відносять: структуру послуг за класифікацією ГАТС (експорту, імпорту), географічну структуру (експорту, імпорту), а саме: структуру світового експорту та імпорту, структуру експорту та імпорту країни, регіональні структури світового експорту та імпорту, регіональні структури експорту та імпорту країни.

До четвертої групи **показників інтенсивності** належать: обсяги експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту на душу населення; та квоти експортна, імпортна, зовнішньоторговельна.

Експорт на душу населення:

$$\text{Ед.н.} = \text{Ез.р.} / \text{кількість населення}, \quad (3.2)$$

де Е д.н. – обсяг експорту на душу населення в звітному році;

Ез.р. – обсяг експорту в звітному році.

Імпорт на душу населення:

$$\text{Ід.н.} = \text{Із.р.} / \text{кількість населення}, \quad (3.3)$$

де І д.н. – обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

Із.р. – обсяг імпорту в звітному році.

Зовнішньоторговельний обіг на душу населення:

$$\text{ЗТОд.н.} = \text{ЗТОз.р.} / \text{кількість населення}, \quad (3.4)$$

де ЗТО д.н. – обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в звітному році.

Експортна квота:

$$K_e = (\text{Ез.р.} / \text{ВВП}) * 100\% \quad (3.5)$$

де K_e – експортна квота; Ез.р. – обсяг експорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Імпортна квота:

$$K_i = (\text{Із.р.} / \text{ВВП}) * 100\% \quad (3.6)$$

де K_i – імпортна квота; Із.р. – обсяг імпорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Зовнішньоторговельна квота:

$$K_z = (1/2(\text{Е} + \text{І}) / \text{ВВП}) * 100\% \quad (3.7)$$

де K_z – зовнішньоторговельна квота;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Макроекономічні показники ефективності експорту та імпорту; показники ефективності зовнішньоторговельної операції складають п'яту групу **показників – ефективності**.

Шоста група показників, що характеризують міжнародну торгівлю послугами – **показники динаміки** (темпи зростання, темпи приросту).

Темпи росту експорту:

$$\text{Тр.е.} = \text{Ез.р.} / \text{Еб.р.} * 100\%, \quad (3.8)$$

де Тр.е. – темпи росту експорту; Ез.р. – обсяг експорту в звітному році; Еб.р. – обсяг експорту в базисному році.

Темпи росту імпорту:

$$\text{Тр.і.} = \text{Із.р.} / \text{Іб.р.} * 100\%, \quad (3.9)$$

де Тр.і. – темпи росту імпорту; Із.р. – обсяг імпорту в звітному році; Іб.р. – обсяг імпорту в базисному році.

Темпи росту зовнішньоторговельного обігу:

$$\text{Тр.зт.об.} = \text{ЗТОз.р.} / \text{ЗТОб.р.} * 100\%, \quad (3.10)$$

де Тр.зт.об. – темпи росту зовнішньоторговельного обігу;
ЗТОз.р. – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;
ЗТОб.р. – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Темпи приросту експорту:

$$\text{Тпр.е.} = \text{Тр.е.з.р.} / \text{Тр.е.б.р.} * 100\%, \quad (3.11)$$

де Тпр.е. – темпи приросту експорту; Тр.е.з.р. – темпи росту експорту за звітний рік; Тр.е.б.р. – темпи росту експорту за базисний рік.

Темпи приросту імпорту:

$$\text{Тпр.і.} = \text{Тр.і.з.р.} / \text{Тр.і.б.р.} * 100\%, \quad (3.12)$$

де Тпр.і. – темпи приросту імпорту;
Тр.і.з.р. – темпи росту імпорту за звітний рік;
Тр.і.б.р. – темпи росту імпорту за базисний рік.

Темпи приросту зовнішньоторговельного обігу:

$$\text{Тпр.зто} = \text{Тр.зто.з.р.} / \text{Тр.зто.б.р.} * 100\%, \quad (3.13)$$

де Тпр.зто – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;
Тр.зто.з.р. – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;
Тр.зто.б.р. – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Розглянемо сфери застосування показників розвитку міжнародної торгівлі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Сфери застосування показників розвитку міжнародної торгівлі*

Показники	Глобальні оцінки та зіставлення	Аналіз розвитку зовнішньої торгівлі країни	Галузевий аналіз, аналіз товарного ринку	Оцінка зовнішньої торгівлі підприємства
Експорт	+	+	+	+
Імпорт	+	+	+	+
Зовнішньоторговельний оборот	-	+	+	+
Сальдо балансу послуг	+	-	-	-
Індекс стану балансу	+	+	-	-
Індекс «умови торгівлі»	+	+	-	-
Індекс концентрації експорту	+	-	-	-
Коефіцієнт імпоротної залежності країни	+	+	+	-
Індекс чистої торгівлі	+	+	+	-
Товарні структури світового експорту та імпорту	+	-	-	-
Товарні структури експорту та імпорту країни	+	+	-	-
Регіональні структури світового експорту та імпорту	+	-	-	-
Регіональні структури експорту та імпорту країни	+	+	-	-
Обсяг експорту, імпорту, ЗТО на душу населення	+	+	-	-
Квоти: експортна, імпортна, зовнішньоторговельна	+	+	-	-
Макроекономічні показники ефективності експорту та імпорту	-	+	-	-
Показники ефективності зовнішньоторговельної операції	-	-	-	+
Показники динаміки	+	+	+	+
Показники зіставлення	+	+	+	+

*складено з використанням [23]

Розрахувавши показники міжнародної торгівлі послугами, можна буде зробити висновки щодо динаміки розвитку окремих видів послуг, сучасних тенденцій, структурних зрушень та чинників, що впливають на зміни у міжнародній торгівлі послугами, визначити місце та роль України на світовому ринку послуг.

3.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення основних показників міжнародної торгівлі послугами.
2. Охарактеризуйте показники міжнародної торгівлі послугами.
3. Охарактеризуйте участь України в зовнішній торгівлі послугами за три останні роки.
4. Визначте роль міжнародної торгівлі послугами в розвитку економіки окремих країн світу.

Завдання для самостійної роботи

1. Скориставшись даними сайту державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua розрахуйте та надайте відповідні висновки (за останні три роки):
 - а. Сальдо балансу послуг.
 - б. Зовнішньоторговельний оборот послуг.
 - в. Експортну квоту, імпорتنу квоту, зовнішньоторговельну квоту.
 - г. Темпи росту (експорту, імпорту, ЗТО) та приросту (експорту, імпорту, ЗТО) послуг.

- д. Проаналізуйте зміни, які відбулися у структурі та географічній структурі експорту та імпорту послуг України. Які фактори вплинули на ці зміни?
2. Скориставшись даними сайту державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua визначте основні країни партнери України в експорті-імпорті послуг.
 3. Проаналізуйте обсяги експорту-імпорту послуг за регіонами України.
 4. Скориставшись даними сайту державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua проаналізуйте як змінилась зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг на 2 зн. КЗЕП) за останні 3 роки (додаток Б).
 5. Використовуючи дані додатку Б, проаналізуйте зміни у динаміці експорту-імпорту послуг за країнами світу.



ПОСЛУГИ ПОСЕРЕДНИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про роль торгівельних посередників у міжнародній торгівлі послугами.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- здатність визначати юридичні підстави діяльності посередників міжнародних торговельних операцій;
- здатність визначати критерії класифікації суб'єктів міжнародного посередництва;
- уміння класифікувати посередників за обсягом посередницьких збутових прав;
- уміння класифікувати посередників залежно від характеру та обсягу їхніх повноважень.

4.1 Визначення основних термінів і понять

Торгово–посередницька діяльність – це комплекс операцій з організації та забезпечення операцій купівлі-продажу, що реалізується за дорученням первісних продавців (виробників) та/або кінцевих покупців (споживачів) незалежними від них торговельними посередниками на підставі окремого контракту або спеціального доручення.

Брокери – це особи, які діють по збуту й придбанню товарів, але самі стороною договору ні як продавця, ні як покупця не виступають. Їхнє завдання – знайти покупця для продавця і продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними.

Комісіонери – оптові та роздрібні посередники, які проводять операції від свого імені та за рахунок виробника. Комісіонер не є власником продукції. Виробник (або комітент у даній операції) залишається власником продукції до її передачі й оплати кінцевим споживачем.

Консигнатори – агенти, комісіонери, що продають товар консигнанта (власника) за кордоном зі свого складу й від свого імені за винагороду, що отримується від власника товару.

Дистриб'ютори – фірми, що здійснюють в основному імпорتنі операції і виступають як торговці за договорами на основі угоди про надання їм права на продаж.

Стокісти – фірми в країні імпортера, які здійснюють експортно–імпорتنі операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад.

Імпортні агенти – фірми, що знаходиться в країні принципала і здійснюють імпортні операції за його рахунок.

Експортні агенти – торгові фірми, які виступають за дорученням однієї чи невеликого числа промислових фірм

своєї країни на основі агентського договору. Приймають від промислових фірм колекції зразків, каталоги, прейскуранти, на основі яких підшують покупців.

Договір-доручення є документом, згідно з яким довіритель (принципал) доручає довірній особі (агенту) за відповідну винагороду здійснювати від імені принципала та за його рахунок певні дії, зокрема купівлю майна, проведення платежів тощо.

Договір-комісії є документом, згідно з яким одна сторона (комітент) доручає іншій стороні (комісіонеру) за відповідну винагороду, за кошти комітента, але від імені комісіонера укласти для комітента одну чи кілька угод від свого імені (на купівлю–продаж товару або послуги).

4.2 Методичні матеріали до вивчення теми

У процесі вивчення теми слід враховувати, що діяльність посередників у міжнародній торгівлі згідно з її природою слід класифікувати як таку, що належить до сфери послуг. Разом з тим основне призначення такої діяльності – обслуговування міжнародної торгівлі товарами, а також іншими послугами.

Мета залучення посередників – підвищення ефективності експортно–імпортних операцій за рахунок використання послуг кваліфікованих фахівців, їхньої інформаційної бази та встановлених ними раніше господарських зв'язків, прискорення обігу капіталу, отримання необхідних правових, консультаційних послуг, оформлення необхідної документації.

Функції, які виконують посередницькі фірми:

- дослідна робота (пошук іноземних партнерів; вивчення ринку збуту; збір інформації, необхідної для планування та покращання торгового обміну; проведення рекламних та інших заходів для просування товарів (продукції) на зовнішні ринки);

- організація товароруху (транспортування та складування товарів);
- страхування товарів та послуг;
- пристосування товарів до вимог ринку (сортування, монтаж, пакування);
- прийняття ризиків за виконання зовнішньоторгових операцій;
- кредитно–фінансове обслуговування учасників зовнішньоторгової угоди;
- оформлення документів при укладенні угод;
- виконання митних формальностей;
- технічне та післяпродажне обслуговування;

Переваги використання послуг посередників:

- підвищується оперативність збуту;
- зростає прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу;
- підвищується оперативність реагування на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- забезпечується доступ до джерел первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Недоліки використання послуг посередників:

- підвищення цін на імпортні товари та зниження доходів від експорту;
- втрата експортером безпосереднього зв'язку з ринком;
- відсутність інформації про кон'юнктуру ринку та попит покупців.

Класифікацію посередницьких операцій наведено на рисунку 4.1.

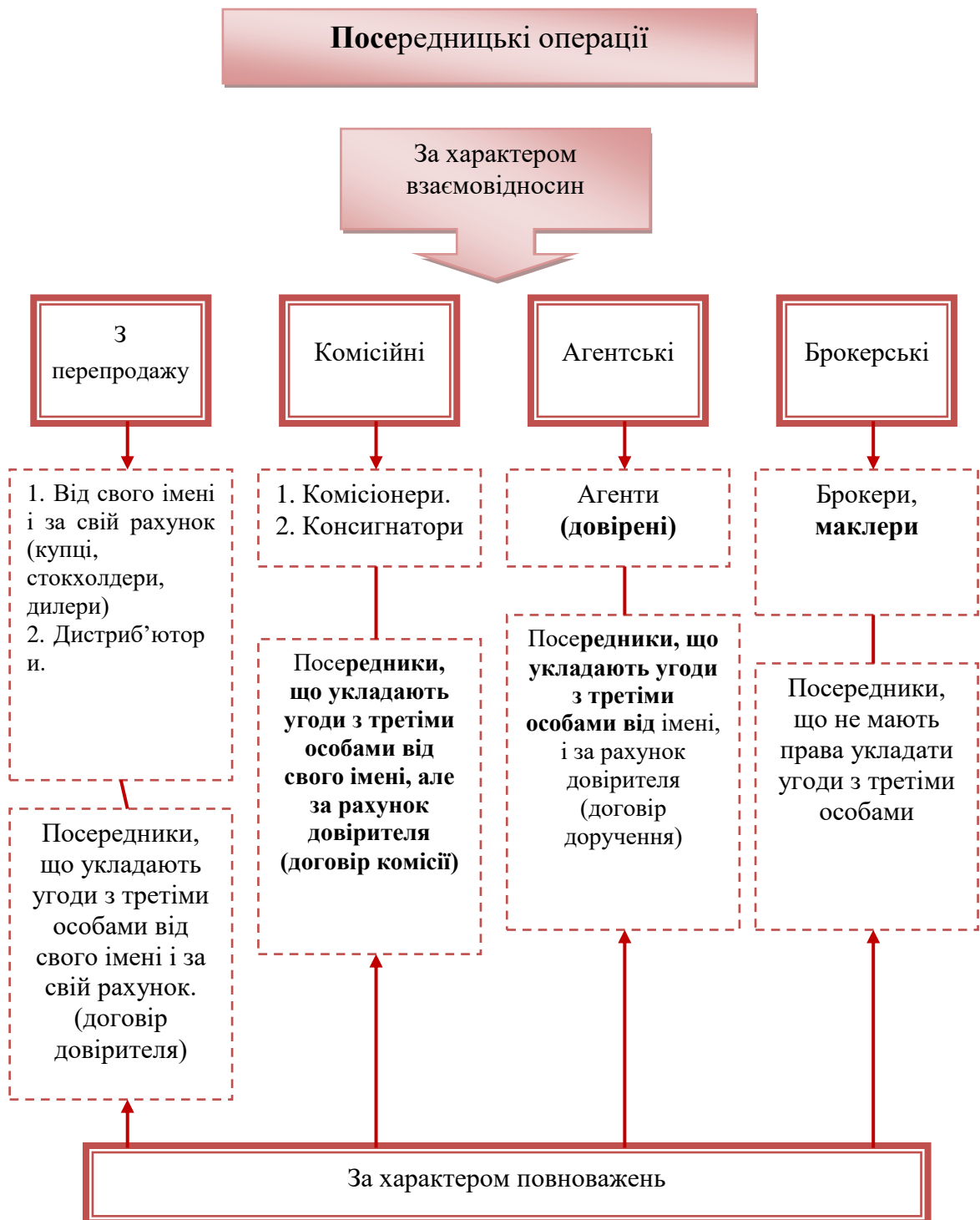


Рис.4.1 Класифікація посередницьких операцій

Типи та види торговельно–посередницьких фірм розрізняють в залежності від здійснюваних посередницьких операцій, представлено на рисунку 4.2.



Рис.4.2 Типи та види торговельно–посередницьких фірм

Проблеми становлення та розвитку торговельно–посередницької діяльності в Україні:

1. Правова база регулювання торговельно–посередницької діяльності складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення. В Україні замість комерційного кодексу існує Господарський кодекс України. Він не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права.
2. Існуючі організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.
3. Структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується

перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. В процесі формування знаходиться фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників, визначаються фінансово-економічні важелі (ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки), які ще не достатньо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.
5. Низька професійна кваліфікація кадрів, що здійснюють посередницьку діяльність по реалізації великих зовнішніх операцій, які є складними в комерційному, фінансовому і правовому плані. Правовою підставою їх діяльності є національне та міжнародне законодавство.

Так Цивільний кодекс України передбачає два види комерційного представництва – повноважень однієї особи (юридичної чи фізичної) здійснювати певні юридично-господарські акції замість іншої особи:

1. На підставі договору–доручення. Наприклад: проведення рекламних кампаній, вивчення ринку, виявлення потенційних контрагентів та клієнтів, прийом від них замовлень, установа з ними контактів, проведення цінових розрахунків).
2. На підставі договору–комісії. Наприклад: договірні документи можуть передбачати застосування інструментів оренди, кредитування основних контрагентів, укладення додаткових контрактів із транспортними й страховими компаніями, організацію відповідного документообігу, роботу з владними структурами та з митницею, проведення заходів маркетингу, реклами та просування товарів на закордонні ринки, передпродажне дороблення продукції, широкий

сервіс, контроль якості та кількості товарів, посередництво в платіжних операціях, представництво в арбітражних судах, складування і вантажні, складські роботи та ін.

Міжнародна регламентація посередницької діяльності здійснюється міждержавними, міжнародними урядовими та неурядовими структурами, через розроблення типових документів, проформ контрактів. Наприклад: настанови щодо укладання агентських угод (Guide for the Drawing up of Contract) Міжнародної торгової палати.

4.3 Питання і завдання для самостійного вивчення

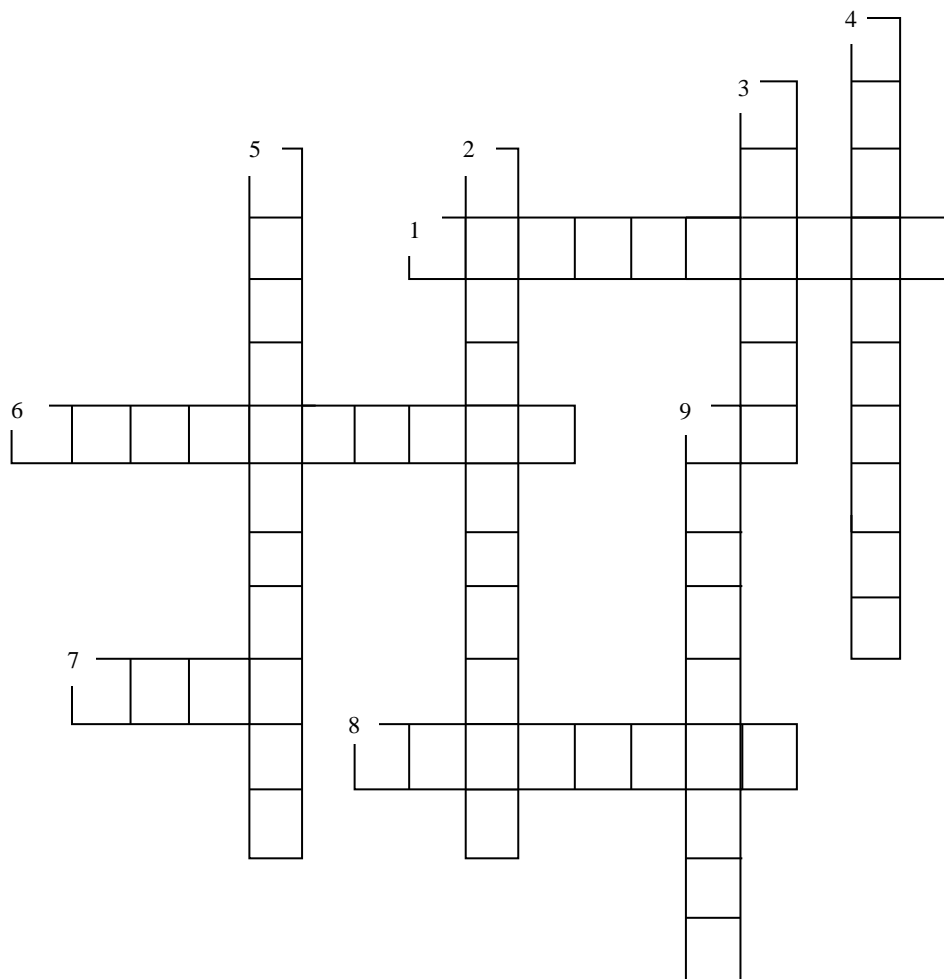
Питання для самоперевірки

1. Визначте юридичні підстави діяльності посередників міжнародних торговельних операцій.
2. Класифікуйте посередників за обсягом посередницьких збутових прав.
3. Класифікуйте посередників залежно від характеру та обсягу їхніх повноважень.
4. Вкажіть проблеми становлення та розвитку торговельно–посередницької діяльності в Україні.
5. Які існують види торговельно–посередницьких фірм?
6. Назвіть переваги і недоліки використання послуг посередників.

Завдання для самостійної роботи

1. За приведеним зразком (додаток Г) складіть договір–доручення між українським виробником молочної продукції та підприємством–посередником (агентом) на укладання контракту для закупівлі сировини (картону, з

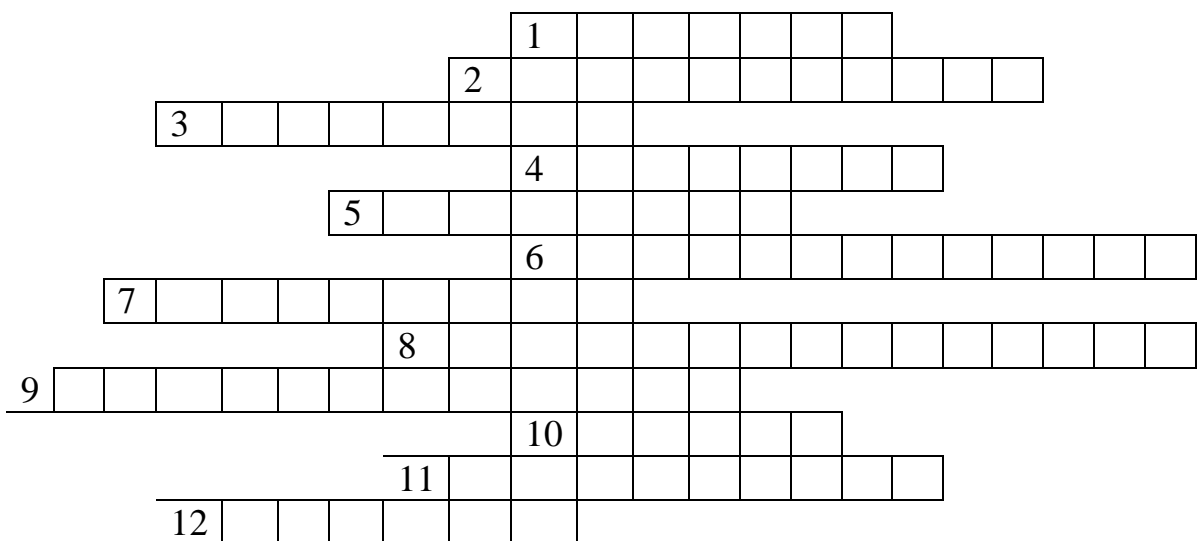
- якого буде виготовляться тара для упаковки молочної продукції) на ринку Республіки Білорусь.
2. За приведеним шаблоном (додаток Г) складіть договір-комісії між українським виробником молочної продукції та підприємством-посередником (консигнатором) на продаж партії сиру до Республіки Казахстан.
 3. Розв'яжіть кросворд:



1. Оптовий та роздрібний посередник, який не є власником продукції і проводить операції від свого імені та за рахунок виробника.
2. Агент, комісіонер, що продає товар власника за кордоном зі свого складу й від свого імені за винагороду, що отримується від власника товару.

3. Особа, яка діє по збуту й придбанню товарів, але сама стороною договору ні як продавця, ні як покупця не виступає.
4. Господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.
5. Фірма, що здійснює в основному імпортні операції і виступає як торговець за договорами на основі угоди про надання їй права на продаж.
6. Юридична або фізична особа, господарський суб'єкт, що знаходиться між двома іншими і виконує функції допомоги обміну товарами, послугами, інформацією.
7. Всі операції з моменту виходу товару за ворота підприємства до моменту передачі купленого товару споживачеві.
8. Фірми в країні імпортера, які здійснюють експортно–імпортні операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад.
9. Діяльність, спрямована на досягнення цілей підприємств, установ, організацій шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів.

4. Розв'яжіть кросворд:



1. Як називаються агенти, що продають товар власника за кордоном зі свого складу й від свого імені за винагороду, що отримується від власника товару?
2. Як називається договір, згідно з яким одна сторона (комітент) доручає іншій стороні (комісіонеру) за відповідну винагороду, за кошти комітента, але від імені комісіонера укласти для комітента одну чи кілька угод від свого імені (на купівлю–продаж товару або послуги).
3. Оптові та роздрібні посередники, які проводять операції від свого імені та за рахунок виробника – це?
4. Як називаються агенти фірми, що знаходяться в країні принципала і здійснюють імпорتنі операції за його рахунок?
5. Як називаються фірми в країні імпортера, які здійснюють експортно–імпорتنі операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад?
6. Назвіть другий вид комерційного представництва Цивільного кодексу України повноважень однієї особи, якій надає право здійснювати певні юридично–господарські операції замість іншої особи ?
7. Який існує кодекс в Україні замість комерційного кодексу, якщо він не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права?
8. Які існують види із торговельно–посередницьких фірм крім таких, як: імпорти, торгові доми, оптові, дистриб'юторські ?
9. До організації товароруку відносяться складування та ?
10. Як називаються фірми, що здійснюють в основному імпорتنі операції і виступають як торговці за договорами на основі угоди про надання їм права на продаж?
11. До торгово–посередницьких фірм відносять роздрібні фірми та ?
12. До пристосування товарів та вимог ринку відносять монтаж, пакування?



РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про рівні та особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами, державні інститути та міжнародні організації, що здійснюють регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- розуміння інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- уміння визначати заходи регулювання доступу послуг на ринок;
- уміння визначення заходів вилучення із національного режиму надавачів послуг;
- здатність визначати цілі створення та формулювання основних положень генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС).

• **5.1 Визначення основних термінів і понять**

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торгової політики.

Лібералізація – розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародної торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних суб'єктів.

Заходи регулювання доступу на ринок – інструменти торгової політики, які обмежують чи забороняють іноземним фірмам–виробникам послуг оперувати на місцевому ринку.

Заходи вилучення із національного режиму – інструменти внутрішньої економічної політики, які дискримінують на внутрішньому ринку іноземних виробників послуг порівняно з місцевими.

Національний режим – означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України.

Режим найбільшого сприяння – означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму.

5.2 Методичні матеріали до вивчення теми

У процесі вивчення теми слід звернути увагу, що характер та інструментарій регулювання торгівлі послугами не дуже відрізняються від тих, що властиві торгівлі товарами. Це пов'язано як з однопорядковістю об'єктів регулювання, так і з тим, що торгівля послугами часто є допоміжною стосовно торгівлі товарами, отже, немає об'єктивних підстав для застосування принципово різних підходів.

Будь-яка зовнішньоторговельна угода з купівлі-продажу товарів не може бути здійснена без міжнародної купівлі-продажу послуг [12], передусім транспортних, фінансових, страхових (зокрема транспортно-експедиторські операції, обслуговування суден в іноземних портах, здійснення міжнародних розрахунків, міжнародне кредитування тощо). Крім того, традиційні зовнішньоторговельні операції не можуть здійснюватись без міжнародного обміну послугами у сфері зв'язку, ділових поїздок, реклами, юридичних послуг, консалтингу, оподаткування, аудиту та інших видів послуг.

Для розширення міжнародної торгівлі послугами та диверсифікації світового ринку послуг необхідно створювати механізми регулювання та сприяти їх адаптації до сучасної специфіки цієї сфери міжнародної економічної діяльності.

Регулювання міжнародної торгівлі послугами здійснюється на таких рівнях:

- на національному рівні – у вигляді правової діяльності та нормативної регламентації, організаційно–інституційної політики держав;
- на рівні двосторонніх угод, наприклад, щодо поліпшення транспортного обслуговування рухомим складом пасажирів, вантажів, а також перекачування газу, нафти трубопроводами;

- у рамках багатосторонніх, регіональних проектів, наприклад, лібералізація торгівлі послугами в межах зони вільної торгівлі в Північній Америці – НАФТА;
- на рівні світових організацій – передусім у рамках системи ГАТТ/СОТ, укладення Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС).

Інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі наведено на рисунку 5.1.

До заходів регулювання доступу на ринок відносять:

- обмеження на торгівлю послугами. Наприклад, вимога про те, щоб всі імпортні вантажі страхувались лише місцевими страховими компаніями;
- введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг. Наприклад, встановлення кількості іноземних фільмів, які можуть бути закуплені та показані на національних каналах телебачення протягом певного періоду часу;
- обмеження на створення на внутрішньому ринку філій іноземних компаній, що надають послуги. Наприклад, заборона на законодавчому рівні створення філій банків, страхових, туристичних іноземних компаній або встановлення переліку послуг, які вони можуть надавати місцевим покупцям;
- обмеження на пересування виробників послуг у формі державного ліцензування імпорту робочої сили. Наприклад, обов'язкове ліцензування та тестування у багатьох країнах іноземних лікарів, ветеринарів та юристів до того, як вони отримають дозвіл займатись лікарською, ветеринарською та юридичною практикою відповідно;
- обмеження на пересування споживачів послуг. Наприклад, лімітування кількості в'їзних віз, які можуть видаватись протягом обмеженого часу.



Рис. 5.1. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі послугами

До заходів вилучення із національного режиму відносять:

- надання цінових переваг місцевим виробникам. Наприклад, прямі цінові субсидії з державного бюджету місцевим виробникам послуг – страховим, туристичним та іншим компаніям;
- створення місцевим виробникам більш сприятливих умов, ніж іноземним. Наприклад, іноземні авіаперевізники можуть не отримати доступу до національної системи резервування авіаквитків або до кращих аеропортів країни.

Лібералізація міжнародної торгівлі послугами може відбуватися такими шляхами:

- завдяки діяльності СОТ;
- в межах окремих угруповань країн;
- на двосторонній основі.

Генеральна угода з тарифів та послуг (ГАТС) регулює застосування країнами–членами СОТ заходів в галузі торгівлі послугами. Дія положень ГАТС розповсюджується на заходи державних органів всіх рівнів (центральных, регіональних та місцевих урядів або органів влади) та недержавних органів (незалежних агенцій, комісій, органів самоврядування тощо), які виконують функції делеговані органами державної влади. Це положення є виключно важливим, оскільки в сфері послуг регіональні та місцеві органи влади багатьох країн мають ширшу компетенцію, ніж центральні.

Основні положення Генеральної угоди торгівлі послугами ГАТС (General Agreement on Trade in Services – GATS):

- міжнародна торгівля послугами має ґрунтуватися на принципі режиму найбільшого сприяння (РНС);
- ставлення до послуг, наданих нерезидентами, на внутрішньому ринку зарубіжних країн повинне виходити з національного режиму, тобто бути дискримінаційним

транспарентним (країни зобов'язані публікувати нове регулювання, яке стосується торгівлі послугами, і сповіщати інші країни про нього);

- забезпечення активної участі країн, що розвиваються, у міжнародній торгівлі послугами.
- Лібералізація на двосторонній основі між окремими країнами полягає у зобов'язаннях сторін не накладати обмеження на міжнародну торгівлю послугами в таких формах:
 - квоти на обсяг наданих послуг;
 - обмеження на вартість послуг;
 - обмеження загального числа організацій, що надають послуги;
 - обмеження числа фізичних осіб, що надають послуги;
 - обмеження юридичних форм, у яких можуть бути зареєстровані організації, що надають послуги;
 - обмеження участі іноземного капіталу в організаціях, що надають послуги.

ГАТС містить загальні концепції, принципи і правила з торгівлі послугами, а також конкретні зобов'язання щодо лібералізації торгівлі в секторах і підсекторах послуг.

До найбільш важливих загальних зобов'язань відносяться наступні:

1. *Прозорість правил з торгівлі послугами:* створення інформаційних і контактних пунктів. Кожна країна-член повинна створити не менше одного інформаційного пункту, в якому інші країни зможуть одержати інформацію про чинне законодавство і норми щодо торгівлі послугами в тих секторах, що їх цікавлять. Крім того, розвинуті країни для допомоги постачальникам послуг із країн, що розвиваються, повинні створювати контактні пункти, які зобов'язані надавати інформацію про технологію послуг, про комерційні і технічні аспекти

надання послуг, про реєстрації, визнання й отримання професійних кваліфікацій; взаємне визнання кваліфікації, необхідної для надання послуг. Фізичні і юридичні особи, що надають послуги, повинні одержати сертифікати або ліцензії та інші документи, що надають право займатися цією діяльністю. Тому країни–члени повинні укласти двосторонні і багатосторонні угоди для взаємного визнання кваліфікації, щоб одержати дозвіл на те, щоб займатись цією діяльністю;

2. *Правила щодо монополій, ексклюзивних постачальників послуг і іншої ділової практики, що обмежує конкуренцію.* Постачальники послуг часто є монополістами на місцевих ринках Крім того, уряди іноді надають ексклюзивні права на торгівлю послугами обмеженій кількості постачальників. Це забороняється правилами ГАТС. Якщо ж виникає така проблема, то постачальники послуг мають право обмежити торгівлю;
3. *Розширення режиму найбільшого сприяння і використання національного режиму;*
4. *Заходи, спрямовані на лібералізацію торгівлі, зокрема, на забезпечення більшої участі країн, що розвиваються.* Розвинуті країни повинні виявляти певну гнучкість до країн, які розвиваються, що дозволило б останнім, беручи на себе зобов'язання:
 - відкривати меншу кількість секторів послуг;
 - лібералізувати меншу кількість типів операцій щодо надання послуг;
 - поступово розширювати доступ на ринок згідно зі ступенем їх розвитку і створювати умови, спрямовані на посилення можливостей своїх вітчизняних постачальників послуг, їх потенціалу завдяки доступу до сучасних технологій, до інформаційних каналів і мереж. Конкретні зобов'язання це зобов'язання, що беруть на

себе окремі країни щодо тих чи інших секторів послуг. В кожному з обраних секторів послуг країна зобов'язана брати зобов'язання щодо доступу на ринок, національного режиму та інші зобов'язання.

Види умов, що можуть ставити країни, беручи на себе зобов'язання щодо доступу на ринок:

- обмеження кількості постачальників послуг (наприклад, іноземні банки і страхові компанії можуть створити тільки обговорену кількість філій або дочірніх підприємств);
- обмеження загальної вартості операцій з послугами (наприклад, страхування імпортованих вантажів може здійснюватися лише вітчизняними страховими компаніями, внаслідок чого іноземні конкуренти витісняються з внутрішнього ринку страхових послуг);
- обмеження загальної кількості операцій з надання послуг або загальної кількості наданих послуг, тобто введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг (наприклад, квота на кількість закупаваних за кордоном фільмів, публікацій і поліграфічних робіт, що здійснюються за винагороду);
- обмеження загальної кількості іноземних постачальників послуг, що можуть залучатися до конкретного сектора послуг (наприклад, державне ліцензування імпорту робочої сили) і споживачів послуг (наприклад, лімітування кількості туристичних віз, що видаються іноземним мандрівникам);
- вимоги до специфічного типу юридичної особи, що надає послуги;
- обмеження на участь іноземного акціонерного капіталу (наприклад, максимальна участь обмежена 49% акцій).

Зобов'язання, що бере на себе країна, заносяться в Розподіл зобов'язань ГАТС.

Кожний Розподіл поділяється на дві частини: горизонтальну і секторну. Горизонтальні зобов'язання поширюються на всі сектори послуг, а секторні – стосуються конкретних секторів і підсекторів. Записи в Розподілі показують обсяг зобов'язань, які країна готова взяти на себе.

Нижче наводиться приклад Розподілу горизонтальних і конкретних зобов'язань (табл. 5.1).

Таблиця 5.1.

Форма і приклад розподілу горизонтальних і конкретних зобов'язань

Зобов'язання	Спосіб постачання	Умови і обмеження щодо доступу до ринку	Умови і застереження щодо національного режиму
Горизонтальні зобов'язання поширюються на всі сектори послуг	Транскордонне постачання	Немає	Немає окрім податкових заходів, що призводять до різного режиму – надання послуг пов'язаних з НДР
	Споживання за кордоном	Немає	Незв'язані з субсидіями, податковими пільгами та податковими кредитами
	Комерційна присутність	Максимальна кількість акцій в руках іноземців 49%	Незв'язані з субсидіями. За законом для пакету акцій понад 25% та нових інвестицій понад мільйон потрібен дозвіл
	Присутність фізичних осіб	Незв'язаний за винятком такого переміщення керівного персоналу	Незв'язаний крім категорій фізичних осіб перелічених у попередньому стопчику

Продовження табл.5.1

		всередині компанії: спеціалістів на термін до одного року; за умови перевірки економічної необхідності: термін понад року; продавці послуг: на термін до трьох місяців	
Конкретні зобов'язання	Транскордонне постачання	Необхідна комерційна присутність	Незв'язане
Архітектурні послуги	Споживання за кордоном	Немає	Немає
	Комерційна присутність	25% вищих керівників мають бути громадянами	Незв'язане
	Присутність фізичних осіб	Немає за винятком вказаного у горизонтальних зобов'язаннях	Незв'язане за винятком вказаного у горизонтальних зобов'язаннях

Країнами можуть вводиться обмеження на використання національного режиму нерезидентами. Держава застосовує такі інструменти внутрішньої економічної політики, які дискримінують на вітчизняному ринку іноземних виробників послуг у порівнянні з місцевими. Наприклад, надання місцевим будівельним, юридичним, транспортним фірмам прямих цінкових субсидій, або надання іноземним виробникам послуг менш сприятливих умов (більш високі кваліфікаційні вимоги до фахівців).

У ряді випадків для обмеження торгівлі послугами використовують ті ж методи регулювання, що і для торгівлі товарами. Це пов'язано з тим, що торгівля окремими видами послуг супроводжує торгівлю товарами і тому підпадає під обмеження, що накладаються на торгівлю цими товарами.

4.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Вкажіть рівні регулювання міжнародної торгівлі послугами.
2. Назвіть інструменти регулювання міжнародної торгівлі послугами.
3. Приведіть приклади заходів регулювання доступу на ринок та заходів вилучення із національного режиму, які використовуються державами при захисті місцевих продуцентів послуг.
4. Охарактеризуйте Генеральну угоду з тарифів та послуг (ГАТС/СОТ) як інструмент багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі послугами (додаток Д).
5. Поясніть як країни можуть вводити обмеження на використання національного режиму нерезидентами?
6. Розкрийте механізмів улаштування міжнародних торговельних спорів.

Завдання для самостійної роботи

1. Охарактеризуйте основні види державної підтримки виробників продукції, в тому числі експортерів. Які основні проблеми повинна вирішити Україна у зв'язку з участю в міжнародних інтеграційних процесах (підписання різних угод в рамках співпраці з ЄС)?
2. Розв'яжіть задачу:

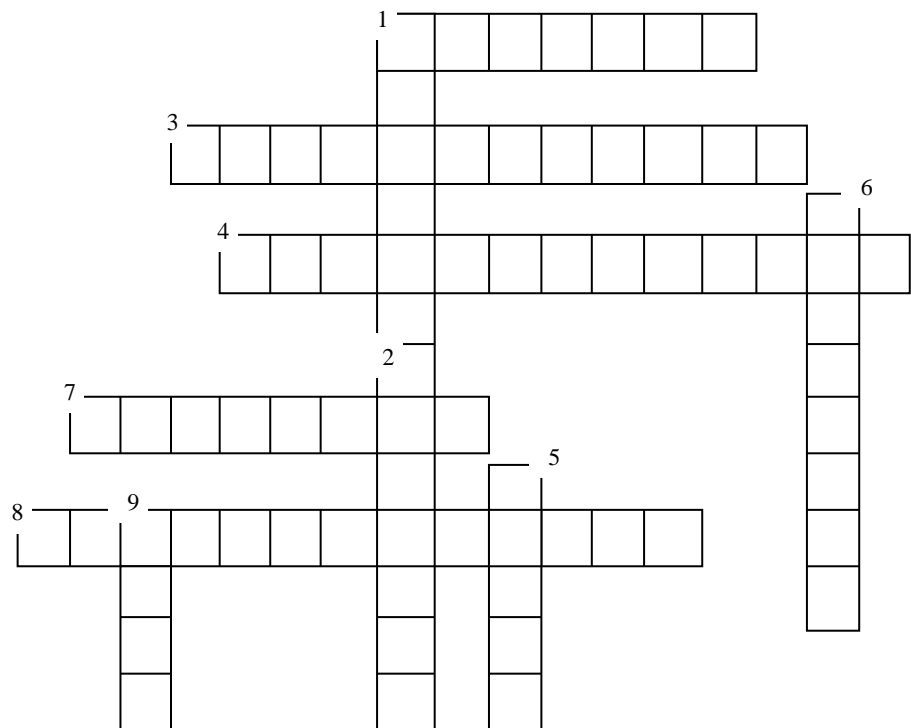
Світова ціна на канадську пшеницю складає 120 дол. за 1 т. Уряд країни розглядає питання про введення специфічного імпортного тарифу 20 дол. за 1 т для поповнення державного бюджету. Внутрішнє річне виробництво пшениці складає 100 млн. т., споживання – 140 млн. т, імпорт – 40 млн. т. По

оцінках, скорочення попиту на пшеницю приведе до падіння світової ціни на неї на 5 дол. за 1 т, її внутрішнє виробництво складе 110 млн. т, споживання скоротиться до 120 млн. т, а імпорт – до 10 млн. т.

Розрахуйте:

1. Розмір доходів бюджету від введення імпортного тарифу;
2. Доходи, які отримає країна в результаті покращення умов торгівлі;
3. Втрати від меншої ефективності внутрішнього виробництва і від скорочення внутрішнього споживання пшениці;
4. Зростання доходів місцевих виробників.

3. Розв'яжіть кросворд:



1. Державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торгової політики.

2. Дії, результат яких споживається в процесі їх надання. Вони становлять собою діяльність індивіда на користь іншої особи.
3. Режим міжнародної торгівлі, за якого іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України.
4. Розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнародної торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних суб'єктів.
5. Північноамериканська зона вільної торгівлі.
6. Документ державного зразка, що засвідчує право власника цього документа на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання умов, обумовлених цим документом.
7. Фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, завдяки якій суб'єкт господарсько–правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки).
8. Одне із завдань правового регулювання ЗЕД; спосіб організації правового регулювання суспільних відносин за допомогою наділення їх учасників суб'єктивними юридичними правами і обов'язками.
9. Генеральна угода з торгівлі послугами.

РОЗДІЛ 2
МІЖНАРОДНІ ТОРГОВІ ОПЕРАЦІЇ
ПОСЛУГАМИ



МІЖНАРОДНІ ПОСЛУГИ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА, КООПЕРУВАННЯ ТА РЕКЛАМИ: СПЕЦИФІКА ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про надання послуг у сфері виробництва, кооперування та реклами на світовому ринку.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- здатність формулювати стимули розвитку ринку технологічних послуг у сучасних умовах;
- здатність визначати основні форми технологічних послуг;
- здатність проводити аналіз присутності на ринку послуг України міжнародних консалтингових фірм;
- здатність визначення діяльності франчайзингових мереж в різних регіонах світу;
- здатність визначати особливості сучасного рекламного бізнесу.

Міжнародний технологічний обмін – (трансфер технологій) сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково–технічних досягнень.

Патент – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;

Ліцензія – дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;

Копірайт – ексклюзивне право автора літературного, аудіо–чи відео–продукту на показ і відтворення своєї роботи;

Товарний знак – символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;

Ноу-хау – надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

Інжиніринг – це комплекс інженерно-консультаційних послуг, які пов'язані зі створенням об'єктів промисловості та сільського господарства, а також забезпеченням діяльності підприємств за широким спектром цілей їх маркетингової діяльності (від виробництва до збуту).

Консалтинг – форма комерційних інформаційно-фахових послуг, які спрямовані на надання ділової інформації щодо дослідження стану та прогнозування динаміки ринку товарів, послуг, ліцензій, технологій, цінних паперів, фінансових

ресурсів і на оцінку умов та цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності, коопераційних проектів.

Франчайзинг – механізм передання чи продажу ліцензій на товарний знак (марку) чи технологію відомої фірми на певних комерційних умовах іншій особі, яка отримує виключні права на певні форми виробничо–збутової діяльності.

Реклама в міжнародній економічній діяльності – засіб впливу на свідомість інонаціональних цільових аудиторій з метою сприяння експорту продукції, пошуку партнерів по міжнародному інвестиційному співробітництву або реалізації інших комерційних завдань.

6.2. Методичні матеріали до вивчення теми

Вивчаючи тему необхідно звернути увагу на те, що існує велика кількість форм міжнародних технологічних послуг, причому останніми роками саме ця сфера міжнародної економічної діяльності вирізняється найбільш вираженою тенденцією до диверсифікації, появою нових видів робіт та потреб у технологічних, інформаційно–технологічних розробках. Серед форм міжнародної технологічної взаємодії можна відзначити такі: реалізація патентних угод у міжнародному співробітництві; реалізація ліцензійних угод; торгівля ноу–хау; інжиніринг.

Як вид комерційної діяльності інжиніринг охоплює різні роботи, які потрібні для введення в дію та експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів, маркетингові дослідження щодо доцільності реалізації проекту, вивчення технічних можливостей його реалізації, виконання геодезичних робіт, розроблення попереднього, робочого проекту, організація матеріально–технічного забезпечення, закупівля та виготовлення

обладнання, його освоєння, контроль за будівельно–монтажними роботами, пуск об'єкта, його здача «під ключ», консультування з організації роботи діючого об'єкта з широкого спектра питань організації виробництва, менеджменту, включаючи навіть забезпечення маркетингу його продукції.

З погляду партнера, який є реципієнтом інжинірингових послуг, таке співробітництво дає можливість підвищувати ефективність капіталу, який було вкладено або планується вкласти в об'єкт. Усі різноманітні види інжинірингових послуг можна поділити на дві групи:

- послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу (передпроектні, проектні, післяпроектні і спеціальні послуги),
- послуги щодо забезпечення ефективності діючого виробництва та реалізації виготовленої продукції (роботи, спрямовані на оптимізацію процесів експлуатації, поліпшення функціонування технологічних ліній, залучення до інформаційних систем, поліпшення матеріально–технічного постачання, менеджменту та маркетингу, підбору і підготовки кадрів, а також рекомендації з фінансової політики).

Інжинірингові послуги можуть мати різний ступінь детальності розроблення:

Базисний інжиніринг – це підготовка попередніх досліджень та маркетингових оцінок (створення генпланів, оцінка загальної вартості проектів тощо);

Детальний інжиніринг – це розроблення докладної технічної документації, робочих креслень, комплексних планів роботи підприємства.

Інколи застосовують і поняття «реінжиніринг», наприклад, коли йдеться про технологічно–консультативні послуги, які надаються з метою подолання несприятливої

ситуації або тенденції щодо позиції на ринку певної господарської структури. Зокрема виділяють:

Кризовий реінжиніринг – послуги, спрямовані на поліпшення ситуації, за якої відбувається падіння обсягів виробництва та погіршення результатів виробничої, комерційної діяльності об'єкта;

Реінжиніринг розвитку – послуги, метою яких є надання нового поштовху розвитку підприємства, що переживає зниження динаміки випуску продукції, а структура та система менеджменту якого потребують радикальної оптимізації.

Консультативні послуги в сучасних умовах становлять самостійну галузь. Для багатьох сфер економіки характерним є наявність спеціалізованих консультативних фірм, що надають різноманітні послуги.

Види консалтингових послуг:

аналітика – аналіз діяльності підприємства, ефективності виробництва, поточного ринкового становища, руху цін;

прогнозування – на підставі проведеного аналізу будуються прогнози діяльності компанії на майбутній період;

консультування – поради, що стосуються будь-яких сторін роботи підприємства; вони можуть зачіпати як роботу тільки компанії-клієнта, так і весь ринок в цілому; ревізія діяльності підприємства-клієнта; безпосередня участь в діяльності компанії-клієнта – планування, організація управління підприємством, впровадження інформаційних систем, підбір персоналу, різні тренінги тощо.

Види консалтингу:

Загальне управління. Приклади консалтингових продуктів: нова редакція установчих документів, рекомендації щодо реорганізації підприємств та диверсифікації бізнесу, стратегія розвитку бізнесу.

Адміністрування. Приклади консалтингових продуктів: оптимізація системи адміністрування (управління) на підприємстві.

Фінансове управління. Приклади консалтингових продуктів: інвестиційний проект, бізнес-план інвестиційного проекту, аудиторський висновок, оптимізація системи управління фінансами підприємства.

Управління кадрами. Приклади консалтингових продуктів: підбір кадрів, корпоративні тренінгові (навчальні) програми, діагностика та оптимізація системи управління кадрами, розробка та впровадження системи атестації кадрів, розробка системи мотивації персоналу.

Маркетинг. Приклади консалтингових продуктів: дослідження ринку товарів, робіт, послуг, розробка та впровадження маркетингової стратегії, оптимізація ціноутворення, складання плану заходів та бюджету рекламної кампанії.

Виробництво. Приклади консалтингових продуктів: діагностика, розробка та впровадження систем управління якістю, підбір та встановлення високотехнологічного обладнання.

Інформаційна технологія. Приклади консалтингових продуктів: розробка (підбір), встановлення автоматизованих систем управління (програмних продуктів та відповідного технічного забезпечення), навчання персоналу.

Спеціалізовані послуги. Приклади консалтингових продуктів: юридичні, інжинірингові, телекомунікаційні послуги (наприклад, розробка та адміністрування веб-сторінки фірми), результати екологічного аудиту.

Франчайзингова модель відносин означає, що певна фірма, яка має право власності на відому товарну марку, надає дрібному підприємцю, котрий має можливість ефективно працювати на певному ринку, право користуватися своїм

фірмовим знаком. Нові структури, або фірми, які вже працюють на ринку, можуть прийняти рішення скористатися потужністю потенційного принципала, його конкурентними перевагами та увійти до ринку. Головними завданнями таких фірм-реципієнтів є знаходження капітальних ресурсів для «запуску» проекту, а також наступний менеджмент, загальне управління підприємством.

Залежно від цілей та сфери реалізації франчайзингової моделі відносин виділяють три типи франчайзингу [16]. Це, зокрема:

- **виробничий франчайзинг**, за якого материнська структура надає оператору необхідні засоби виробництва, весь комплекс обладнання або його суттєві елементи, а також технології; інколи поставляються й витратні матеріали, що робиться як з метою підтримки якості продукту, так і з метою забезпечення власного збуту;
- **торговельний франчайзинг**, предметом якого є товарні поставки від франчайзера, а франчайзі – це, фактично, суб'єкт торгівлі;
- **ліцензійний франчайзинг**, за якого материнська структура надає право користуватися її маркою, товарним знаком та дозвіл на відкриття комерційних структур франчайзі; така форма франчайзингу є найбільш поширеною, причому особливо у сферах масового харчування, торгівлі, прокату автомобілів.

Переваги моделі відносин такого типу для франчайзі полягають у тому, що він зберігає статус юридичної особи та права власності на майно, може розраховувати на всебічну підтримку материнської структури при організації та проведенні виробничо–комерційної діяльності, отримує кращий доступ до кредитів, користується рекламно–маркетинговою підтримкою материнської структури.

Переваги франчайзингу для фірми, що надає свою торгову марку для використання іншим господарським суб'єктам, полягає в тому, що у такий спосіб вона розширює свій ринковий вплив, отримує додатковий плацдарм у конкурентній боротьбі, може користуватися місцевими можливостями та ресурсами франчайзі, його послугами щодо проведення власної рекламної, маркетингової політики.

Такі відносини засновуються на ліцензійній угоді, причому додатково до надання ліцензії, що є головним змістом франчайзингу, принципал, головна структура або франчайзер можуть надавати оператору або франчайзі технічну допомогу, забезпечувати навчання, кадрову перепідготовку персоналу, консультації тощо. У певних рамках франчайзі зберігає господарську самостійність, але в стратегічних рішеннях та в основній господарській діяльності мусить перебувати в руслі ділової стратегії партнера.

Сама угода франчайзингу (франшиза, франшиз, франчайз) укладається, як правило, для діяльності на певному географічному ринку протягом певного періоду.

Модель франчайзингу є надзвичайно важливою для малого бізнесу, а також містить значний потенціал співробітництва невеликих господарських структур із великими фірмами, ТНК, провідними виробниками – власниками відомих торгових марок.

Реклама в міжнародній економічній діяльності є засобом впливу на свідомість інонаціональних цільових аудиторій з метою сприяння експорту продукції, пошуку партнерів по міжнародному інвестиційному співробітництву або реалізації інших комерційних завдань. Трактуювання поняття «реклама» може бути й вужчим та зводиться тільки до цілей просування товарів.

Будь-які рекламні заходи, які спрямовуються на зарубіжного споживача, вживаються в середовищі світового

ринку, в умовах глобалізації економічного життя дедалі більшою мірою подібне можна говорити і про рекламну діяльність на внутрішньому ринку.

Особливості міжнародної рекламної діяльності, що покликана сприяти експорту товарів і послуг, визначаються відмінностями закордонних ринків від національного, необхідністю врахування особливостей попиту в тій або іншій зарубіжній країні. Отже, міжнародна реклама, на відміну від реклами, яка спрямовується на внутрішній ринок, має враховувати особливості споживання та ринкової поведінки фізичних і юридичних суб'єктів за кордоном, характер іноземного правового регулювання, наявність інших нормативних джерел та регламентуючих інститутів національного та міжнародного рівнів.

Міжнародна реклама виконує кілька функцій: інформує про виробника або його товар, формує та підтримує їх образ, ставлення до них, психологічний характер їх сприйняття.

Технічно на рекламному ринку відбувається продаж послуг суб'єктом рекламної діяльності рекламодавцеві. Роль суб'єкта рекламної діяльності (рекламного агентства) може відігравати спеціалізоване рекламне агентство або рекламний відділ одного із засобів масової інформації (наприклад, газети).

Полеми реалізації таких послуг є сфера діяльності засобів масової інформації або та частина навколишнього середовища, яка може бути включеною в економічну діяльність як комплекс об'єктів або інструментів, що привертають до себе увагу, інформують або формують ставлення людей до певних товарів, послуг та суб'єктів, які їх виробляють. Рекламодавцем здійснюється оплата рекламних послуг відповідно до існуючих тарифів на рекламні послуги на цільовому для нього ринку. З відповідних коштів формується прибуток рекламного агентства у формі комісійної винагороди

рекламного агентства, а також оплати відповідних творчих робіт.

Реклама є видом економічної діяльності, спорідненим до інших інструментів сприяння просуванню товарів, зокрема на зарубіжні ринки. Так, у неї багато спільного із тим, що називається сейлз промоушн, паблік рілейшнз та директ–маркетинг. Втім, є і відмінності: якщо **сейлз промоушн** – це інструмент спонукання (значною мірою – психологічного) суб'єктів попиту до здійснення купівлі; **паблік рілейшнз** має на меті досягнення високої суспільної репутації фірми; **директ–маркетинг** використовує засоби встановлення довгострокових контактів, заснованих на зворотних зв'язках виробника й споживача, то реклама спрямована на досягнення комплексної інформаційно–психологічної мети: забезпечення потрібної обізнаності потенційних покупців про товари та фірму, створення образу товару, фірми.

Важливою рисою ефективної реклами є цілеспрямованість – націленість на певний контингент покупців, на конкретну групу споживачів.

6.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Назвіть стимули розвитку ринку технологічних послуг у сучасних умовах.
2. Якими є основні форми технологічних послуг?
3. Назвіть основні види інжинірингу та критерії класифікації його форм.
4. Назвіть основні види консалтингу, наведіть приклади консалтингових продуктів.
5. Охарактеризуйте сутність франчайзингу.
6. Назвіть особливості сучасного рекламного бізнесу.

Завдання для самостійної роботи

1. Запропонуйте перспективні варіанти франчайзингу для регіонального ринку Миколаївської області та розрахуйте витрати і кошторис на створення франчайзингової компанії, використовуючи приклад розрахунку франшизи «Форнеті» (за прикладом наведеному у додатку №)
2. Розробіть рекомендації диверсифікації бізнесу для машинобудівного підприємства Миколаївської області.
3. Розробіть бізнес–план інвестиційного проекту для підприємства харчової промисловості Миколаївської області.
4. Розробіть корпоративну тренінгову програму на тему «Особливості ведення бізнесу під час кризи».
Ціль програми: Навчитись використовувати можливості кризи і зрозуміти, чому кажуть що криза це лише те, «що у голові».
Структура програми:
 - Що таке «криза» і як з нею «боротися»?
 - Як збільшити прибутковість бізнесу під час кризи?
 - Особливості взаємодії з клієнтом під час криз.
 - Генерування цінностей у житті клієнта.
5. Складіть план заходів та бюджету рекламної кампанії туристичного агентства.



МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ У СФЕРІ ОБМІНУ НАУКОВО- ТЕХНІЧНИМИ ЗНАННЯМИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про здійснення міжнародної торгівлі послугами у сфері обміну науково–технічними знаннями.

Вивчивши матеріали теми студент отримає *компетенції*:

- здатність розуміння законодавства України в сфері прав захисту інтелектуальної власності;
- здатність розраховувати періодичні виплати (роялті) та паушальні виплати за користування об'єктами інтелектуальної власності;
- знання процедур подачі та вміння подавати заявки на винаходи до українського інституту інтелектуальної власності;
- знання умов та процедур щодо надання правової охорони об'єктам інтелектуальної власності.

7.1 Визначення основних термінів і понять

Роялті – періодичні, поточні відрахування, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок у процентах та виплачуються через погоджені проміжки часу (щороку, раз на півроку, квартал, щомісяця або на певну дату).

Паушальний платіж – платіж заздалегідь обумовленої, твердо зафіксованої в угоді суми, яка не підлягає зміні протягом усього строку дії угоди. Він не зв'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, а встановлюється на підставі експертних оцінок.

Комбінований, або змішаний, платіж – це платіж, який поєднує виплати твердо зафіксованої паушальної суми та роялті.

Участь у прибутках – відрахування на користь ліцензіара частини прибутку, отриманого ліцензіатом від комерційного використання об'єкта ліцензії.

Участь у власності – передача ліцензіатом ліцензіару частини акцій своїх підприємств та інших цінних паперів, які допускають участь ліцензіара у структурі капіталу ліцензіата як платежу за надану ліцензію.

7.2 Методичні матеріали до вивчення теми

Вивчаючи тему необхідно звернути увагу на те, що в операціях з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями та досвідом об'єктами продажу виступають продукти інтелектуальної праці у формі: патентів на винаходи, промислових зразків, корисних моделей, копірайтів, ноу-хау, ліцензій, товарних марок (торгових знаків), знаків обслуговування, найменування місць походження товарів.

Визначення цін ліцензійних угод є складною проблемою, оскільки технічна суть ліцензії, яка визначає її споживчі властивості, суворо індивідуалізована, надзвичайно рідко

можна знайти конкурентні матеріали на аналогічні винаходи та ноу–хау. Проблема ускладнюється тим, що споживча вартість ліцензій визначається індивідуальною корисністю для кожного споживача. Ціни ліцензій, на відміну від цін на товари, не визначаються їх вартістю, кількістю витраченої праці, а формуються на базі оцінки можливого прибутку від використання права продукувати продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу–хау. В залежності від можливого прибутку сторони визначають, в якій пропорції вона буде розподілятися між ліцензіаром та ліцензіатом. Фактично розподіл прибутку здійснюється у вигляді певної суми або певного відсотка від прибутку. У міжнародній практиці торгівлі ліцензіями частка, яка йде на винагороду ліцензіарам, становить 20–40% від суми додаткового прибутку. Розрахунок ціни ліцензії враховує ряд факторів технічного, економічного та правового характеру, які можуть вплинути на рівень ціни.

Ліцензіат, оцінюючи доцільність купівлі ліцензії, передусім калькулює свої затрати на освоєння виробництва, прогнозує можливе зниження витрат виробництва, збільшення цін на новий для ринку товар, збільшення обсягів реалізації, розмір очікуваного прибутку, цінність використання товарного знака. Ліцензіат може також використати порівняння своїх затрат на альтернативні рішення для досягнення тих же результатів, які можуть бути отримані при використанні ліцензій.

Ліцензіар оцінює обсяг, новизну, значимість, комерційну привабливість права використовувати винахід, ноу–хау, а також попит, життєвий цикл продукції та розмір очікуваного прибутку від впровадження.

Роялті можуть нараховуватись у погоджених пропорціях до таких показників: додаткового прибутку ліцензіата від використання ліцензії; загального прибутку ліцензіата; загальній вартості реалізації продукції, яка вироблена за ліцензією; одиниці реалізованої продукції у вигляді процента

до ціни або собівартості; фізичному обсягу випущеної продукції; вартості або потужності виготовленого за ліцензією обладнання, вартості переробленої сировини. Для визначення розмірів роялті у ліцензійні угоди включають зобов'язання ліцензіатів передавати ліцензіарам підтверджені аудиторськими звітами відомості про ті показники діяльності, які покладені в основу підрахунків роялті. Сторони можуть передбачати як незмінні за розміром поточні відрахування на весь строк дії угоди, так і змінні, які враховують моральне старіння або збільшення обсягів виробництва. Наприклад, ставка роялті знижується на 25% при збільшенні обсягу виробництва у 2 рази та на 50% – при збільшенні у 3 рази. Рівень ставок роялті коливається від 2 до 10%, в середньому він становить 3–5%; він залежить від: галузі економіки, виду ліцензії, строку дії угоди, обсягу виробництва, внутрішніх та експортних цін на продукцію, яка виготовлена за ліцензією, ступеня ризиків у діяльності при освоєнні ліцензії. Більш високі ставки використовуються при продажу виключної ліцензії на перші роки угоди та експортної орієнтації продукції; більш низькі – при невиключній, простій, ліцензії та продажу на внутрішньому ринку. Для виключення ризику невиплати роялті у наміченому обсягу через те, що у ліцензіара може не вистачити фінансових ресурсів при освоєнні ліцензії, ліцензіар включає в угоду застереження про мінімально гарантовану суму винагороди (75% передбаченої суми) протягом певного строку та зобов'язання виплатити у подальшому різницю між фактично виплаченою та гарантованою сумами. Оскільки роялті зазвичай оплачуються банківськими переказами, ліцензійні угоди повинні містити банківські гарантії на частку або всю суму платежів з можливим поетапним зменшенням гарантованої суми.

Спрощений розрахунок величини роялті (без обліку податків та інших факторів) може бути виведений за формулою [16]:

$$R = \frac{C}{P} \cdot \pi \quad (7.1)$$

де R – ставка роялті; π – прибуток ліцензіата; C – річна вартість продажу.

Наприклад:

Компанія «Гаряча випічка» (франчайзер) та український господарюючий суб'єкт (франчайзі) уклали франчайзинговий договір, згідно з яким франчайзі надано право здійснювати продаж випічки, виготовленої за технологією франчайзера.

Річний обсяг реалізації випічки 90000 шт. Ціна 1 шт. 2,50 грн. при собівартості 1,95 грн. Співвідношення між базовим і додатковим прибутком оцінюється як 2:1. Частка франчайзера у додатковому прибутку становить 75%.

Визначити:

- величину загального, базового і додаткового прибутку;
- рівень загальної, базової і додаткової рентабельності;
- ставку роялті;
- прибуток франчайзера.

Методика здійснення розрахунку:

1.1. Розмір загального прибутку:

1.2 Розмір базового прибутку:

1.3 Розмір додаткового прибутку:

2.1 Рівень загальної рентабельності:

2.2 Рівень базової рентабельності:

2.3 Рівень додаткової рентабельності:

3. Ставка роялті:

$$R = \frac{\frac{9,4}{100} * 75}{1 + \frac{28,2}{100}} = 5,5(\%)$$

4. Прибуток франчайзера:

$$(2,50 * 90000) * 5,5\% = 12375 \text{ грн.}$$

або

$$16500 * 75\% = 12375 \text{ грн.}$$

Паушальний платіж використовується при поставках комплектів обладнання, якщо вартість технології включається у вартість обладнання; у випадку, коли ліцензіат хоче уникнути контролю ліцензіара за наступним використанням технології; коли існують побоювання відносно можливості переказу періодичних платежів за кордон; при видачі ліцензії маловідомій фірмі, коли важко проконтролювати показники її діяльності; при видачі ліцензії на використання ноу-хау, що є своєрідною гарантією від розголошення секретів виробництва.

Паушальний платіж може виплачуватись: а) одноразово авансом; б) одноразово проти передачі ліцензіату передбачених угодою комплектів наукової, технічної, конструкторської або технологічної документації разом зі зразками машин та приладів; такий платіж здійснюється з безвідкличного документарного акредитива проти документів, передбачених у ліцензійній угоді; в) поетапно, наприклад, за такою схемою: 20% паушальної суми авансом шляхом банківського переказу протягом тижня після підписання ліцензійної угоди, 20% – проти документів ліцензіара з безвідкличного документарного акредитива, 60% – одноразово або періодичними рівними частинами протягом встановленого у договорі строку; виплата періодичних платежів має бути гарантована, наприклад, шляхом повернення ліцензіару виписаних ним перевідних векселів (тратт), акцептованих

ліцензіатом та авальованих його банком. Розмір паушальної суми можна визначити складанням погоджених сторонами середніх розрахованих величин роялті за встановлений період.

Комбінований, або змішаний, платіж використовується, коли в обсяг зобов'язань ліцензіара входить: а) продаж винаходу та/або ноу-хау; б) поставка технологічного обладнання; в) надання інжинірингових послуг. У цьому разі повний платіж може передбачати комбінацію із трьох частин: 1) одноразовий або у розстрочку платіж за поставлене обладнання з безвідкличного документарного акредитива проти документів, які підтверджують поставку та (у разі розстрочки) з комплектом акцептованих та авальованих банком ліцензіата тратт; 2) щомісячні або щоквартальні платежі за надання інжинірингових послуг за встановленими в угоді ставками з наданням гарантії платежу на 20–30% їх передбачуваної загальної суми; 3) поточні відрахування платежів роялті або паушальний платіж за власне ліцензію з відповідними гарантіями.

Участь у прибутках. Зазвичай участь ліцензіара у прибутку ліцензіата фіксується на рівні до 30% при наданні виключної та 10% при наданні невиключної ліцензії; цей платіж інколи вважають різновидом роялті;

Участь у власності. Цей вид платежу використовують ТНК, що прагнуть встановити контроль над власністю за тими іноземними підприємствами, які використовують їх технологію.

7.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення поняття «роялті» та вкажіть до яких показників можуть нараховуватись роялті у погоджених пропорціях.
2. У яких випадках найчастіше застосовується паушальна форма платежів?
3. Вкажіть способи оплати паушального платежу.
4. У яких випадках ліцензіар може використовувати комбіновані або змішані платежі при продажу ліцензії?

Завдання для самостійної роботи

1. Опрацюйте інформацію сайту українського інституту інтелектуальної власності (Укрпатент) <http://www.uipv.org/ua/vinaxid.html> та дайте відповіді на питання [32]:

- Якому винаходу (корисній моделі) надається правова охорона?
- Хто має право на одержання патенту?
- Які права має власник патенту на винахід (корисна модель)?
- Як отримати патент України на винахід (корисну модель)?
- Як подати заявку на винахід (корисну модель) до іноземної держави?
- Як здійснити патентування винаходу (корисна модель) за процедурою Договору про патентну кооперацію (РСТ)?
- Які ставки державного мита та зборів?
- Як одержати європейський патент?

2. Опрацюйте інформацію сайту українського інституту інтелектуальної власності (Укрпатент) <http://www.uipv.org/ua/signs.html> та дайте відповіді на питання:

- Як одержати свідоцтво України на знак для товарів і послуг?
- Які умови надання правової охорони знака?

- Які позначення не можуть одержати правову охорону?
- Які права має власник свідоцтва України на знак для товарів і послуг?
- Яка процедура подання заявки?
- Як здійснюється реєстрація знака в іноземних державах?
- Як здійснюється розрахунок державного мита і зборів?

3. Ознайомтесь з базами даних: БД "Перспективні винаходи України"; БД "Зареєстровані в Україні знаки для товарів і послуг"; Інтерактивна БД "Промислові зразки, зареєстровані в Україні" сайту українського інституту інтелектуальної власності (Укрпатент) <http://www.uipv.org/ua/bases2.html>.

4. Розв'яжіть задачу:

Компанія «Lviv Croissants» (франчайзер) та миколаївський господарюючий суб'єкт (франчайзі) уклали франчайзинговий договір, згідно з яким франчайзі надано право здійснювати продаж круассанів, виготовленої за технологією франчайзера. Річний обсяг реалізації круассанів – 100000 шт. Ціна 1 шт. – 12,50 грн. при собівартості 9,75 грн. Співвідношення між базовим і додатковим прибутком оцінюється як 2:1. Частка франчайзера у додатковому прибутку становить 75%.

Визначити: величину загального, базового і додаткового прибутку; рівень загальної, базової і додаткової рентабельності; ставку роялті; прибуток франчайзера.



ЛІЗИНГ ТА ІНШІ ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про здійснення міжнародних лізингових та інших орендних операцій в міжнародному співробітництві.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- здатність визначати роль лізингу в умовах сучасного науково–технічного прогресу;
- здатність визначати переваги лізингу, порівнянно з кредитом;
- здатність класифікувати види лізингу;
- здатність розраховувати регулярні та нерегулярні лізингові платежі;
- здатність визначати основи правового регулювання лізингу в Україні.

8.1 Визначення основних термінів і понять

Лізинг – це довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на умовах поворотності, терміновості й платності і на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем.

Лізингодавець – суб'єкт підприємницької діяльності, в тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу.

Лізингоодержувач – суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу.

Продавець лізингового майна – суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє майно (машини, устаткування тощо) або продає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

Зворотний лізинг – це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг.

Пайовий лізинг – це здійснення лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів.

Внутрішній лізинг – це договір лізингу, коли лізингодавець, лізингоодержувач і продавець (постачальник) є резидентами України.

Міжнародний лізинг – це договір лізингу, коли суб'єкти лізингу перебувають під юрисдикцією різних держав, або майно чи платежі перетинають державні кордони.

Фінансовий лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, не менший того, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної на день укладення договору.

Оперативний лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на термін, менший того, за який амортизується 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної на день укладення договору.

8.2 Методичні матеріали до вивчення теми

Вивчаючи тему необхідно звернути увагу на те, що одним із методів оновлення матеріальної бази і основних фондів малих та середніх підприємств різних форм власності є лізинг як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності, залучення додаткових вкладень (у тому числі іноземних) в розвиток економіки, і в першу чергу, її виробничої сфери [16].

Переваги лізингу:

- не потребує значних одноразових витрат;
- дає змогу швидко переходити на нову технологічну базу і постійно вдосконалювати її з допомогою лізингодавця;
- звільнитися від обслуговування і зосередитися на ефективному використанні нової техніки.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме й рухоме майно, що належить до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікації

тощо), не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг.

У межах довготермінової оренди розрізняють два види лізингових операцій: **фінансовий і оперативний**.

Відповідно до українського законодавства розрізняють два типи лізингу: **внутрішній і міжнародний**.

При здійсненні **внутрішнього** лізингу, якщо предмет лізингу знаходиться у власності резидента України, договір міжнародного лізингу регулюється законодавством України.

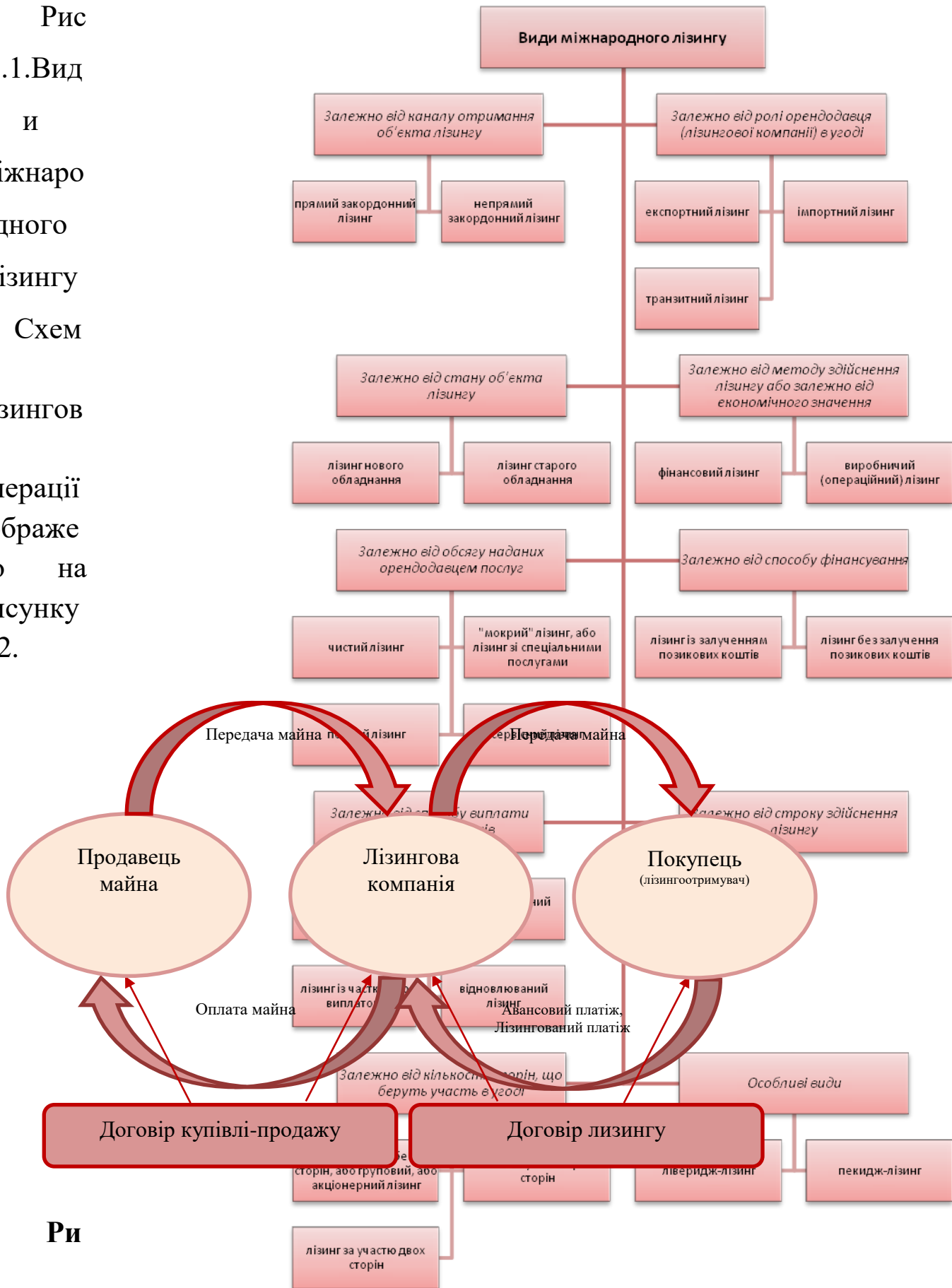
При здійсненні **міжнародного** лізингу, якщо предмет лізингу знаходиться у власності нерезидента України, то договір міжнародного лізингу регулюється національними законами в області зовнішньоекономічної діяльності.

Найважливіші умови функціонування суб'єктів лізингових угод, додержання ними діючих в країні законів і прийнятих на себе зобов'язань містить **договір лізингу** – це угода про встановлення, зміну або припинення прав і обов'язків двох або декількох осіб.

Лізингові договірні зв'язки двох видів:

- прості – коли укладається один договір між двома сторонами;
- складні – якщо укладається декілька договорів при участі трьох і більше суб'єктів.

Рис. 8.1. Види міжнародного лізингу
Схема лізингової операції зображено на рисунку 8.2.



с. 8.2. Схема лізингової операції

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України використання лізингу має певні **переваги** порівняно із закупівлею у кредит:

- лізингоотримувач швидко оновлює виробництво, використовуючи сучасне дороговартісне обладнання, отримує прибуток від його роботи, запобігаючи мобілізації коштів на придбання обладнання на умовах кредиту;
- лізингодавець передає обладнання лізингоотримувачу у тимчасове використання, залишаючись його власником і у несприятливому випадку завжди може його продати, у той час як гроші від неплатоспроможного позиковця отримати набагато складніше;
- сторони мають більш гнучку форму оплати, ніж виплата боргів та процентів по кредиту, тому що ставки лізингових платежів можуть бути як фіксованими, так і гнучко змінюваними за взаємною згодою;
- лізингоотримувач не платить податок на майно, тому що обладнання не числиться на його балансі;
- лізингодавець має право використати прискорену норму амортизації та врахувати це у сумі орендних платежів, які надходять;
- лізингоотримувач відносить лізингові платежі на собівартість, знижуючи відповідно прибуток, який оподатковується;
- постачальник обладнання отримує додаткову можливість експорту своєї продукції та освоєння нового ринку.

Використання лізингового майна передбачає оплату лізингоодержувачем лізингодавцю періодичних лізингових платежів. За методами їх розрахунку поділяють на такі види:

Регулярні платежі, тобто платежі, що здійснюються через рівні проміжки часу, у тому числі:

- постійні платежі (ануїтет);
- платежі зі змінним відшкодуванням вартості предмета лізингу;
- платежі з відшкодуванням вартості предмета лізингу рівними частинами.

Нерегулярні платежі – лізингові платежі погоджуються сторонами відповідно до графіка, в якому вказані певні строки та суми платежів.

На прийняття рішення лізингоодержувачем щодо методу нарахування лізингових платежів впливають:

- сезонність виробництва;
- можливість відволікання значної суми коштів на розвиток матеріально–технічної бази виробництва;
- особливості амортизаційної політики;
- спрямованість інвестиційної політики тощо.

В Україні відносини лізингу регулюються:

- Цивільним кодексом України;
- Господарським кодексом України (стосовно операцій лізингу між господарчими суб'єктами);
- Законом України «Про фінансовий лізинг» застосовується до такого виду лізингу, як фінансовий;
- Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» регулюється оподаткування таких операцій податком на прибуток;
- Законом України «Про податок на додану вартість» (щодо оподаткування лізингових операцій податком на додану вартість);
- Конвенцією УНІДРУА «Про міжнародний фінансовий лізинг» застосовується до операцій міжнародного фінансового лізингу у випадку, якщо місця

підприємницької діяльності лізингодавця і лізингоодержувача розташовані в різних країнах і ці держави й країна, в якій здійснюється підприємницька діяльність постачальника, є договірними державами; або і договір постачання, і договір лізингу регулюються законодавством Договірної держави.

8.3 Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Яка роль лізингу в умовах сучасного науково–технічного прогресу?
2. Охарактеризуйте коло суб'єктів лізингових операцій.
3. Назвіть можливі об'єкти лізингових операцій.
4. У чому полягають трансформаційні особливості та передумови розвитку лізингу в Україні?
5. Назвіть основні критерії класифікації лізингових угод, а також основні різновиди лізингу.
6. Охарактеризуйте основи правового регулювання лізингу в Україні.

Завдання для самостійної роботи

1. Розгляньте застосування різних методів розрахунку лізингових платежів та з'ясуйте доцільність їх практичного використання (додаток Ж).
2. Розв'яжіть задачу.
 - 1). Вартість предмета лізингу становить 200000 грн., ставка – 15 % річних, або 1,25 % на місяць, строк лізингу приймемо за 5 місяців, залишкова (викупна) вартість – 40 000 грн.

Розрахуйте регулярні лізингові платежі, застосовуючи різні методи. Побудуйте графіки лізингових платежів. Який із методів найпривабливіший для лізингодавця та лізингоодержувача?

а) Використовуючи дані прикладу 1, розрахуйте розмір першого лізингового платежу та побудуйте графік лізингових платежів за умов 3 % –го щомісячного темпу їх приросту та умов послідовного зменшення розміру лізингових платежів з темпом 3 % на місяць.

б) Скориставшись даними прикладу 1), розрахуйте лізингові платежі за умов відшкодування вартості предмета лізингу рівними частинами та побудуйте графік лізингових платежів.

2) Вартість предмета лізингу становить 200 000 грн., процентна ставка за лізингом – 1,25 % на місяць, строк лізингу – 5 місяців, залишкова (викупна) вартість предмета лізингу становить 40000 грн. Погоджено такі лізингові платежі: у 1–й період – 4000 грн., 2–й – 0,00, 3–й – 10000, 4–й період – 70000 грн. Визначте суму останнього лізингового платежу та побудуйте графік платежів.

3. Розв'яжіть задачу.

Суб'єкт ЗЕД вирішив оновити матеріальну базу, поставка обладнання буде здійснюватись у вигляді портфельних інвестицій, розрахунок за які буде здійснено через систему міжнародного фінансового лізингу (з правом викупу по залишковій вартості).

Поставка і налагодження обладнання буде проходити на умовах Міжнародної Угоди про торгівлю товарами та послугами, яка передбачає таку форму міжнародної торгівлі як торгівля технологічним обладнанням. Вартість обладнання за цими умовами включає всі необхідні витрати по доставці і встановленні і становить 100000 доларів США, термін фінансового лізингу складає 2,5 роки. Лізинговий відсоток 15% річних, первинний внесок за устаткування 15%, одноразова комісія 1,5%, амортизація (місячна) – 3,33%. Здійсніть розрахунки вартості користування лізингом за

ануїтетною схемою нарахування та стандартною схемою нарахування.

Після проведення розрахунків лізингових платежів необхідно порівняти отримані результати з найпоширенішим варіантом фінансування капітальних вкладень – кредитом. Відсоткова ставка – 15% річних, разова комісія – 1,5%. Здійсніть розрахунки вартості користування кредитом за ануїтетною схемою нарахування та стандартною схемою нарахування.

Для здійснення розрахунків скористайтесь лізинговим та кредитним калькулятором [26]. Режим доступу: <http://fin-calc.org.ua/ua/credit/calculate/>.

Зробіть відповідні висновки та порівняйте умови залучення коштів при придбанні устаткування в лізинг та в кредит.



МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про сучасні тенденції розвитку транспорту в контексті світової динаміки.

Вивчивши матеріали теми студент отримає

компетенції:

- здатність формувати конкурентні переваги України, які повинні сприяти збільшенню вантажопотоків;
- здатність визначати природу транспортних послуг, відмінність міжнародних транспортних перевезень від національних;
- здатність формувати основні тенденції розвитку транспорту, транспортних мереж та транспортної інфраструктури.
- здатність характеризувати геостратегічний контекст розвитку транспорту в Україні;
- здатність визначати основні комерційні критерії вибору виду транспорту.

9.1 Визначення основних термінів і понять

Міжнародні транспортні послуги – це перевезення різними видами транспорту (морським, річковим, залізничним, автомобільним, авіаційним, трубопровідним), які здійснюються в процесі міжнародної торгівлі резидентами однієї країни в економічно виражених інтересах резидентів іншої країни.

Транспортна мережа – один із найважливіших елементів кожного виду транспорту, що характеризує рівень потенційної транспортної забезпеченості держави або окремої її території.

Транспортна інфраструктура – сукупність споруд, системи мереж сполучень усіх видів транспорту, що задовольняють потреби населення та виробництва у перевезеннях пасажирів і вантажів.

Транспортні витрати – це всі витрати на доставку товару від продавця до покупця, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/розвантаження, упаковку/розпаковування та інші супутні витрати.

Лінійне судноплавство – це метод організації морських перевезень головним чином генеральних вантажів дрібними партіями, при якому рух суден визначається заздалегідь оголошеним розкладом з перерахуванням всіх портів заходу, а оплата перевезення здійснюється за встановленим тарифом.

Трампове судноплавство – форма організації судноплавства, в якому судна здійснюють нерегулярні рейси. Вони не мають чіткого розкладу і направляються судовласником туди, де є попит на тоннаж і пропозиції вантажів.

Коносамент – це документ, виданий судовласником (капітаном) вантажовідправнику в свідчення прийняття вантажу для перевезення морським шляхом.

Регулярні рейси – це рейси, виконувані відповідно до опублікованого розкладу по договірних маршрутах. У розкладі зазначений маршрут, проміжні пункти посадок, час відправлення і прибуття в кожний пункт маршруту.

Нерегулярні рейси – виконуються на підставі дозволу на перевезення і підрозділяються на додаткові, спеціальні і чартерні.

Додаткові рейси – це рейси, що виконуються по тих маршрутах, що і регулярні, але за особливим розкладом. Додатковий рейс може бути виконаний за згодою партнера, за умови, що комерційне перевезення не може бути здійснене регулярними рейсами.

Спеціальні рейси – це рейси, що виконуються за спеціальним завданням як за маршрутом регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Як правило, дозвіл на виконання спеціальних рейсів по дипломатичних каналах.

Чартерні рейси – це рейси, що виконуються згідно зі спеціальним контрактом між перевізником і замовником.

9.2 Методичні матеріали до вивчення теми

Вивчаючи тему необхідно звернути увагу на те, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства тісно пов'язана з транспортним забезпеченням, яке є однією з важливих складових процесу організації доставки товарів від місця їх виготовлення до місця споживання.

Продукцією транспорту є безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача. В цьому й полягає суть транспортних послуг. Вони – основна пов'язуюча ланка між продавцем і покупцем.

Транспортні послуги, як і всяка послуга, має свої особливості:

1. Транспорт не виробляє нових товарів, але завдяки їх переміщенню забезпечується подовження процесу виробництва і обігу.
2. Створення транспортних послуг співпадає в часі з їх споживанням.
3. Транспорт займає важливе місце в міжнародному товарному обігу:
 - він є необхідною умовою міжнародного поділу праці, зовнішньої торгівлі, економічних зв'язків між країнами;
 - він є експортером своєї продукції;
 - транспортні послуги залежать від факторів розвитку ринкової економіки.

Транспортні послуги розрізняються в залежності від:

- виду транспорту: водний (морський і річковий); наземний (залізничний і автомобільний); повітряний (авіаційний); трубопровідний; змішаний;
- предмета транспортної операції (вантаж, пасажир, багаж);
- транспортної характеристики товару: сухої навалювальні (вугілля, руда), насипної (зерно, цемент, фосфати), генеральної (штучні), наливної (нафта і продукти її переробки, рослинні олії, вино та ін.);
- періодичності перевезення (регулярні і нерегулярні);
- порядку проходження кордону (перевантажувальні і безвантажні);
- виду транспортно–технологічної системи (контейнерна, поромна, ліхтерна та ін.);
- виду повідомлення (пряме, непряме та ін.).

При плануванні відправлення вантажу та виборі виду транспорту необхідно враховувати наступні обставини:

- вид вантажу;
- швидкість перевезення;
- вартість перевезення;
- безпечність перевезення.

Заслуговують на увагу також специфічні характеристики видів транспорту як засобу перевезення вантажів. Серед **особливостей морського транспорту** слід виділити наступні: невисока вартість перевезень у порівнянні з іншими видами транспорту; можливість зміни маршрута; здатність перевозити великі партії вантажів; невелика швидкість перевезень; сезонність перевезень в північних регіонах.

Річковому транспорту властиві такі риси: невисока вартість перевезень; здатність перевозити великі партії вантажів; можливість використання в районах, де інші види транспорту не розвинені; неоднорідність судохідних умов; необхідність в побудові гідротехнічних споруд.

Особливості залізничного транспорту: відносно недорогий, не залежить від кліматичних умов, здатний перевозити найрізноманітніші грузи, високі витрати на побудову залізниць.

Автомобільний транспорт можна охарактеризувати як мобільний, швидкісний, здатний забезпечити високу збережність вантажу. Проте, цей вид транспорту є доволі дорогим.

Повітряний транспорт має наступні характеристики: висока швидкість доставки та збережність вантажу, можливість перевезення у віддалені регіони, скорочення шляху.

Трубопровідний транспорт має такі властивості, як забезпечення безперервності транспортування, практичне виключення ситуації втрати вантажу, незалежність від оточуючого середовища.

Зазвичай, процес доставки товару в міжнародній торгівлі включає: його перевезення від внутрішнього пункту виробництва до прикордонного пункту (порту) країни–експортера; міжнародне транзитне або морське перевезення від пункту країни–експортера до прикордонного пункту

(порту) країни–імпортера (якщо між даними країнами не встановлена загальна суходольна межа); транспортування від прикордонного пункту країни–імпортера до внутрішнього пункту споживання товару.

Транспортні операції вважаються міжнародними, якщо вони пов'язані з переміщенням зовнішньоторгівельних вантажів на зовнішніх, відносно країни–продавця і країни–покупця, ділянках маршруту перевезення. Питання транспортних операцій потребує розгляду ще одного важливого аспекту, що стосується діяльності транспортних організацій, а саме транспортних витрат.

Розрахунки транспортних витрат безпосередньо впливають на прийняття рішень про територіальне розміщення виробництв. Оскільки транспортні витрати входять у витрати виробництва, вони враховуються як експортерами, так і імпортерами при прийнятті рішень про те, де створювати ті чи інші підприємства або навіть галузь. З погляду територіального поділу праці виділяють:

- галузі, орієнтовані на ресурси в основному видобувні галузі, у яких транспортні витрати на перевезення готової продукції значно нижчі, ніж на перевезення сировини, із якої вона виготовляється. Оскільки кінцева продукція значно легше і дорожче сировини, такі галузі розташовуються в місцях знаходження природних ресурсів. Це головним чином гірничорудна, алюмінієва і хімічна промисловість.
- галузі, орієнтовані на ринок галузі, у яких транспортні витрати на перевезення готової продукції вищі, ніж на перевезення сировини, з якої вона виробляється. Продукцію таких галузей називають «набираючою вагу». В основному це обробні галузі, що мають у своєму розпорядженні підприємства, які займаються зборкою поблизу ринків збуту, оскільки вартість перевезення

частин для зборки нижча, ніж вартість перевезення готової продукції (автомобілебудування).

- вільно орієнтовані галузі – територіально мобільні галузі, що не тяжіють ні до джерел ресурсів, ні до ринків збуту. Зазвичай, це галузі, що виготовляють дуже дорогу, але легку кінцеву продукцію, для якої вартість транспортування складає незначну частку від ціни (електронні компоненти, коштовності).

В аналітичних цілях виділяють **морський транспорт**, що відіграє основну роль у перевезенні зовнішньоторгівельних вантажів, повітряний транспорт, який має велике значення в міждержавному переміщенні людей, та інші види транспорту. Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, який спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі. У міжнародному судноплаванні склалися дві форми організації перевезень: лінійна (регулярна) і трампова (нерегулярна). Міжнародне лінійне судноплавання організовується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Основним документом при оформленні перевезення вантажу в міжнародному лінійному судноплаванні є коносамент.

На відміну від лінійного, в трамповому судноплаванні судна експлуатуються на нерегулярній основі. Вони не закріплюються за визначеними напрямками, а вільно переміщуються з однієї секції фрахтового ринку в іншу, залежно від попиту на тоннаж і пропозиції вантажів. Документ, яким оформлюється перевезення вантажів у трамповому судноплаванні, має назву чартер.

Основною міжнародною угодою, що визначає взаємовідносини учасників договору морського перевезення і правовий статус коносаменту [1], є Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924 р.), особлива увага в якій приділена питанню про відповідальність

морського перевізника за вантаж. Морські перевезення пасажирів і багажу регулюються Афінською конвенцією про морські перевезення пасажирів [6], їхнього багажу, транспортних засобів і ручного багажу, а також Міжнародною морською організацією, заснованою 1958 року в Женеві.

На частку міжнародного **повітряного транспорту**, за даними Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО), припадає більше 54% від загального обсягу всіх регулярних авіаційних перевезень у світі. Міжнародним польотом вважається політ, при якому повітряне судно перетинає державні кордони двох країн. Міжнародним повітряним перевезенням вважається перевезення, здійснюване на повітряних суднах, при якому місце відправлення і місце призначення незалежно від того, чи було перевантаження або перерва в перевезенні, розташовані на території двох держав або на території тієї самої держави, якщо передбачена зупинка на території іншої держави.

Міжнародне повітряне перевезення може бути: комерційним (здійснюється цивільними повітряними суднами за плату) і некомерційним (безкоштовне). Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їх виконання можна класифікувати на регулярні та нерегулярні.

Нині нерегулярні перевезення складають близько 18% від загального обсягу міжнародних перевезень. Як і регулярні, міжнародні нерегулярні перевезення підрозділяються на пасажирські і вантажно–поштові.

Регулюванням повітряних перевезень займаються різноманітні міжнародні організації. Основним міжнародним органом, що здійснює багатостороннє регулювання світового повітряного транспорту на міждержавному рівні, є Міжнародна організація цивільної авіації (International Civil Organization, ICAO), заснована 1947 року.

Міжнародні **залізничні перевезення** здійснюються на підставі двосторонніх і багатосторонніх угод, які укладаються відповідними міністерствами держав – учасників угоди. Міжнародне регулювання у сфері залізничного транспорту здійснюється на підставі угод: Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ) 1980 р.; Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) 1950 р.; Угода про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС) 1950р.; Європейська угода про міжнародні магістральні залізничні лінії, 31 травня 1985 р.

Міжнародне регулювання **автомобільних перевезень** здійснюють: Комітет із внутрішнього транспорту (КВТ) Європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН, Міжнародний союз автомобільного транспорту (МСАТ).

В Україні нормативно–правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, визначають Закони України: "Про транспорт", "Про трубопровідний транспорт", "Про дорожній рух", "Про підприємництво", "Про захист прав споживачів", "Про підприємства в Україні"; Кодекси: Цивільний, Митний, Кодекс торговельного мореплавства України, Повітряний кодекс України; Постанови Кабінету Міністрів України "Питання пропуску через державний кордон автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними", "Про митний контроль та митне оформлення природного газу, нафти, нафтопродуктів, етилену і аміаку, що переміщуються через митний кордон України трубопровідним транспортом", "Про митний контроль і митне оформлення електроенергії, що переміщується через митний кордон України"; Статут залізниць України тощо.

Україна – держава, що розташована на перетині найважливіших транзитних і зовнішньоторговельних маршрутів між країнами Східно–Азіатського регіону і

Європи. Україна має розвинену транспортну інфраструктуру, розгалужену мережу шляхів сполучень, велику кількість транспортних засобів.

Метою розвитку національної транспортної системи є забезпечення стабільних умов участі України в різноманітних формах міжнародної економічної діяльності, що, у свою чергу, має гарантувати динамічний розвиток соціально-економічної сфери країни [24].

Конкурентні переваги України, які повинні сприяти збільшенню вантажопотоків:

1. Відмінне транзитне положення країни, яка знаходиться на перехресті основних торгових шляхів.
2. Транскордонність – має найбільшу протяжність державного кордону серед європейських країн (7590 км).
3. Наявність численних країн–сусідів.
4. Розвинена транспортна система.
5. Наявність незамерзаючих портів (транзитний ресурс Чорного моря – 18 морських торгових портів і близько 10 рибних).

Геополітичне положення України між двома світовими центрами ділової активності, що динамічно розвиваються (Європою і Азією) повинне сприяти створенню розгалуженої мережі національних логістичних центрів, що дозволить наблизити транспортний і логістичний сервіс до міжнародних стандартів.

9.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Визначіть конкурентні переваги України, які повинні сприяти збільшенню вантажопотоків.
2. Визначте природу транспортних послуг, відмінність міжнародних транспортних перевезень від національних.

3. У чому полягають основні тенденції розвитку транспорту, транспортних мереж та транспортної інфраструктури?
4. Охарактеризуйте геостратегічний контекст розвитку транспорту в Україні.
5. Якою мірою окремі види транспорту поширені в Україні?
6. Якими є основні комерційні критерії вибору виду транспорту?

Завдання для самостійної роботи

1. Скориставшись даними сайту державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua:
дослідіть як змінюється динаміка структури експорту–імпорту транспортних послуг з 2008 року по 2015 рік, зробіть відповідні висновки (додаток А).
2. Виконайте індивідуальне завдання на тему: «організація міжнародних автомобільних перевезень»
При виконанні індивідуального завдання потрібно вирішити такі задачі:
 - по карті автомобільних доріг Європи прокласти маршрут перевезення вантажів між країною відправлення та країною призначення (країни транзиту за вказівкою викладача);
 - накреслити схеми маршрутів;
 - визначити відстані перевезення вантажів, вказати зміст проходження маршруту, прикордонних переходів, нумерації автодоріг то пробігу автопоїзда по кожній країні окремо;
 - визначити час поїздки та вартість поїздки;
 - оформити договір перевезення вантажу у міжнародному сполученні.

- розрахувати кількість одиниць рухомого складу для перевезення вантажів для різних систем організації роботи водіїв (одиначна їзда – один водій, турна їзда – два водії).
- провести порівняльний аналіз двох маршрутів за критеріями: довжина, витрати палива, вартість палива, загальні витрати, час їздки, кількість одиниць рухомого складу. Побудувати графіки руху.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Роботу виконують на аркушах А4 у друкованому вигляді. Поля аркуша – відповідно до стандартів оформлення документів. Титульний лист оформлюють за загальноприйнятим зразком. У завданні вказують номер варіанту за таблицею. Варіант самостійного завдання визначають за порядковим номером у списку групи. У розрахунковій частині представляють письмові пояснення щодо прокладення заданих маршрутів і розрахунки відповідних витрат на виконання міжнародного перевезення. При виконанні розрахунків рекомендується притримуватися «Примірного порядку...». Цифровий матеріал оформляється у вигляді таблиць. Робота повинна завершатися порівняльним аналізом та коментарями до одержаних результатів.

Графічна частина включає фрагмент карти автомобільних шляхів з нанесеними маршрутами, суміщений графік руху для різних систем організації роботи водіїв та заповнену міжнародну товарно–транспортну накладну CMR.

Невиконання будь–якого пункту не допускається.

ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

1. Маршрути прокладаються по Міжнародній дорожній мережі «Е».

2. Схеми маршрутів виділяються на карті різним кольором.

3. Відстані перевезень визначаються по карті автомобільних доріг Європі за прапорцями або за таблицями відстаней.

Вартість поїздки визначається з урахуванням вартості витраченого палива у кожній країні окремо, дозволеної кількості палива для безмитного ввезення об'єму та вартості заправки у кожній країні, вартості використаних транзитних та двосторонніх дозволів, сплати шляхових зборів при проїзді територією транзитних країн (див. «Примірний порядок розрахунку витрат на виконання міжнародних перевезень»).

4. Час поїздки та відпочинку водіїв (1 водій, 2 водії) визначається згідно з положенням ЄУТР. Вказується час руху територією кожної країни і загальний час руху.

Кількість одиниць рухомого складу А розраховують за формулами:

$$A = (P_{\text{доб}} * t_{\text{об}}) / (q * \gamma_{\text{ст}}); \quad (9.1)$$

$$t_{\text{об}} = t_{\text{марш}} + t_{\text{відп}} + t_{\text{пр}} + t_{\text{ВРР}} \quad (9.2)$$

$$t_{\text{марш}} = (L_{\text{марш}} * 2) / I_{\text{доб}}; \quad (9.3)$$

$$I_{\text{доб}} = 9 * V_{\text{дозв}}; \quad (9.4)$$

$$I_{\text{добтур}} = 13 * V_{\text{дозв}}; \quad (9.5)$$

де $P_{\text{доб}}$ – маса вантажу, що перевозиться, т;

$t_{\text{об}}$ – час обертів автомобіля, год;

q – вантажопідйомність автопоїзда, т;

$\gamma_{\text{ст}}$ – коефіцієнт статичного використання рухомого складу, $\gamma_{\text{ст}} = 1$;

$t_{\text{марш}}$ – час проходження маршруту, діб;

$t_{\text{пр}}$ – час знаходження у країні призначення, $t_{\text{пр}} = 1$ доба;

$t_{\text{ВРР}}$ – тривалість вантажно–розвантажувальних робіт, $t_{\text{ВРР}} = 2$ доби;

$t_{\text{відп}}$ – тривалість відпочинку водіїв (за вимогами ЄУТР), діб;

$L_{\text{марш}}$ – довжина маршруту, км;

$I_{\text{доб}}$ – добовий пробіг автомобіля, км/добу;

$V_{\text{дозв}}$ – дозволена швидкість руху, км/год.

5. Порівняльний аналіз двох маршрутів та побудова графіків руху проводиться для різних систем організації роботи водіїв (одиначна їзда, турна їзда).

6. Оформлення договору здійснюються на підставі вимог КДПВ. Договір перевезення устанавлюється міжнародною товарно–транспортною накладною СМР. Відправник заповнює графи 1-15, 21, 22. Перевізник заповнює графи, обведені жирною рамкою: 16-18, 23. У накладній СМР вказуються дані про вантаж: поштові реквізити продавця і покупця; дата прийому вантажу до перевезення; пункти прийому та здачі вантажу; вид упакування; кількість вантажних місць; об'єм вантажу та маса брутто; відомості про транспортний засіб; документи, що додаються (рахунок – фактура, тощо).

Примітка. Вартість палива, кількість палива для безмитного ввезення, розмір шляхових зборів – за даними АсМАП України.

ВАРІАНТИ ЗАВДАНЬ ДО ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Примітка. Варіант завдання відповідає порядковому номеру студента у списку групи. Обидва маршрути прокладаються по Міжнародній дорожній мережі «Е». Схеми маршрутів виділяються на карті різними кольорами.

Таблиця 9.1.

Варіанти завдань до індивідуального завдання

№ вар.	Маршрут	Країни транзиту (2 маршрути)
1	Івано–Франк. – Роттердам (Україна – Нідерланди)	I – Польща – Німеччина II – Словаччина – Чехія – Німеччина
2	Чернівці – Дрезден (Україна – Німеччина)	I – Польща – Чехія II – Словаччина – Австрія
3	Київ – Париж (Україна – Франція)	I - Польща - Німеччина II – Словаччина – Австрія – Німеччина
4	Вінниця – Мілан (Україна – Італія)	I – Угорщина – Словенія II – Словаччина – Австрія
5	Полтава – Копенгаген (Україна – Данія)	I – Польща – Німеччина II – Словаччина – Чехія – Німеччина
6	Житомир – Скоп’є (Україна – Македонія)	I – Румунія – Сербія – Чорногорія II – Молдавія – Румунія – Болгарія
7	Кременчук – Люксембург (Україна – Македонія)	I – Польща – Німеччина II – Словаччина – Австрія
8	Рівне – Берн (Україна – Швейцарія)	I – Польща – Чехія – Німеччина II – Угорщина – Австрія
9	Луцьк – Інсбрук (Україна – Австрія)	I – Польща – Чехія II – Угорщина – Словенія
10	Чернігів – Мадрид (Україна – Іспанія)	I – Польща – Німеччина – Франція II – Угорщина-Австрія-Швейцарія-Франція
11	Львів – Афіни (Україна – Греція)	I – Румунія – Болгарія II – Угорщина-Сербія-Чорногорія-Македонія
12	Луганськ – Брюссель (Україна – Бельгія)	I – Польща – Німеччина II – Словаччина – Чехія – Німеччина
13	Дніпропетровськ – Мюнхен (Україна – Німеччина)	I – Угорщина – Австрія II – Польща – Чехія
14	Харків – Лондон (Україна – Вел.Британія)	I – Польща – Німеччина – Бельгія II – Словаччина-Австрія-Швейцарія-Франція
15	Донецьк – Лісабон (Україна – Португалія)	I – Польща – Німеччина – Франція – Іспанія II-Угорщина-Австрія-Швейцарія-Франція-Іспанія
16	Черкаси – Цюріх (Україна – Швейцарія)	I – Угорщина – Австрія II – Польща – Німеччина
	Київ – Анкара	I – Угорщина-Сербія-Чорногорія-Болгарія

№ вар.	Маршрут	Країни транзиту (2 маршрути)
17	(Україна – Туреччина)	II – Молдавія – Болгарія – Румунія
18	Одеса – Любляна (Україна – Словенія)	I – Молдавія-Румунія-Угорщина-Хорватія II – Словаччина-Австрія-Угорщина-Австрія
19	Хмельницький – Болонья (Україна – Італія)	I – Угорщина – Словенія II – Словаччина – Австрія
20	Сімферополь – Пярну (Україна – Естонія)	I – Білорусь – Литва – Латвія II – Білорусь – Латвія
21	Київ – Бірмінгем (Україна – Вел.Британія)	I - Словаччина-Австрія-Швейцарія- Франція II – Польща – Німеччина – Бельгія
2	Одеса – Стокгольм (Україна – Швеція)	I – Польща – Балтійське море II – Польща – Німеччина
23	Ковель – Турку (Україна – Фінляндія)	I – Білорусь – Росія II – Білорусь – Литва – Латвія – Естонія
24	Запоріжжя – Ліон (Україна – Франція)	I – Польща – Німеччина II – Угорщина – Австрія – Італія
25	Київ – Турін (Україна – Італія)	I – Угорщина – Хорватія – Словенія II – Словаччина – Австрія
26	Севастополь – Скоп’є (Україна – Македонія)	I – Молдавія – Румунія – Болгарія II – Угорщина – Сербія
27	Ужгород – Барселона (Україна – Іспанія)	I – Словаччина-Австрія-Швейцарія-Франція II-Угорщина-Словенія-Італія-Середземне море
28	Київ – Гельсінкі (Україна – Фінляндія)	I – Білорусь – Росія – Фінська затока II – Польща – Балтійське море
29	Дніпропетровськ – Інсбрук (Україна – Австрія)	I – Польща – Словаччина II – Угорщина – Австрія
30	Донецьк – Антверпен (Україна – Бельгія)	I – Польща – Німеччина II – Словаччина – Чехія – Німеччина

Примірний порядок розрахунку витрат на виконання міжнародних перевезень

1. Обчислюємо складові фонду заробітної плати(ФЗП):

а) відрахування на соціальні заходи

$$C_{c3} = OK_{\min} * (H_{c3}/100), \text{ €}; \quad (9.6)$$

де OK_{\min} – мінімальний оклад (... грн); H_{c3} – норматив відрахувань на соціальні заходи, % ($H_{c3}=20$). Курс валюти: $1\text{€} = \dots$ грн – станом на 01.02.2017

б) час виконання оборотного рейсу (для визначення середньодобового пробігу)

$$T = (2 * L + I_0 + I_{зв}) / (24 * V_e) + I_{пр}, \text{ діб} \quad (9.7)$$

де L – відстань між пунктами відправлення і призначення;

I_0 – середнє значення нульового пробігу, км; входить у формулу з коеф.2, оскільки цикл перевезення включає 2 нульових пробіги:

$$I_0 = 0,46 * \sqrt{S_n}, \text{ км} \quad (9.8)$$

де S_n – площа країни прямого відправлення, км² (... км²);

$I_{зв}$ – середнє значення порожнього пробігу по країні зворотного відправлення:

$$I_{зв} = 1,43 * \sqrt{0,5 * S_{зв}}, \text{ км} \quad (9.9)$$

де $S_{зв}$ – площа країни зворотного відправлення, км² (... км²)

V_e – середня експлуатаційна швидкість (= 45км/год.);

$t_{пр}$ – автомобіле – дні простою під навантажувально-розвантажувальними роботами та при оформленні товаро – транспортних документів (=2 дні).

в) середньодобовий пробіг :

$$I_{\text{доб.ср.}} = (2 * L) / T, \text{ км/добу} \quad (9.10)$$

Витрати на відрядження – згідно з діючими нормами табл.1)

Розрахунок витрат на відрядження представляємо по ділянках маршруту міжнародного перевезення у табличній формі табл.92).

Сумарні витрати на відрядження беремо у подвійному розмірі (у прямому та зворотному напрямках).

Таблиця 9.2.

Норми відшкодування витрат на відрядження

(Євро за 1 км перевезення вантажу по іноземній території)

Країна	Середньодобовий пробіг автопоїзду, км			
	350	450	550	>600
Австрія, Франція	0,05	0,075	0,09	0,1
Бельгія, Данія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Швейцарія	0,05	0,08	0,095	0,1
Болгарія, Словаччина, Чехія, Хорватія	0,05	0,09	0,1	0,11
Іспанія, Португалія	0,025	0,06	0,07	0,085
Польща, Румунія, Словенія, Угорщина, країни СНД (крім України)	\$ 15 за добу			
Україна	за діючим законодавством			

Таблиця 9.2.

Таблиця 2. Розрахунок витрат на відрядження(по країнах)

Ділянка маршруту	Відстань, км	Норми відшкодування, €/добу	Відшкодування, €
...			
Разом			

Остаточний розмір заробітної плати визначаємо шляхом підсумування складових:

$$\text{ФЗП} = \text{OK}_{\min} + C_{\text{сз}} + C_{\text{відр}}, \text{ €} \quad (9.10)$$

де OK_{\min} – мінімальний оклад грн.);

2. Визначаємо витрати на автомобільне паливо:

$$C_n = ((H_{\text{Лан}}/100) * L + (H_W /100)* W) * C_{\text{п}}, \text{ €} \quad (9.11)$$

де $N_{\text{Лан}}$ – лінійна норма витрати палива на пробіг автопоїзда, л/100 км, визначається як:

$$N_{\text{Лан}} = N_L + N_W + G_{\text{пр}}, \text{ л/100км} \quad (9.12)$$

де, N_L – базова лінійна норма витрати палива на 100 км пробігу, л/100 км; (табл.3)

N_W – додаткова питома норма витрати палива на 100 ткм, л/100ткм (=1,3 л/100 ткм);

$G_{\text{пр}}$ – споряджена маса причепа (напівпричепа), т; визначається за технічними характеристиками рухомого складу.(як приклад табл.4);

W – транспортна робота, визначається як

$$W = q * \gamma * L_B, \text{ т км}; \quad (9.13)$$

де q – вантажопідйомність транспортного засобу, т;

γ – коефіцієнт статичного використання автомобіля; визначається за класом вантажу;

L_B – пробіг автомобіля з вантажем, км;

$C_{\text{п}}$ – ціна 1 л палива, €. Необхідно враховувати різницю в ціні палива в кожній країні та обмеження на безмитне ввезення палива на територію країн (джерела поточної інформації: фахові видання, інформація АсМАП, мережа Internet, орієнтовні дані – див.табл.9.5).

Обсяг ввезення палива на територію України з території іноземних держав не повинен перевищувати 50 л. Ціна 1л палива в Україні – з джерел поточної інформації.

Таблиця 9.3

Базові лінійні норми витрати палива

Марка (модель) автомобіля	N_L , л/100 км	Марка (модель) автомобіля	N_L , л/100 км
Iveco – 190.33	25	Volvo F 123– 42 T	27
Iveco – 190.36 Turbo Star	16	Volvo F 8932	24

Iveco – 190.42	27	Volvo 1033	22
LIAZ 110421	27	Skoda–LIAZ –100.42	24
Mercedes–Benz–1635 S	23	Mercedes–Benz–2235	28
Mercedes–Benz–1735 LS	18,7	Mercedes–Benz–2628	42
Mercedes–Benz–2232	27	Mercedes–Benz–2632	34
Shoda-LIAS-100.42,-100.45	24	Avstro–Fiat CDN–130	26
Shoda–706PTTN	25	KNVF–12T Camacu–Nissan	45

Таблиця 9.4.

Технічні характеристики рухомого складу

Характеристика	Сідельний тягач	Напівпричіп
	Renault Magnum AE430	SPR 24 E
Габаритні розміри, мм	6159x2472x3702	13760x2550x4000
Внутрішні розміри, мм	–	13680x2480x3100
Споряджена маса, кг	5486	6900
Повна маса, кг	–	36900
Вантажопідйомність, кг	–	28000
Лінійна витрата пального, л/100км	26	–
Додаткова норма витрати пального, л/100км	1,3	–
Шини	315/80R22.5 xza/xda	445/45R22.5xda
Ресурсний пробіг, км	1000 000	
Вартість, €	65 000	25 000

Таблиця 9.5.

Вартість палива та обмеження на безмитне ввезення палива на територію країн

Країна	Вартість, €/л	Дозволена кількість палива, л
Австрія	1,43	200

Країна	Вартість, €/л	Дозволена кількість палива, л
Бельгія	1,69	повний паливний бак(1000–1200л)
Білорусь	0,71	–“–
Болгарія	1,32	–“–
Великобританія	1,70	–“–
Греція	1,70	–“–
Данія	1,76	–“–
Естонія	1,31	–“–
Ірландія	1,60	–“–
Іспанія	1,41	–“–
Італія	1,76	–“–
Латвія, Литва	1,38	–“–
Люксембург	1,33	–“–
Нідерланди	1,79	–“–
Німеччина	1,58	200
Польща	1,34	200
Португалія	1,65	повний паливний бак(1000–1200л)
Румунія	1,26	–“–
Словаччина	1,51	–“–
Словенія	1,43	–“–
Туреччина	1,95	–“–
Угорщина	1,46	–“–
Фінляндія	1,65	200
Франція	1,57	200
Чехія	1,39	повний паливний бак(1000–1200л)

Країна	Вартість, €/л	Дозволена кількість палива, л
Швейцарія	1,50	—“—
Швеція	1,77	—“—

Розрахунок витрат на паливо представляємо по ділянках маршруту міжнародного перевезення в табличній формі:

Таблиця 9.6.

Розрахунок витрат на паливо (по країнах)

Ділянка маршруту	Відстань км	Вага вантажу, т	Транс. робот, ткм	Витр. на пробіг, л	Додат. витрат, л	Всього витрат, л	З урах. обмеж., л	Витр., л
	L	Q	W=L Q	HL=l/1 00	HW= (LQ)/1 00	Σ	Σ*	Σ*Ц _л
Рух у прямому напрямку								
Рух у зворотному напрямку								

Сумарні витрати на паливо визначаємо шляхом підсумування останнього стовпчика табл.9.6.

3.Визначаємо витрати на мастильні та інші експлуатаційні матеріали у відсотках від витрат на паливо; приймаємо $V_{мас} = 10-16\%$.

$$C_{\text{мас}} = C^n * (V_{\text{мас}}/100), \text{ €} \quad (9.14)$$

4. Витрати на сервісне технічне обслуговування автомобілів: європейського виробництва на основі розцінок спеціалізованих станцій, в залежності від марки автомобіля.

$$C_{\text{серв}} = \dots \text{ €}. \quad (9.15)$$

5. Витрати на автомобільні шини визначаємо як:

$$C_{\text{ш}} = (L/1000) * (N_{\text{ш}}/100) * C_{\text{ш}} * n_{\text{ш}}, \text{ €} \quad (9.16)$$

де L – загальний пробіг, км;

$N_{\text{ш}}$ – норматив відрахувань на відновлення шин, визначається у відсотках від балансової вартості шин і складає 1,9%;

$C_{\text{ш}}$ – ціна одного комплекту шин (... €/1 шт);

$n_{\text{ш}}$ – кількість шин, встановлених на одиниці рухомого складу.

6. Витрати $C_{\text{мп}}$ пов'язані з оформленням оборотного рейсу, визначаються за даними АсМАП і включають наступні статті:

- віза , €
- карнет ТІР , €
- страховка, €
- екологічний збір, €
- витрати на платні автомагістралі, €
- добові, €
- стоянка, €
- інші (непередбачені) витрати, €

Примітка. Вартість книжки МДП*

Вид книжки МДП	Вартість, грн
14–листові	568,80

6–листові	559,20
4–листові	357,00
4–листові(спеціальні)*	270,00
CMR	5,10
Свідоцтво про допущення	5,00

* 4–листові(спеціальні) – спеціальний проект МСАТ, використовуються тільки з України до країн членів ЄС та з країн ЄС в Україну

7. Загальногосподарські витрати визначаємо у відсотках від прямих витрат; приймаємо $V_{\text{госп}} = 15\%$:

$$C_{\text{госп}} = (\Phi\text{ЗП} + C_{\text{п}} + C_{\text{мас}} + C_{\text{серв}} + C_{\text{ш}} + C_{\text{мп}}) * (V_{\text{госп}} / 100), \text{€} \quad (9.17)$$

1. Загальні витрати на виконання оборотного рейсу визначаємо підсумовуванням п.п. 1 – 7 , звівши їх до таблиці 9.7:

Таблиця 9.7.

Розрахунок загальних витрат на виконання оборотного рейсу

Статті витрат	Величина витрат, €
Фонд заробітної плати водіїв	
Витрати на автом. паливо	
Витрати на мастильні матеріали	
Витрати на ТО	
Витрати на автом. шини	
Витрати на дозвільні документи	
Загальногосподарські витрати	
Загальні витрати	

2. Собівартість перевезення визначаємо для вибору методу організації роботи водіїв:

$$S_{1\text{км}} = C / (2 * L) \text{ , € / км} \quad (9.18)$$

б) собівартість 1 ткм пробігу, € / ткм

$$S_{1\text{ткм}} = S_{1\text{км}} / (q * \gamma * B) \text{ , € / ткм} \quad (9.19)$$

в) розрахунковий тариф на 1 км, € / км

$$PT = S_{1\text{ві}} * ((I_i / 100) + 1) \text{ , € / км} \quad (9.20)$$

де – I_i норма прибутку, % (=25...35%)

Побудувати графіки руху автомобіля в прямому напрямку та в зворотньому напрямку, враховуючи такі показники як відстань руху та час руху автомобіля.

10.Зробити висновки до індивідуального завдання.



МІЖНАРОДНІ ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про сучасні тенденції розвитку міжнародних туристичних послуг.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- здатність визначати основні тенденції розвитку туристичної галузі;
- здатність визначати основні економічні наслідки розвитку туристичного бізнесу;
- здатність визначити собівартість туристичного продукту;
- здатність визначити ціну туристичного пакета, постійні та змінні витрати для одного туриста;
- здатність характеризувати механізм регулювання туристичної сфери в Україні.

10.1 Визначення основних термінів і понять

Туризм – це діяльність осіб, які подорожують і здійснюють перебування в місцях, які знаходяться за межами їх звичайного середовища, протягом періоду, що не перевищує одного року підряд, з метою відпочинку, діловими та іншими цілями.

Міжнародний туризм – це сфера світової економіки, яка пропонує продукт, що користується попитом на міжнародному ринку і приносить прибутки країні–виробнику.

Туристична послуга – це комплекс послуг індустрії гостинності (що включає в себе готельні, рекреаційні, транспортні, страхові, екскурсійні послуги та ін.), який надається окремій особі чи групі осіб для задоволення їх потреб, пов'язаних із переміщенням з місця постійного проживання до іншого на певний проміжок часу з метою відпочинку, оздоровлення, навчання та ін.

Туристичний продукт – комплекс туристичних послуг, необхідних для задоволення потреб туриста під час його подорожі. До складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо).

Цінова політика турфірми – це сукупність цілей, яких підприємство намагається досягти за рахунок встановлення привабливих для споживачів цін на туристичний продукт.

Ціноутворення в сфері туризму – це спосіб формування цін на туристичні послуги, які обумовлені ціновою політикою компанії.

10.2 Методичні матеріали до вивчення теми

Вивчаючи тему необхідно звернути увагу на те, що з економічної точки зору, туристична послуга – це продукт, що виробляється і реалізується в процесі взаємозв'язку і взаємодії різних організацій, які володіють туристичними ресурсами. Під останніми розуміються ліцензії на здійснення діяльності по формуванню та продажу туристичних пакетів, страхуванню туристів, приміщення для розміщення подорожуючих, можливості по забезпеченню харчування, заклади оздоровлення, транспортні засоби для переміщення туристів[23].

До особливостей міжнародного туризму як виду економічної діяльності відносяться наступні:

1. Туристичні послуги як товар не є мобільними. Міжнародний туризм представляє собою переміщення споживачів цих послуг, тобто туристів.
2. Прибуток від міжнародного туризму доцільно розраховувати як різницю між надходженнями від туризму та міжнародними туристичними витратами.
3. Туристична галузь є доволі прибутковою як для держави, так і для економічних суб'єктів на мікрорівні.
4. Туристичний бізнес є сферою економіки, яка потребує участі значної кількості робочої сили.
5. Витрати, які здійснюються іноземними туристами в країні перебування, мають потрійний вплив на економіку цієї країни. Він проявляється в:
 - збільшенні прибутків туристичних фірм;
 - підвищенні попиту з боку туристичного сектору економіки на товари і послуги постачальників, що у свою чергу сприяє підвищенню попиту на товари і послуги своїх постачальників і, як наслідок, зростанню доходів у всіх секторах економіки;

- збільшенні особистих прибутків населення, прямо або побічно пов'язаного з туристичним бізнесом.
6. Туризм як вид економічної діяльності є джерелом надходження валюти.
7. Основною характеристикою туристичного ринку є постійні коливання попиту і пропозиції послуг.

Міжнародний туризм як соціальне явище має свої особливості. До них доцільно віднести наступні:

- важливу роль у розвитку туризму відіграє стан навколишнього середовища;
- туристичні компанії для забезпечення ефективної діяльності повинні брати до уваги суспільні пріоритети;
- туризм повинен розвиватися як соціально-відповідальна індустрія, тобто вчасно реагувати на зміни;
- при плануванні туристичної діяльності необхідно враховувати культурні особливості країн мешкання потенційних туристів;
- для людей з різними звичками слід складати різні моделі туризма.

Індустрія туризму представляє собою систему взаємопов'язаних сфер діяльності, до яких можна віднести забезпечення проживання в готелях визначеної категорії та харчування, рекреаційне, транспортне та екскурсійне обслуговування, надання страхових послуг та послуг туристичних агенцій. Всі ці послуги формують собою також **індустрію гостинності**, яка представляє сферу підприємництва, що складається з таких видів обслуговування, які спираються на принципи гостинності, що характеризуються щедрістю і дружністю по відношенню до гостей. Діяльність суб'єктів туристичного бізнесу регулюється Всесвітньою туристичною організацією (ВТО), головною

задачею якої є налагодження і координація діяльності міжнародних туристичних організацій.

Основні напрямки, на які повинна бути звернена увага при розробці туристичної політики і які можуть сформувати нову схему туризму:

- визначний фактор розвитку туризму – стан навколишнього середовища;
- існують обмеження для розвитку туризму, що полягають у фізичних та соціальних можливостях туристичних центрів;
- діячі сфери туризму не можуть ігнорувати суспільні пріоритети;
- туризм повинен розвиватися як соціально–відповідальна індустрія, тобто вчасно реагувати на зміни;
- необхідно враховувати культурні особливості різних етносів світового співтовариства;
- демографічні зміни здійснять величезний вплив на рівень розвитку і природу туризму;
- для людей з різними доходами і звичками будуть складатися свої моделі туризму;
- зростає потреба в значних інвестиціях для розвитку інфраструктури туризму при одночасному збільшенні податків та інших витрат;
- збільшиться вплив транснаціональних компаній та ін.

Суть конкуренції в будь–якій галузі економіки виражається п'ятьма силами. В сфері туристичного бізнесу такими силами слід вважати суперництво між існуючими конкурентами; появу туристичних послуг аналогічного або вищого рівня; появу нових конкурентів; постійну зміну уподобань споживачів щодо характеру послуги; зміну загальної ситуації в країні, яка може завадити розвитку туристичного бізнесу.

Конкуентоспроможність туристичної індустрії означає здатність таким чином використати наявні ресурси, щоб задовольнити попит найбільшої кількості споживачів–потенційних туристів.

Саме чисельність відвідувачів є показником розвитку конкурентоспроможності цієї галузі.

В галузі міжнародного туризму доцільно виділити наступні групи факторів, аналіз яких дозволяє зробити висновок про ступінь конкурентоспроможності країни в галузі туристичного бізнесу:

- Соціальна та політична ситуація в країні.
- Клімат та географічне розташування.
- Історико–культурні пам'ятки.
- Інфраструктура (транспорт, розміщення).
- Асортимент туристичних послуг.
- Вартість відпочинку.
- Політика розвитку туристичної галузі.
- Трудові ресурси для роботи в галузі.

Для підвищення своєї конкурентоспроможності в цій галузі країнам світового співтовариства необхідно дотримуватися наступних принципів:

- приймати заходи по захисту туристів та їх вільного пересування, що передбачає спрощення митного контролю на кордонах; підвищення безпеки туристів; гармонізацію страхування туристів і їхнього автотранспорту; інформування про їх соціальні права;
- розробити загальні правила діяльності в індустрії туризму щодо податкової політики, взаємного визнання рівня кваліфікації і дипломів професійної підготовки; поділу відпускних періодів для зняття навантаження на туристську індустрію в пікові сезони;

- розвивати регіональний туризму з метою його просування в нерозвинені регіони, які мають туристичний потенціал.

При формуванні кон'юнктури ринку міжнародних туристичних послуг важливу роль відіграє використання системи вартісних важелів. До її найважливіших складових, які прямо або опосередковано впливають на визначення вартості туристичного продукту, слід віднести:

- ціну туристичної пропозиції;
- прибуток, який планує отримати компанія;
- знижки з вартості турпродукту;
- пільги на підприємницьку діяльність в сфері туризму;
- іноземні інвестиції.

Пріоритетну роль серед зазначених факторів відіграє цінова політика суб'єктів туристичного бізнесу. Вона є однією з головних складових формування пропозиції туристичних послуг.

Крім того, доцільно зважати на те, що завданням цінової політики є формування такої ціни, яка приверне увагу найбільшій кількості споживачів.

Важливу роль у розробці політики цін туристичного підприємства відіграють зовнішні та внутрішні фактори його розвитку.

До зовнішніх факторів слід віднести:

- співвідношення попиту та пропозиції на туристичному ринку;
- рівень і динаміку конкуруючих цін;
- державне регулювання як економіки в цілому, так і сфери туризму зокрема;
- політичну ситуацію;
- платоспроможність споживачів, їх інтереси, звички та смаки.

Ці фактори безпосередньо впливають на вартість туристичних послуг і, фактично, виступають складовими її ціни.

Внутрішні фактори розвитку здійснюють опосередкований вплив на цінову політику. До них можна віднести:

- максимізацію поточного прибутку від формування і реалізації турпродукту;
- утримання позицій на ринку;
- досягнення лідерства в якості турпродуктів;
- завоювання і підтримку лідерства на ринку туристичних послуг;
- прагнення туристичної організації до збільшення темпів росту формування та реалізації, навіть за рахунок зниження доходів;
- бажання підтримати свій імідж;
- зацікавленість туроператора і турагента в збільшенні своєї частки на ринку туристичних послуг;
- прагнення уникнути банкрутства.

Слід відмітити, що перераховані фактори визначають стратегію розвитку підприємства, тим самим впливаючи на вибір цінової політики. Так, якщо туристична компанія ставить на меті зростання своєї частки на ринку, їй доцільно використовувати політику зниження вартості послуг, що пропонуються, для підвищення кількості потенційних споживачів. У разі намагання досягти лідерства в якості туристичних продуктів, підприємство може здійснювати політику підвищення цін за рахунок покращення якості турпродукту. Для того, щоб вартість подорожі була конкурентоспроможною на ринку, тобто користувалася значним попитом серед споживачів, необхідно враховувати, що ціноутворення в сфері туризму має характерні особливості. Їх характерними рисами є наступні:

- Висока еластичність цін у різних сегментах туристичного ринку.
- Розрив у часі між моментами встановлення ціни і купівлі–продажу туристичного продукту.
- Нездатність туристичних послуг до збереження.
- Високий ступінь впливу конкурентів.
- Сезонна диференціація цін і тарифів.
- Значна вартість операції з туристичними послугами.
- Високий рівень орієнтації на психологічні особливості споживача.

Ціна однієї туристичної путівки залежить від виду туру (груповий чи індивідуальний).

Слід відмітити, що туристичні організації використовують різні методи ціноутворення при визначенні ціни турів [16]. В цілому їх можна поєднати в три групи:

- з орієнтацією на рівень конкуренції;
- з орієнтацією на попит;
- на основі витрат.

Ціноутворення з орієнтацією на рівень конкурентів передбачає встановлення ціни на послуги, яка відрізняється від середньої ринкової ціни на аналогічний туристичний продукт. Цей метод доцільно використовувати або крупним компаніям, які є лідерами на ринку, або тільки–но створеним невеликим туристичним підприємствам.

Недоліком використання такого способу встановлення ціни є те, що підвищена вартість подорожі здатна задовольнити лише обмежений сегмент споживачів з високим рівнем доходів, які орієнтуються на престижність турів.

Метод ціноутворення з орієнтацією на попит вимагає від туристичних організацій чіткої сегментації ринку потенційних споживачів та орієнтації своєї діяльності на один чи декілька сегментів. Національним туристичним компаніям доцільно використовувати наступні підходи до сегментації

туристичного ринку з метою визначення оптимальних цін продажів: тури, орієнтовані на школярів та студентів; споживачі з середнім рівнем доходів; потенційні туристи з високими доходами.

Ціноутворення на основі витрат можна вважати пріоритетним методом встановлення ціни на туристичні послуги для національних підприємств. Воно дозволяє врахувати не лише всі витрати організації і смаки споживачів, а й включає частину прибутку компанії.

Безпосередньо пов'язаною з ціною є категорія знижок. Туристичним компаніям доцільно застосовувати наступні знижки з вартості туристичного продукту:

- сезонні, які передбачають зниження ціни подорожі по закінченню туристичного сезону.
- знижки для дітей і школярів, які згідно світової практики туристичного бізнесу складають 50% – для дітей до 7 років і 40% – для школярів;
- спеціальні знижки, надані авіакомпаніями і готелями для людей у віці 50–65 років;
- знижки для постійних клієнтів, які доцільно надавати у таких формах як фіксовані (наприклад, 3–5% починаючи з другої подорожі) або накопичувальні (1% на кожен наступний тур).
- знижки у випадку, якщо турист, що забронював тур, дає фірмі право самостійного вибору однієї з трьох дат свого відправлення й одного з трьох пунктів призначення відпочинку.

Кожен метод ціноутворення має свої переваги і недоліки.

Тому кожна туристична компанія повинна приймати власне рішення в цій сфері, враховуючи конкретну ситуацію і уподобання споживачів, які можуть дещо відрізнитися в різних регіонах світу.

10.3 Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Назвіть особливості розвитку туристичної галузі в регіонах світу.
2. Конкуренція в сфері туристичного бізнесу.
3. Які фактори безпосередньо впливають на вартість туристичних послуг і, фактично, виступають складовими її ціни?
4. Чи є конкурентоспроможними українські туристичні послуги на світовому ринку? Чому?
5. Ознайомтесь з Програмою розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016–2020 роки (додаток К). Як Ви вважаєте, які кроки потрібно здійснити для залучення приватного капіталу з метою реалізації Програми?

Завдання для самостійної роботи

1. Скориставшись даними сайту державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua: дослідіть як змінюється динаміка структури експорту–імпорту туристичних послуг з 2008 року по 2015 рік. Зазначте, які фактори вплинули на зміни, зробіть відповідні висновки (додаток А).
2. Складіть та здійсніть розрахунок туристичного продукту для туриста, який має бажання відвідати м. Львів намірений перебувати там 3 дні.
3. Визначіть собівартість туристичного продукту.

Приклад виконання завдання

Турист замовив туристичний пакет, який включає переліт з м.Київ до м.Женева (Франція) та назад (A), 500 у.о.; вартість візи (B) – 50 у.о., дводенне проживання в готелі за системою FR (Π) – 1000 у.о. за добу, подорож на яхті по Женевському озері (4 години) (M) – вартість однієї години 500 у.о. Участь в бізнес–семінарі (K) – 1500 у.о. Затрати праці на створення продукту становили 5 годин (вартість 1 год. (P) 10 у.о.). Постійні витрати (ΠB) – 50 у.о. Визначте собівартість туристичного продукту.

Розв'язання: Собівартість (C) визначається як сума всіх витрат туристичного підприємства. Для даної задачі собівартість буде визначатися за формулою:

$$C = A + B + 2 * \Pi + 4 * M + K + 5 * P + \Pi B = 500 + 50 + 2 * 1000 + 4 * 500 + 1500 + 5 * 10 + 50 = 6150 \text{ у.о.}$$

Завдання для самостійного виконання:

1. Турист замовив туристичний пакет який включає: переліт з м.Київ до м.Чернівці та назад (A) – 1500 грн.; двох денне проживання в готелі за системою FR (Π) – 400 грн. за добу, подорож до м. Хотин та відвідування Хотинської фортеці – 400 грн. Екскурсія містом (K) – 150 грн. Затрати праці на створення продукту становили 5 годин (вартість 1 год. (P) 50 грн.). Постійні витрати (ΠB) становлять 50 грн. Визначте собівартість туристичного продукту.
2. Турист замовив туристичний пакет який включає переліт з м.Київ до м.Львів та назад (A) 1800 грн.; чотирьох денне проживання в готелі за системою FR (Π) – 400 грн. за добу. Екскурсія містом (K) – 150 грн. Затрати праці на створення продукту становили 2 годин (вартість 1 год. (P))

- 50 грн.). Постійні витрати (ПВ) становлять 50 грн. Визначте собівартість туристичного продукту.
3. Визначити ціну нетто і ціну брутто туристичного продукту.

Приклад виконання завдання:

Туристичне підприємство надає екскурсійні послуги. Для створення туристичного продукту орендує автобус – 1 000 грн. за добу; пересічна тривалість екскурсії – 3 години, місткість автобуса – 25 осіб. Заробітна плата екскурсовода – 500 грн. за екскурсію. Екскурсійний збір становить 2 грн., із туриста. Прибуток туристичної фірми становить 10 грн., з туриста. Комісійна винагорода турагентам – 10 грн., з туриста. Визначте ціну нетто та ціну брутто екскурсії для одного туриста.

Розв'язання. Ціна нетто (C_n) – сума цін, розцінок і тарифів на всі види послуг надані туристам. Тому ціна нетто в нашому випадку враховує оренду автобуса; заробітну плату екскурсовода; непрямі податки (акцизний збір) – 2 грн.:

$$C_n = 1000/25 + 500/25 + 2 = 40 + 20 + 2 = 62 \text{ грн.}$$

Ціна брутто (C_b) містить повну собівартість туру, прибуток тур оператора та комісійну винагороду турагентам.

$$C_b = 62 + 10 + 10 = 82 \text{ грн.}$$

Завдання для самостійного виконання:

1. Туристичне підприємство надає круїзні послуги. Для створення туристичного продукту орендує катер – 2 000 грн. за добу; пересічна тривалість круїзу – 3 дні, місткість катера – 50 осіб, плановий рівень наповненості – 80%. Заробітна плата обслуговуючого персоналу – 1500 грн. за добу. Страховий збір становить 5 грн., з туриста. Затрати

на продукти харчування на весь період круїзу – 10 тис. грн. Очікуваний прибуток туристичної фірми становить 50 грн., з туриста. Податок на додану вартість (ПДВ) – 20%. Комісійна винагорода турагентам становить 5 грн., з туриста. Визначте ціну нетто та ціну брутто, екскурсії для одного туриста.

2. Визначити ціну туристичного пакета, постійні та змінні витрати для одного туриста.

Приклад виконання завдання:

Туристичне підприємство організовує пішохідні походи в гори. Група складається із 10 чоловік. Тривалість подорожі 4 дні. Для створення туристичного продукту підприємство несе такі витрати: перевезення пасажирів із залізничної станції до туристичної бази (Π) – 1000 грн. Витрати на продукти харчування (X) – 3000 грн. Плата за проживання (для одного туриста) (H) – 50 грн./доба. Страхування (C) – 10 грн. / одного туриста. Плата за право сходження на вершину (B) 15 грн. з одного туриста. ПДВ – 20 %. Оплата послуг інструктора ($B_{\text{чi}}$) – 200 грн. Умовно постійні витрати розраховані на групу становлять (B_n) – 250 грн. Підприємство розраховує отримати прибуток в обсязі 500 грн. з усієї групи. Визначити ціну туру в розрахунку на одного туриста.

Розв'язання: Для розрахунку ціни туру для одного туриста використаємо формулу 2.1. При цьому необхідно врахувати те, що деякі показники задані на одного туриста.

$$\Sigma B_i = \Pi + X + (H * 10) * 4 + C * 10 = 1000 + 3000 + 2000 + 100 = 6100 \text{ грн.}$$

$$\Sigma H_i = B * 10 = 15 * 10 = 150 \text{ грн.}$$

$$B_n = 250 \text{ грн., } \Pi = 500 \text{ грн., } B_{\text{чi}} = 200 \text{ грн.}$$

$$Ц = [(6100 + 150) + (250+500+200)*1,2] / 10 = [6250+1140] / 10 = 739 \text{ грн.}$$

Отже, ціна походу в гори для одного туриста буде становити 739 грн.

Завдання для самостійного виконання

1. Туристичне підприємство організовує відпочинок на березі озера. Група складається із 20 чоловік. Тривалість подорожі 7 днів. Для створення туристичного продукту підприємство несе такі витрати: перевезення пасажирів із залізничної станції до туристичної бази 2500 грн. Витрати на продукти харчування 6000 грн. Плата за проживання (для одного туриста) 100 грн./доба. Готельний збір – 10% послуг розміщення. пляжний збір – 5% вартості туру. Страхування (С) – 20 грн. / одного туриста. ПДВ – 20 %. Оплата праці обслуговуючого – 2000 грн. Відрахування до соціальних фондів 20% від ціни нетто. Витрати на рекламу 1000 грн. Оренда офісу – 500 грн. Підприємство розраховує отримати прибуток в обсязі 500 грн. з усієї групи. Визначити ціну туру, постійні та змінні витрати в розрахунку на одного туриста.



МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ОСВІТНІМИ ПОСЛУГАМИ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про здійснення міжнародної торгівлі освітніми послугами та перспективи розвитку ринку міжнародних освітніх послуг.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- здатність визначати властивості економіки освіти;
- здатність характеризувати організаційні та правові проблеми розвитку експорту освіти;
- здатність визначати проблеми якості освіти та запровадження сучасних форм навчання;
- здатність проводити маркетинговий аналіз потенціалу українських ВНЗ при просуванні на Європейський ринок освітніх послуг;
- здатність визначати перспективні напрями розвитку української вищої освіти.

11.1 Визначення основних термінів і понять

Освіта – цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, який супроводжується досягненням встановлених державою освітніх рівнів.

Економіка освіти – важлива галузь системи економічних наук. Вона відноситься до числа наймолодших економічних наук.

Освітня послуга – це продукт, який в процесі реалізації трансформується в робочу силу, якість якої залежить не тільки від сукупності отримуваних услуг, а й від якості та кількості власної праці, витраченої в процесі споживання.

Ринок освітніх послуг – сфера обігу або система економічних відносин з приводу купівлі–продажу освітніх послуг.

11.2 Методичні матеріали до вивчення теми

Вивчаючи тему необхідно звернути увагу на те, що економіка освіти як система характеризується такими властивостями: цілеспрямованість, цілісність, багатоструктурність, взаємозв'язок її елементів, стійкість, керованість, самонастроювання, здатність до самовдосконалення, тобто до розвитку.

Економіка освіти виступає невід'ємною складовою частиною системи освіти в цілому. Органічна взаємодія педагогічних та інших соціальних процесів, властивих сфері освіти, здійснює вплив на економічні процеси і визначає специфічність галузі освіти.

Система освіти – важлива складова частина народного господарства і соціально–економічного організму суспільства, яка взаємодіє з іншими його ланками.

Освітня послуга – це продукт спільної праці викладачів та тих, хто навчається.

Освітні послуги можна класифікувати наступним чином:

1. В залежності від освітніх програм, що використовуються:
 - загальноосвітні;
 - професійні.
 2. В залежності від способу надання:
 - очні;
 - очно–заочні;
 - заочні;
 - дистанційні.
 3. В залежності від тривалості надання:
 - довгострокові (школа, ВНЗ);
 - середньострокові (курси підвищення кваліфікації, перепідготовка кадрів);
 - короткострокові (тренінги).
 4. В залежності від методів навчання:
 - традиційні;
 - програми проблемного навчання;
 - програми, ґрунтовані на аналізі ділових ситуацій.
- Серед особливостей послуг освіти слід виділити наступні:
- сезонність;
 - платність;
 - висока вартість;
 - відносна тривалість надання;
 - залежність результатів від умов майбутньої роботи та життя людини, яка навчається;
 - неможливість перепродажу;
 - віддаленість проявлення результату;

- необхідність ліцензування;
- конкурсний характер;
- відносно молодий вік споживачів.

Ринок освітніх послуг включає обов'язкові три компоненти: покупець, продавець і товар. Кожен з них пов'язаний з категоріями попиту, пропозиції і ціни. За своєю рідністю реалізованого товару цей ринок безпосередньо відноситься до ринку послуг, але тісно пов'язаний і взаємодіє з іншими видами ринку: робочої сили, інформації, товарів.

Освітні послуги розглядаються як важливі і самобутні економічні блага, споживчі вартості, які створюються педагогічними працівниками. На їх виробництво витрачається жива праця працівників освіти і матеріальних ресурсів, що поставляються з промисловості й інших галузей. Тому послуги мають також вартість. І в цій якості вони стають товаром і можуть виступати об'єктом ринкових відносин.

Деякі економісти вважають, що розподіл освітніх послуг на "платні" і "безкоштовні", з погляду економічної теорії, є некоректним. Дійсно безкоштовними освітні послуги є лише для безпосередніх споживачів: учнів, студентів. А суспільству, підприємствам і навчальним закладам ті ж самі "безкоштовні" послуги коштують всіх необхідних витрат праці, що створює вартість, яка повинна оплачуватися на визначеному рівні в грошовій формі [12].

Це представлено у вигляді одностороннього акта обміну діяльністю: викладачі передають знання і формують уміння, а учні або студенти споживають їх без всякого еквівалента, оскільки нічого не платять за послуги. Їхні взаємини немовби втрачають товарний характер. Ілюзія про нетоварний, невагтисний характер послуг працівників освіти посилюється видимістю збігу в просторі і в часі актів виробництва і споживання цих послуг. Насправді, ці процеси не збігаються.

Адже споживання освітньої послуги не обмежується часом її одержання.

Безкоштовність надання послуг освіти громадянам виступає лише особливою формою економічних відносин між виробником і безпосереднім споживачем цих дуже важливих послуг. Її головна перевага полягає в створенні умов доступності освіти для всіх, незважаючи на рівень індивідуальних і сімейних доходів. Держава виступає як посередник між виробниками і споживачами освітніх послуг. Вона дає навчальним закладам замовлення на навчання визначеної частини населення; акумулює відповідну частку фінансових засобів шляхом стягування податків з підприємств і населення; направляє ці засоби в сферу освіти, щоб відшкодувати її витрати на послуги, що безкоштовно поставляються. Тим самим досягається більш рівномірний розподіл цих послуг серед членів родин різних соціальних груп.

Для галузі освіти з її обмеженими можливостями комерціалізації і прибуткового здійснення діяльності характерний специфічний і неоднорідний ринок освітніх послуг. Насамперед він містить у собі два взаємодіючих сектори: державний і недержавний, або приватний сектор. Причому, головним з них був і залишається державний ринок, оскільки приватні підприємці зазвичай не зацікавлені займатися створенням освітніх послуг. Таким чином, переважна частина освітніх послуг надається населенню державними навчальними закладами. Саме вони задовольняють масовий попит споживачів у цьому безцінному інтелектуальному продукті. У зв'язку з тим, що цей продукт переважно надається споживачам–учням без грошової компенсації, тобто “безкоштовно” або за пільговими цінами, то виникає ілюзія відсутності в такому варіанті ринку послуг. Ця ілюзія підсилюється видимістю, начебто держава

одночасно виступає “виробником” і “покупцем”, фінансуючи заклади освіти. Але бюджетні кошти формуються за рахунок податків населення, які і слугують платіжним засобом за ці послуги. Саме тому, такі послуги освіти, на відміну від тих, які поступають безпосередньо від бажаючих навчатися за певну плату, можна назвати “неявними товарами”.

Характерна риса сучасного розвитку державного сектора ринку освітніх послуг полягає в тому, що з’являється і з кожним роком збільшується частка платних освітніх послуг. Це, по-перше, плата за додаткові освітні послуги для частини учнів по предметах, не передбачених державним стандартом. По-друге, з’явилися гімназичні класи з оплатою додаткових предметів. По-третє, платне навчання студентів у середніх і вищих навчальних закладах понад конкурсного набору. Багато навчальних закладів пропонують сьогодні безкоштовно–платну освіту.

Послуги освіти відносяться до товарів дорогих, що обумовлено цілим рядом обставин. Вони виробляються висококваліфікованою педагогічною працею з застосуванням сучасного учбово-лабораторного устаткування. В них досить висока частка постійних витрат, особливо оплата праці. Так, у розвинутих країнах ринкової економіки майже 70% загальної суми витрат у вищій освіті припадає на зарплату. Пояснюється це тим, що незважаючи на збільшення кількості устаткування, одним з головних факторів розвитку освіти, як і раніше, залишаються розумові здібності викладачів, їхній інтелект. Високі ціни на освітні послуги значною мірою пов’язані з їх граничною корисністю, унікальністю. Деякі з них мають монопольну ціну.

Сьогодні варто розрізняти два види цін (тарифів) на освітні послуги. Одні тарифи встановлюються і регулюються державою для всіх освітніх закладів за їхні послуги в рамках державних освітніх програм і стандартів. На освітні ж послуги

недержавних навчальних закладів, викладачів, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю, додаткові освітні послуги державних закладів зазвичай застосовуються вільні (ринкові) тарифи [23].

Ціна послуг, як і будь-яких інших товарів, являє собою грошовий вираз їхньої вартості. Вона може відхилятися в залежності від співвідношення попиту та пропозиції на ці послуги вниз і нагору від величини вартості, а також збігатися з нею.

Однак ціни на послуги освіти мають істотні особливості, обумовлені їх специфікою як різновиду суспільних благ і некомерційного характеру більшості навчальних закладів. За переважну частину цих послуг розраховуються не безпосередні споживачі – школярі, студенти, аспіранти, – а держава частиною зібраних податків. Бюджетні кошти, що надходять навчальним закладам, у кращому випадку виявляються достатніми лише для їх поточних витрат: на зарплату, стипендії, канцелярські й інші подібні витрати. У такому випадку ціна послуг виявляється не тільки нижче їхньої вартості, але і собівартості. Корисний результат від освітньої послуги може проявитися лише через тривалий час, і практично його можна вимірити не безпосередньо, а за допомогою непрямих показників. Тому держава, підприємства і окремі особи сплачують за навчання, а не за кожен окрему послугу. Ці послуги важко піддаються безпосередньому грошовому виміру. Важливе значення на ринку освітніх послуг має їх просування. В цій сфері доцільно використовувати наступні види реклами:

- переконуюча – для установ освіти, які нещодавно вийшли на ринок;
- інформативна – виведення на ринок нової модифікації освітньої послуги: створення нових програм та методик освіти; зміна ціни.

- нагадуюча – у період абітурієнтського міжсезоння (зима, рання весна);
- підтримуюча – всередині освітньої установи.

Основними рекламними аргументами реклами освітніх послуг слід вважати:

- економічні (рівень заробітної плати після закінчення ВУЗу, стипендія, знижки в оплаті);
- соціальні (високе соціальне та професійне положення, престижність учбового закладу, відомість науково–педагогічних кадрів);
- перспективи міжнародних інтелектуальних зв'язків (спілкування з іноземними викладачами та студентами, практика за кордоном, визнання диплома, працевлаштування);
- організація освітнього процесу та його забезпечення (високий рівень проведення занять, індивідуальний підхід, рівень матеріального забезпечення).

Перспективні напрями розвитку експорту української вищої освіти: <http://www.niss.gov.ua/articles/1695/>

1. Українські ВНЗ можуть запропонувати іноземцям, в тому числі й європейській молоді, фундаментальні дисципліни фізико–математичного та хімічного напрямів. Оскільки медична освіта у світі коштує дуже дорого, Україна може нарощувати кількість студентів медичного фаху за рахунок невисоких цін і достатньо якісної академічної школи та досить високого рівня знань у передових ВНЗ.
2. Потрібно приділяти увагу розробці ексклюзивних освітніх програм, які за рівнем якості будуть еквівалентні західним аналогам, але матимуть цінові переваги. Це можуть бути, наприклад, масові програми підготовки висококваліфікованих фахівців з інформаційних технологій (чому сприяє успішний досвід співпраці

- провідних українських ВНЗ з відомими хай-тек компаніями, серед яких IBM, Intel, Motorola, Festo, Microsoft та інші).
3. Перспективною лінією розширення контингенту іноземних студентів в Україні є використання дистанційних технологій навчання.
 4. Потенційною сферою активності в галузі експорту освітніх послуг є країни СНД, Азії та Африки. У країнах цих регіонів потрібно відкрити представництва Українського державного центру міжнародної освіти для пропаганди навчання в українських ВНЗ.
 5. Україна повинна активніше розвивати освітні стосунки з країнами, які є основними постачальниками студентів до вітчизняних ВНЗ, які мають орієнтуватися на підготовку спеціалістів для конкретних країн і за конкретними спеціальностями (прогнозується, що в найближчі роки відбудеться сегментація ринку зарубіжних абітурієнтів). З такими країнами необхідно укласти спеціальні угоди про співпрацю.

11.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Назвіть основні компоненти ринку освітніх послуг.
2. Вкажіть на особливості послуг освіти.
3. Зазначте проблеми якості освіти та запровадження сучасних форм навчання.
4. Назвіть перспективні напрями розвитку експорту української вищої освіти.
5. Які види реклами використовують на ринку освітніх послуг?

Завдання для самостійної роботи

1. Охарактеризуйте тенденції міжнародного ринку освіти та сучасний стан експорту освітніх послуг вищої освіти в Україні.
2. Проаналізуйте зміни в динаміці у рейтингових позиціях України за складовими Глобального індексу конкурентоспроможності дослідження Світового економічного форуму (додаток Л).
3. Проведіть маркетинговий SWOT аналіз потенціалу українських ВНЗ при просуванні на Європейський ринок освітніх послуг.
4. Сформулюйте мотиваційну модель адаптації вищої освіти України до умов глобального ринку праці з урахуванням професійних специфік.
5. Опишіть механізм імплементації Закону України «Про вищу освіту» від 01.09.2014р. в контексті апробації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.
6. Проаналізуйте світовий досвід управління ВНЗ та сформулюйте адаптивну модель розвитку вищої освіти України в контексті формування якісної переваги та світової досконалості.



МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

Мета вивчення: формування системи теоретико–прикладних знань про здійснення міжнародної торгівлі страховими послугами та перспективи розвитку ринку міжнародних страхових послуг.

Вивчивши матеріали теми студент отримає **компетенції:**

- здатність визначати основні тенденції розвитку страхових послуг;
- здатність визначати основні економічні наслідки змін на ринку страхування;
- здатність визначити розмір страхових премій будь–яких продуктів страхування;
- здатність визначити ціну туристичного пакета;
- здатність аналізувати діяльність страхових компаній та скласти їх рейтинг за різними критеріями.

12.1 Визначення основних термінів і понять

Страхові послуги – це фінансові послуги у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страхування потенційним страхувальникам.

Об'єкт страхування (страховий об'єкт) – це життя, здоров'я, працездатність громадян, майно, матеріальні цінності, майнові інтереси фізичних та юридичних осіб.

Строк страхування – це період дії договору страхування, встановлюється від декількох годин до декількох (значної кількості) років.

Страховий портфель – це кількість чинних договорів страхування. Це фактична кількість застрахованих об'єктів.

Страхова відповідальність – це зобов'язання страхової компанії сплатити страхове відшкодування страхувальнику за обумовленими наслідками страхового випадку.

Страхова вартість – це вартість, що встановлюється при оцінці об'єкта страхування. Страхова вартість не може бути більшою за справжню вартість майна на день укладання договору страхування.

Страховий випадок – це подія, з настанням якої виникає обов'язок страховика сплатити страхувальнику (застрахованій особі, вигодонабувачу) страхове відшкодування чи страхову суму.

Страховий ризик – це певна подія, що має ознаки ймовірності та випадковості настання і у разі якої проводиться страхування.

Збиток страхувальника – це фактичний збиток, який поніс страхувальник у результаті настання страхового випадку.

Франшиза – це передбачена договором страхування частина збитків, які у разі настання страхового випадку не відшкодовуються страховиком. Це звільнення страховика від покриття збитку.

Страхова премія – це плата страхувальника страховику за отримані послуги. Може сплачуватись одноразово чи у кілька строків, обумовлених договором страхування.

Страхове відшкодування – це грошова сума, яка виплачується страховиком при настанні страхового випадку відповідно до умов договору страхування.

Страхові резерви – це обов'язкові грошові фонди страховика, які формуються за рахунок страхових премій для забезпечення гарантій виплат страхових сум та страхових відшкодувань.

Страховий тариф (тарифна ставка, тариф–брутто, ставка–брутто) – це ціна страхового ризику.

12.2 Методичні матеріали до вивчення теми

Динамічною формою міжнародного бізнесу є **страхові послуги**, які пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам.

Характерними ознаками страхових продуктів є:

- невідчутність та невіддільність: страховий продукт не набуває безпосереднього матеріального втілення у традиційному розумінні, його не можна побачити, відчутти (лише через певний період часу при настанні страхового випадку), спробувати чи транспортувати, а виробництво, продаж і споживання відбувається одночасно та всі зазначені стадії взаємопов'язані між собою;

- незбереженість: страховий продукт не можна виробляти наперед і зберігати на складах із метою подальшого продажу;
- ризиковість: ризик стосується як страховика, так і страхувальника, наприклад, ризик страхувальника полягає у тому, що якщо під час дії договору страхування не настане страховий випадок, то він втрачає страхову премію, яку сплатив;
- часова обмеженість: страховий захист діє протягом певного періоду часу, який вказується у договорі страхування;
- страховий продукт не можна запатентувати;
- страховий продукт майже не можливо заощадити, накопичити, за винятком страхування життя і пенсій;
- страховий продукт не можна передати як власність, не має можливості передати право ним скористатися іншому суб'єктові, окрім випадків, передбачених договором страхування.

До критеріїв, що характеризує міжнародні ринки, можна віднести: величезні масштаби, відсутність географічних кордонів, цілодобове проведення операцій, використання валют провідних країн, участь першокласних банків, корпорацій, фінансово–кредитних інститутів з високим рейтингом, а також інституціональну структуру наглядових, контролюючих і регулюючих органів . Міжнародний страховий ринок повністю відповідає цим критеріям.

Прийнято розрізняти *світовий страховий ринок* і *світове страхове господарство*. Останній термін носить більш загальний, масштабний характер і включає сукупність страхових організацій, суб'єктів страхових відносин, а також різноманітні суспільні відносини по установі, організації, управлінню страховими, перестраховальними компаніями, страховими брокерами, іншими професійними учасниками

страхової діяльності, національні та міжнародні системи регулювання страхової діяльності. Це широкий спектр відносин між страховиками і їх клієнтами, державними і муніципальними владними структурами, громадськими та саморегульованими організаціями, судовими органами і т.д.

Світовий страховий ринок – це сукупність економічних відносин між його учасниками з приводу купівлі–продажу страхових послуг. У вузькому сенсі це обсяг угод, скоєних страховими організаціями по всьому світу. У широкому розумінні до нього відносяться:

- сукупність національних страхових ринків, які входять як складові частини в різні регіональні страхові ринки, наприклад, ринок країн ЄврАзЕС, ринок країн АТЕС, ринок країн Євросоюзу і т.д. ;
- міжнародні операції страховиків із страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- міжнародні операції страховиків із страхування ризиків великих міжнародних інвестиційних проектів;
- спільна діяльність страхових компаній, що мають різну національну приналежність, у міжнародних страхових пулах;
- світовий ринок перестраховування, основними операторами якого виступають великі міжнародні перестраховальні компанії, що надають послуги перестраховування ризиків прямим страховикам;
- інвестиційна діяльність страховиків по всьому світу як колективних інвесторів.

Термін "міжнародний страховий ринок" часто вживається стосовно до **локальних страхових ринках**, що відрізняється високою питомою вагою міжнародних страхових операцій (міст: Нью–Йорк, Лондон, Цюрих). Наприклад, Лондонський міжнародний страховий ринок – найбільший міжнародний ринок торгівлі страховими послугами, що не відносяться до

страхування життя. Він являє собою унікальне зосередження страхових і перестраховальних компаній. Ринок складають "Ллойд" (англійська корпорація страховиків) і страхові (перестрахові) компанії [21].

В рамках світового страхового ринку реалізуються взаємозв'язки між *національними страховими ринками* через міжнародну торгівлю товарами і послугами, міжнародний рух капіталу і робочої сили, а також міжнародний інформаційний обмін. Таким чином, в широкому сенсі світовий страховий ринок – це єдиний ринковий простір в рамках загальної сукупності держав сучасного світу.

На світовому ринку страхові компанії продають, а страхувальники купують страхові послуги як традиційні, так і електронні. За оцінками фахівців, щорічний оборот світового страхового ринку інтернет–послуг сягає 500 млн дол. США, поступово зростає з поглибленням процесів глобалізації та розвитком інформаційних технологій. Він становить порядку 2,5% від загального обсягу продажів електронних послуг.

Процес постачання страхових послуг в міжнародній торгівлі послугами обумовлений чітким визначенням місця сплати страхової премії, місця укладання договору страхування, території знаходження прийнятого на страхування ризику, місцем реєстрації та діяльності страховика і страхувальника.

Особливо слід виділяти послуги зі страхування життя та послуги по іншому страхуванню, ніж страхування життя. Це дві різні, відмінні один від одного області страхової діяльності, що мають суттєві відмінні риси та відокремлені режими регулюванні. Прийнято виділяти дві сфери – *страхування життя (LifeInsurance)* і *інше страхування (Non–LifeInsurance)* або – «життя» і «нежиття».

Такий підхід визначається наступними специфічними особливостями страхування життя у порівнянні з усіма іншими видами:

- Ризики смерті є неминучими, але випадковими по часу настання;
- Часто передбачається накопичувальне страхування життя, коли страхова компанія не тільки зберігає повністю внесені страхувальником суми внесків, але і забезпечує їх прирощення з урахуванням інвестиційного доходу від розміщення на ринку дохідних активів;
- Термін страхового договору тривалий, що співвідноситься з людським життям, що визначає особливі вимоги до страховиків за розрахунком можливих збитків, оцінці ризиків, а також забезпеченню прибутковості інвестицій.

Відзначимо, що страхування життя:

- У всьому світі і в кожній державі окремо вважається класичним способом зниження соціальних ризиків і підтримки особистого добробуту громадян;
- Розглядається поряд з недержавним пенсійним страхуванням як головний постачальник "довгих" грошей для національної економіки; є головним джерелом капіталу, який запозичують у страховиків життя різні суб'єкти ринку (бізнес, державні структури та організації) для розширення своєї операційної діяльності та фінансування угод;
- Як сегмент страхового ринку демонструє в розвинених країнах і низьку ринкову концентрацію (наприклад, чотири провідні компанії зі страхування життя США приносять 11,2% загальногалузевий виручки), і високу диференціацію в частині організаційно-правової форм оперують компаній (акціонерні товариства (у США – 75,

4%), товариства взаємного страхування (у США – 14%), товариства взаємодопомоги, державні компанії і т.д.

Під груповим страхуванням розуміють один договір страхування, який полягає у відношенні цілої групи людей, які пов'язані зі страхувальником (наприклад, він є їх роботодавцем). Нерідко держателем такого поліса (страхувальником) виступають роботодавець, профспілка або асоціація. Важливо відзначити, що при груповому страхуванні застраховані громадяни, не будучи стороною договору страхування, не отримують на руки індивідуальних полісів, а лише сертифікат або правила страхування, в яких міститься інформація про програму добровільного медичного страхування та правах застрахованого.

У міжнародній торгово-економічній та фінансовій діяльності активно розвиваються наступні види страхування, які обслуговують торговельний і фінансовий оборот. **Транспортне страхування**, багатовікова історія якого бере початок з **морського страхування** – страхування суден, вантажів і фрахту, а також відповідальності судновласників перед третіми особами. При страхуванні суден підставою укладення договору виступають наступні умови: "страхування з відповідальністю за загибель і пошкодження, з відповідальністю за загибель судна, включаючи витрати з порятунку, з відповідальністю за пошкодження судна" та ін.

Розвинене **страхування фрахту** – страхування плати за перевезення вантажу. Залежно від умов оплати фрахту як страхувальника можуть виступати власник вантажу, перевізник (судновласник) або той і інший разом. Страхування фрахту зазвичай включається в договір страхування вантажу. Договір страхування вантажу – "**карго**" – полягає на конкретне перевезення певного вантажу або на певний відрізок часу. У міжнародній практиці морських перевезень діють традиційні

умови поставки товарів, в яких обговорюються питання страхування вантажів.

Широко поширене **автотранспортне страхування**, насамперед, страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів за **Зеленою картою**. Ця угода страховиків низки країн про взаємне визнання страхового покриття цивільної відповідальності власників засобів автотранспорту і про надання взаємної допомоги з врегулювання збитків, що виникають у міжнародному автотранспортному повідомленні.

Поряд зі страхуванням по наземних видах транспорту страхується **відповідальність повітряних перевізників** (за багаж пасажира і за шкоду, заподіяну третім особам), а також **відповідальність морських і річкових перевізників** (за нанесення шкоди третім особам, екологічному середовищі при зіткненні суден і забруднення вод нафтою та ін.).

Окремої уваги заслуговує **страхування валютно-кредитної сфери** (страхування комерційних, у тому числі валютних ризиків, страхування іноземних інвестицій, страхування експортних кредитів та ін.).

Крім перерахованих видів міжнародного страхування широко використовуються: медичне страхування і страхування від нещасних випадків громадян, що виїжджають за кордон; страхування технічних ризиків: монтажно–пускових робіт, обслуговування і гарантійних зобов'язань (лізингові контракти), будівельних ризиків, ризику експропріації орендованого устаткування і т.п.

12.3. Питання і завдання для самостійного вивчення

Питання для самоперевірки

1. Назвіть характерні ознаки страхових продуктів.
2. Як Ви розумієте термін світовий страховий ринок?
3. Що передбачає угода страховиків низки країн про взаємне визнання страхового покриття цивільної відповідальності власників засобів автотранспорту?
4. LifeInsurance та Non–LifeInsurance пояснить відмінність цих двох термінів.
5. В яких країнах набуло поширення недержавне страхування? Визначте рейтинг цих країн по активам страхових компаній.

Завдання для самостійної роботи

1. Проаналізуйте страховий ринок України: стан, проблеми та перспективні напрями розвитку (додаток Л).

2. Проаналізуйте діяльність найбільших страхових компаній. Які страхові продукти мають найбільшу питому вагу у структурі продажів?

3. Використовуючи дані офіційної статистики страхувальників, в рамках проекту журналу «Insurance Top» та «Форіншурер» <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/16/12/6/>, здійсніть аналіз рейтингових показників страхових компаній, що діють на ринку України за такими критеріями:

а) Найбільші страхові компанії України за останній рік:

- за виплатами;
- за страховими преміями;
- за чистими преміями;
- за темпом росту премій;
- за рівнем виплат;
- за об'ємами резервів;
- за розмірами капіталу;
- за гарантійним фондом.

б) Найбільші страховщики України за видами страхування за останній рік:

- КАСКО;
- ОСАГО;
- Зелена карта;
- Медичне страхування;
- Страхування туристів.

4. Розв'яжіть задачу:

Громадянин уклав зі страховою компанією договір добровільного страхування від нещасних випадків строком на 1 рік на суму 60 тис. грн. Через місяць після вступу в дію договору громадянин зазнав травми, що спричинило втрату працездатності протягом 120 днів, після чого отримав II групу інвалідності. Визначте розмір загальної страхової виплати за страховими випадками, якщо за кожен день тимчасової втрати працездатності страхова компанія виплачує 0,15% страхової суми.

5. Розв'яжіть задачу:

Для розв'язання задачі можна скористатися калькулятором

<http://www.kaskoonline.net.ua/index.php?mode=kasko>.

Громадянин хоче придбати страховий поліс КАСКО для автомобіля марки KIA RIO, об'єм двигуна 1,6 см³. Період страхування 1 рік. Визначте розмір страхової премії за таких умов:

а) розмір франшизи 0%, стаж водіння 2 роки, вартість автомобіля 350000 грн., автомобілю 3 роки.

б) розмір франшизи 0,5%, стаж водіння 11 років, вартість автомобіля 250000 грн., автомобілю 7 років.

в) розмір франшизи 1%, стаж водіння 7 років, вартість автомобіля 300000 грн., автомобілю 5 років.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

Головними передумовами формування ринку послуг є належна зрілість економіки країни і високий життєвий рівень населення. З ускладненням виробництва і насиченням ринку товарами споживчий попит перетворюється передусім на послуги. Розвиток ринку послуг стимулює також прискорення під дією науково–технічного прогресу поділу праці. Науково–технічний прогрес зумовлює формування нових видів діяльності, у тому числі й у сфері послуг. Отже, оптимальне функціонування ринку послуг забезпечується в процесі досягнення структурної, регіональної збалансованості попиту і пропозиції, формування насиченого ринку фінансових, будівельних послуг, торгово–посередницьких, житлово–комунальних, побутових, туристичних послуг, а також послуг інтелектуальної праці та ін. Усі ці територіальні ринки об'єднуються в національний і міжнародний ринок послуг.

Позитивним явищем для України є порівняно значний розвиток сфери послуг, яка бере участь у міжнародному співробітництві. Разом з тим не можна не помітити, що її структура є дещо гіпертрофованою. Адже левову частку в ній становлять транспортні послуги. Водночас рівень експорту ділових, туристичних послуг, а тим більше послуг інформаційних та таких, що пов'язані з докладанням висококваліфікованих виробничих зусиль, не відповідає потенціалу України.

Національний ринок послуг в Україні розвивається в умовах дедалі більш вираженої відкритості економіки, зростання впливів з боку глобалізації. Фактично відбувається швидке становлення цього ринку, формування відносин між його суб'єктами, а також самих цих суб'єктів в умовах тісної міжнародної конкуренції.

Зростає частка послуг у структурі українського імпорту, яка заковує транспортні, комунікаційні, будівельні, фінансові, бухгалтерські, правові, консультаційні, інженерні, архітектурні, дослідницькі послуги, а надає переважно транспортні, а також туристичні, ділові, ін.

Розвиток ринкової економіки України відбувається в умовах жорсткої конкуренції на національному ринку послуг, передусім така ситуація стосується імпортоконкурентного виробництва, і на ринках послуг за кордоном, що зачіпає інтереси експортерів. Відставання в деяких галузях вітчизняної економіки від світових лідерів, з одного боку, та значні здобутки, в інших, наявність галузевих фахівців і навіть географічні переваги, з іншого, визначають рівень та специфіку участі вітчизняних суб'єктів ринку послуг у міжнародному співробітництві, а також питому вагу та інструменти державного втручання в перебіг подій на ринку послуг.

Механізм саморегулювання ринку послуг як частини господарського механізму ґрунтується на комплексі тактичних і стратегічних цілей, пропорцій, темпів та інших параметрах, закладених у загальнодержавній концепції (програмі) розвитку сфери обслуговування населення і відображається у бізнес-плані кожного підприємства.

Виникнення в матеріальному виробництві нових видів і різновидів послуг та розширення обсягів реалізації традиційних, сприяє збільшенню чисельності спеціалізованих підприємств на цьому ринку. Стимулюють цей процес інформаційні технології, використовуючи які, виробники послуг розширюють географію своєї діяльності.

ТЕСТИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. До основних особливостей ринку послуг слід віднести:

- а. системність розвитку;
- б. довший життєвий цикл послуги у порівнянні з товаром;
- в. нечутливість до ринкових змін;
- г. низька швидкість обороту капіталу.

2. Підхід до аналізу ринку послуг, який передбачає вивчення взаємозв'язків між структурними елементами системи послуг – це:

- а. системно–структурний;
- б. системно–функціональний;
- в. системно–генетичний.
- г. системно–інтегративний.

3. Експортні послуги – це:

- а. надання послуг іноземцям;
- б. надання послуг резидентам;
- в. надання послуг нерезидентам;
- г. надання послуг однією країною іншій.

4. Метод, який передбачає вивчення ринку послуг як цілісного утворення:

- а. діалектичний;
- б. статистичний;
- в. системний;
- г. економічний.

5. Промислово–розвинені країни спеціалізуються переважно на наданні:

- а. телекомунікаційних послуг;
- б. транспортних послуг;
- в. туристичних послуг;
- г. фінансових послуг.

6. До послуг, пов'язаних з інвестиціями відносять:

- а. страхові;

- б. банківські;
- в. інформаційні;
- г. транспортні.

7. Транспорт, комп'ютерні та інформаційні послуги вимагають:

- а. нерухомості виробника та споживача;
- б. мобільності виробника та нерухомості споживача;
- в. мобільності споживача та нерухомості виробника;
- г. мобільності виробника і споживача.

8. Туризм, освіта та медичні послуги вимагають:

- а. нерухомості виробника та споживача;
- б. мобільності виробника та нерухомості споживача;
- в. мобільності споживача та нерухомості виробника;
- г. мобільності виробника і споживача.

9. Подорожі у треті країни, організовані фірмами–нерезидентами вимагають:

- а. мобільності виробника і споживача;
- б. мобільності виробника та нерухомості споживача;
- в. мобільності споживача та нерухомості виробника;
- г. нерухомості виробника та споживача.

10. Скільки відсотків світового ВВП становлять послуги:

- а. 40%; б. 50%; в. 60%; г. 70%.

11. Організація, яка здійснює регулювання світової торгівлі послугами:

- а. ГАТТ; б. ГАТС; в. МБРР; г. ЄБРР.

12. До послуг, надання яких вимагає переміщення лише виробника відносять:

- а. транспортні;
- б. інформаційні;
- в. прямі іноземні інвестиції;
- г. медичні.

13. До факторних послуг належать:

- а. транспортні послуги;

- б. страхові послуги;
- в. туристичні послуги;
- г. ліцензійні платежі.

14. До особливостей міжнародної торгівлі послугами не відносяться:

- а. нерозривність виробництва і споживання;
- б. здатність послуг до збереження;
- в. невідчутність;
- г. невидимість.

15. Системно–інтегративний підхід до вивчення ринку послуг передбачає:

- а. вивчення взаємозв'язків між структурними елементами сфери послуг;
- б. аналіз функцій кожного елемента;
- в. виділення ядра в системі міжнародних послуг, його вивчення та аналіз його впливу на структурні елементи системи послуг;
- г. визначення окремих структурних елементів системи послуг.

16. Послуга – це:

- а. зміна в положенні інституціональної одиниці, яке відбулося в результаті дій та без взаємної угоди з іншою інституціональною одиницею;
- б. такий вид праці, при якому виробництво корисного ефекту не співпадає в часі з його споживанням;
- в. вид діяльності, в результаті якої створюється новий матеріально–уречевлений продукт;
- г. підприємницька діяльність, спрямована на задоволення потреб інших осіб, за виключенням діяльності на основі трудових правовідносин.

17. Для оцінки рівня спеціалізації країни на експорті послуг розраховується індекс, який показує:

- а. відношення частки експорту послуг до частки експорту товарів у ВВП;
- б. співвідношення частки експорту і частки імпорту послуг у ВВП;
- в. частку експорту послуг у ВВП;
- г. частку імпорту послуг у ВВП.

18. У структурі послуг індустриальних країн провідне місце займає:

- а. торгівля;
- б. фінансові послуги;
- в. транспорт і зв'язок;
- г. туризм.

19. В галузевій структурі розвинутих країн провідною галуззю є:

- а. промисловість;
- б. сфера послуг;
- в. машинобудування;
- г. аграрне виробництво.

20. Найважливішими складовими елементами інфраструктури є:

- а. міжнародний транспорт, міжнародні інформаційно–комунікаційні системи, система міжнародних розрахунків;
- б. міжнародні інформаційно–комунікаційні системи, система міжнародних розрахунків;
- в. міжнародний транспорт, міжнародні інформаційно–комунікаційні системи.

21. Основну роль в міжнародній торгівлі послугами відіграють:

- а. туризм, транспортні послуги;
- б. транспортні послуги, комунікаційні послуги;
- в. медичні та освітні послуги, туризм.

22. До основних показників міжнародної торгівлі послугами відносяться:

- а. експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, сальдо торговельного балансу;
- б. експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, сальдо торговельного балансу, структура експорту та імпорту;
- в. показники обсягів, показники структури, показники динаміки, показники результатів.

23. Основними принципами діяльності СОТ є:

- а. відкритість ринків, справедлива конкуренція;
- б. відмова від протекціоністських заходів;
- в. захист внутрішніх ринків за допомогою тарифів.

24. Дистриб'ютори (збутові посередники) на зовнішньому ринку характеризуються тим, що:

- а. продають товар від свого імені і за свій рахунок;
- б. продають товар від свого імені, але за рахунок експортера;
- в. отримує винагороду в відсотках до ціни угоди або в формі тантьєми (виплати з чистого прибутку).

25. Крупні посередники у ЗЕД називаються:

- а. експортерами;
- б. агентами;
- в. трейдерами;
- г. дилерами.

26. Режим найбільшого сприяння – це:

- а. надання іноземцям у певній сфері суспільних відносин таких само прав, які мають власні громадяни держави перебування;
- б. надання державою іноземцям у певній сфері суспільних відносин таких прав, які передбачені для громадян будь-якої третьої держави, що перебувають на території цієї держави у найвигіднішому правовому становищі;

в. надання іноземцям у певній сфері суспільних відносин таких прав (встановлення таких обов'язків), що відрізняються від тих, які передбачені для громадян країни перебування.

27. Міжнародна торгова палата – це:

- а. універсальна регіональна недержавна МО;
- б. універсальна глобальна недержавна МО;
- в. спеціалізована глобальна недержавна МО.

28. ЮНКТАД – це:

- а. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі;
- б. Конференція ООН з торгівлі і розвитку;
- в. Міжнародний торговельний центр.

29. У балансі послуг відображається:

- а. співвідношення між експортом та імпортом товарів;
- б. платежі та надходження по фрахту, поштових, телефонних та телеграфних послугах, страхуванню та банківських послугах;
- в. сплата відсотків і дивідендів імпортерами капіталу та їх отримання експортерами.

30. Генеральна угода про торгівлю послугами була підписана в:

- а. 1945 році;
- б. 1948 році;
- в. 1990 році;
- г. 1995 році.

31. Страхування фінансового стану компанії є різновидом:

- а. страхування майна;
- б. страхування відповідальності перед третіми особами;
- в. страхування життя;
- г. особистого страхування.

32. Прямий збиток, який відшкодовується страховою компанією, означає:

- а. втрату майна в результаті настання страхового випадку;

б. знецінення майна в результаті настання страхового випадку;

в. недоотримання доходу;

г. втрату або знецінення майна в результаті настання страхового випадку.

33. При страхуванні інвестиційної діяльності найбільші труднощі виникають через:

а. господарські ризики;

б. технічні ризики;

в. політичні ризики;

г. економічні ризики.

34. До операцій купівлі–продажу послуг, що обслуговують міжнародний товарообіг відносять:

а) страхування вантажів;

б) перевезення вантажів;

в) міжнародні розрахунки;

г) лізинг.

35. Основні принципи транскордонного співробітництва:

а. повага до державного суверенітету, територіальної цілісності та непорушності кордонів держав;

б. узгоджене усунення політичних, економічних, правових, адміністративних та інших перешкод для взаємної співпраці;

в. юридичної рівності і недискримінації суб'єктів транскордонного співробітництва;

г. сприяння науково–технічному прогресу; формування зон прискореного технологічного розвитку – технополісів.

36. Споживання послуг за кордоном передбачає:

а. постачальники послуг створюють (або купують) філію, відділення або комерційне представництво на території іншої країни, через які вони надають свої послуги;

б. переміщення споживачів до країни експорту;

в. фізична особа присутня за кордоном для надання послуги;

г. юридичні особи присутня за кордоном для надання послуги.

37. Недоліки використання послуг посередників:

- а. забезпечується доступ до джерел первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів;
- б. відсутність інформації про кон'юнктуру ринку та попит покупців;
- в. втрата експортером безпосереднього зв'язку з ринком;
- г. наявність збутової мережі.

38. До особливостей міжнародної торгівлі послугами відносяться:

- а. нерозривність виробництва і споживання;
- б. здатність послуг до збереження;
- в. невідчутність;
- г. невидимість.

39. Споживання послуг за кордоном передбачає такі види послуг:

- а. лікування;
- б. туризм;
- в. будівельні роботи;
- г. створення спільних підприємств.

40. Сектор ділової інформації – найбільш розвинена частина _____ ринку:

- а. валютного;
- б. фондового;
- в. інформаційного;
- г. товарного.

41. Міжнародна торгова палата – це _____ міжнародна організація:

- а. універсальна регіональна міжнародна організація;
- б. універсальна глобальна недержавна міжнародна організація;

в. спеціалізована глобальна недержавна міжнародна організація;

г. спеціалізована недержавна міжнародна організація.

42. Завдання _____ сприяння ширшій участі держав в існ. міжнар. конвенціях; розробка нових конвенцій та інших документів стосовно права міжнародної торгівлі; підготовка кадрів і надання допомоги у правовій сфері:

а. Міжнародного торгового центру;

б. ГАТС/СОТ;

в. ЮНСІТРАЛ;

г. ЮНКТАД.

43. Непрямі засоби підтримки державної політики захисту національних продуцентів послуг:

а. сприяння науково–технічному прогресу;

б. формування зон прискороного технологічного розвитку – технополісів;

в. розроблення та послідовне виконання промислово–технологічних програм;

г. формування гнучкої та широкої правової бази, яка чітко регламентує права й обов’язки комерційних агентів ринку послуг і суб’єктів регулювання останнього.

44. Електронні послуги – це такі послуги, які задовольняють двом вимогам:

а. передусім поставляються через Інтернет або електронні мережі;

б. природа таких послуг практично повністю залежить від інформаційних технологій для їх поставки;

в. використання Інтернету як засобу спілкування або факсу, або телефону, або пошти для того, щоб полегшити ведення бізнесу;

г. вимагають постійної присутності в електронній мережі (web–сайт, web– сторінки)

45. Крапковий ринок інформаційних послуг – це:

- а. місцеве радіомовлення, газети, журнали;
- б. інформаційні мережі в наукових установах;
- в. національне телебачення, радіомовлення та ЗМІ;
- г. глобальне телебачення та радіомовлення.

46. Найбільш розвиненою частиною інформаційного ринку сьогодні є:

- а. сектор первинної інформації;
- б. сектор фінансової інформації;
- в. сектор ділової інформації;
- г. сектор консалтингової інформації.

47. Методи дослідження міжнародного ринку стосуються:

- а. первинної інформації;
- б. вторинної інформації;
- в. первинної та вторинної інформації;
- г. інформації, отриманої шляхом лабораторного дослідження.

48. Інформація про інформації, отримана в результаті співставлення інформацій є:

- метаінформацією;
- а. мегаінформацією;
- б. псевдоінформацією;
- в. моноінформацією.

49. Поставка послуг з однієї країни до іншої:

- а. транскордонна поставка;
- б. споживання за кордоном;
- в. комерційна присутність;
- г. присутність фізичних осіб.

50. Реклама, яка має на меті довести споживачам, що купуючи товари конкретної марки, вони отримують найвищу якість:

- а. інформативна;
- б. порівняльна;
- в. переконуюча;
- г. нагадуюча.

51. Система регулювання міжнародної рекламної діяльності має:

- а. одноярусну структуру;
- б. двохярусну структуру;
- в. троярусну структуру;
- г. чотирьохярусну структуру.

52. Нагадуюча реклама:

- а. має на меті довести споживачам, що при покупці товарів конкретної марки, вони отримують найвищу якість;
- б. важлива для товарів, які знаходяться на етапі зрілості;
- в. повідомляє про появу нового товару на ринку;
- г. повідомляє про нову властивість певного товару.

53. При якому методі керування рекламною кампанією відділення фірми виробника самостійно або через місцеві рекламні агенції створюють окремі рекламні програми, що зводяться в загальну, яка затверджується керівництвом фірми:

- а. централізований;
- б. децентралізований;
- в. змішаний;
- г. комплексний.

54. Реклама, яка демонструє покупців, що задоволені придбаним товаром:

- а. порівняльна;
- б. нагадуюча;
- в. укріплююча;
- г. інформативна.

55. До особливостей газетної реклами слід віднести:

- а. можливість демонстрації ефекту від купівлі товару або послуги;
- б. створення образу солідності та значимості компанії, що рекламує свою продукцію;
- в. порівняно висока вартість створення рекламного звернення;

г. еластичність в дії.

56. Однією з особливостей використання централізованого методу управління рекламною кампанією є:

- а. можливість координації рекламних заходів фірми і її відділень в різних регіонах;
- б. можливість врахування специфічних умов збуту на місцях;
- в. можливість оперативного реагування на зміни попиту в регіонах;
- г. швидке реагування на нові потреби конкретних ринків.

57. До основних принципів інжиніринга слід віднести:

- а. комплексний підхід до здійснення проектів;
- б. розробка проектів з урахуванням власних можливостей;
- в. використання стандартних методів управління;
- г. одноваріантність технічних та економічних розробок.

58. Особливості інжинірингу як особливої форми виробничої діяльності полягають в наступному:

- а. інжинірингові послуги втілюються в матеріальній формі продукту;
- б. послуги не мають комерційного характеру;
- в. послуги не потребують безпосередньої зустрічі замовника та виконавця;
- г. послуги можуть тиражуватися.

59. Передпроектні інжинірингові послуги включають:

- а. дослідження ринку, топографічні зйомки, дослідження ґрунтів;
- б. підготовку генерального плану;
- в. попередню оцінку вартості проекту;
- г. підготовку контрактної документації.

60. Сторонами договору про надання інжинірингових послуг можуть бути:

- а. лише дві юридичні особи;
- б. лише три юридичні особи;
- в. лише чотири юридичні особи;

г. багато юридичних осіб.

61. Розмір відсоткової частки при розрахунку винагороди за надання інжинірингових послуг за методом фактичні витрати плюс фіксована винагорода коливається в межах:

а. 1–5%;

б. 12–15%;

в. 15–20%;

г. 10–25%.

62. Хайринг це:

а. надкороткострокова оренда майна;

б. короткострокова оренда майна;

в. довгострокова оренда майна;

г. середньострокова оренда майна.

63. Прямими учасниками лізингової угоди є:

а. лізингодавці, лізингоотримувачі, постачальники лізингового майна;

б. лізингодавці, лізингоотримувачі;

в. лізингодавці, лізингоотримувачі, комерційні банки;

г. лізингодавці, лізингоотримувачі, інвестиційні банки.

64. Чистий лізинг означає, що:

а. усі витрати по обслуговуванню майна приймає на себе лізингодавець;

б. усі витрати по обслуговуванню майна приймає на себе лізингоотримувач;

в. більшість витрат приймає на себе лізингодавець;

г. витрати розподіляються пропорційно між лізингодавцем та лізингоотримувачем.

65. Який вид лізингу передбачає, що всі витрати по обслуговуванню майна приймає на себе лізингодавець:

а. чистий;

б. повний;

в. генеральний;

г. терміновий.

66. Вид лізингу, при якому власник майна самостійно здає об'єкт в оренду:

а. прямий;

б. непрямий;

в. роздільний;

г. генеральний.

67. Який вид оренди має найбільше поширення у міжнародній торгівлі?

а. довгострокова

б. короткострокова

в. лізинг

68. Яка форма лізингу передбачає неодноразове надання в оренду предметів лізингу?

а. фінансовий лізинг

б. оперативний лізинг

в. обидві інші відповіді разом

69. Вид оренди, який передбачає орендну плату у вигляді поставок продукції, виготовленої на обладнанні, що орендується – це:

а. зворотній лізинг

б. компенсаційний лізинг

в. лівередж–лізинг

70. Вплив транспортних витрат на міжнародну економіку проявляється в:

а. підвищенні рівня спеціалізації країн та змін в територіальному поділі праці;

б. підвищенні рівня спеціалізації країн та обсягів торгівлі;

в. зниженні обсягів торгівлі та рівня спеціалізації країн;

г. зниженні обсягів торгівлі та підвищенні рівня спеціалізації країн.

71. Галузі, у яких транспортні витрати на перевезення готової продукції значно нижчі, ніж на перевезення сировини, з якої вона виготовляється це:

- а. галузі, орієнтовані на ресурси;
- б. галузі, орієнтовані на ринок;
- в. галузі, орієнтовані на виробництво;
- г. вільно орієнтовані галузі.

72. В трамповому судноплавстві суда:

- а. закріплюються за визначеними напрямками;
- б. не закріплюються за визначеними напрямками;
- в. мають визначені маршрути;
- г. експлуатуються на регулярній основі.

73. Кількість оригінальних екземплярів коносаменту:

- а. 1; б. 2; в. 3; г. 4.

74. Демерідж – це:

- а. штраф, який сплачує перевізник фрахтувателю;
- б. штраф, який сплачує фрахтувальник перевізнику;
- в. премія за швидку погрузку, яку сплачує перевізник фрахтувателю;
- г. премія за швидку погрузку, яку сплачує фрахтувальник перевізнику.

75. Відкритий чартер – це:

- а. документ стандартної форми;
- б. документ із зазначенням роду вантажу та пункту призначення;
- в. документ без зазначення роду вантажу з зазначенням пункту призначення;
- г. документ без зазначення роду вантажу і без зазначення пункту призначення.

76. Коносамент – це:

- а. документ на розпорядження товаром в лінійному судноплавстві;

- б. документ на розпорядження товаром в трамповому судноплавстві;
- в. документ на розпорядження товаром в лінійному та трамповому судноплавстві;
- г. документ на розпорядження товаром при перевезеннях залізницею.

77. Коносамент виписується:

- а. один раз для перевезення певної партії вантажу;
- б. один раз для перевезення декількох партій вантажу;
- в. один раз для перевезення вантажів протягом місяця;
- г. для перевезення вантажів протягом року.

78. Додаткові рейси здійснюються:

- а. за особливим розкладом та особливим маршрутом;
- б. за особливим розкладом та за маршрутом регулярних рейсів;
- в. за звичайним розкладом за особливим маршрутом;
- г. за звичайним розкладом та за маршрутом регулярних рейсів.

79. Однією з особливостей транспортних послуг є:

- а. створення транспортних послуг не співпадає в часі з їх споживанням;
- б. транспортна галузь виробляє нові товари;
- в. завдяки переміщенню товарів, транспорт забезпечує подовження процесу виробництва і обігу;
- г. транспортні послуги не залежать від факторів розвитку ринкової економіки.

80. Галузі, які виробляють дуже дорогу, але легку кінцеву продукцію є:

- а. галузями, орієнтованими на ринок;
- б. галузями, орієнтованими на ресурси;
- в. галузями, орієнтованими на виробництво;
- г. вільно орієнтованими галузями.

81. Рейси, які виконуються відповідно до опублікованого розкладу по договірних авіалініях:

- а. нерегулярні; б. регулярні;
- в. додаткові; г. спеціальні.

82. Регулювання забезпечення виробництва сировиною та матеріалами, контроль за доставкою готової продукції є завданнями:

- а. транспортної логістики;
- б. інформаційної логістики;
- в. виробничої логістики;
- г. постачально–збутової логістики.

83. До особливостей морського транспорту слід віднести:

- а. необхідність в побудові гідротехнічних споруд;
- б. відсутність впливу на оточуюче середовище;
- в. сезонність перевезень;
- г. ефективність при перевезеннях на відстані більше 200 км.

84. Незалежність від оточуючого середовища характерна для:

- а. морського транспорту;
- б. залізничного транспорту;
- в. повітряного транспорту;
- г. трубопровідного транспорту.

85. Рейси, які здійснюються на основі контракту між перевізником та замовником:

- а. спеціальні; б. чартерні;
- в. додаткові; г. основні.

86. На який вид перевезення припадає близько 60% обсягу вантажу, який перевозиться між країнами світового співробітництва:

- а. авіаційні
- б. автомобільні
- в. залізничні
- г. морські.

87. Не регулярні рейси морських суден без чіткого розкладу, які здійснюються на основі угоди між судновласником і суб'єктом ЗЕД – це:

- а. лінійне судноплавство
- б. трампове судноплавство
- в. пряме судноплавство
- г. комбіноване судноплавство.

88. На основі якого договору здійснюється трампові перевезення:

- а. коносаменту
- б. авіанакладної
- в. чартеру
- г. фрахтування

89. Товарнотранспортна накладна при морських перевезеннях:

- а. коносамент
- б. чартер
- в. тайм–чартер
- г. димайз–чартер

90. При якому методі ціноутворення на туристичні послуги відбувається встановлення ціни нижчої або вищої від ринкової в залежності від вибагливості клієнта, наданого сервісу:

- а. ціноутворення з орієнтацією на попит;
- б. ціноутворення з орієнтацією на конкурентів;
- в. ціноутворення на основі витрат;
- г. ціноутворення на основі собівартості.

91. В наслідок витрат, здійснюваних іноземними туристами в країні перебування:

- а. збільшуються прибутки туристичних фірм та зменшується попит з боку туристичного сектора економіки на товари і послуги постачальників;

б. збільшується попит з боку туристичного сектора економіки на товари і послуги постачальників та зменшуються особисті прибутки населення, побічно пов'язаного з туристичним бізнесом;

в. відбувається зростання споживчого попиту та зростання доходів в усіх секторах економіки;

г. збільшуються прибутки туристичних фірм та зменшується дохід інших секторів економіки.

92. До особливостей міжнародного туризму як виду економічної діяльності слід віднести:

а. наявність гнучкості у пропозиціях;

б. мобільність туристичних послуг;

в. здатність туристичних послуг до збереження;

г. потребує участі великої кількості робочої сили.

93. До особливостей ціноутворення в галузі туристичного бізнесу слід віднести:

а. низька еластичність цін у різних сегментах туристичного ринку;

б. співпадання в часі моменту встановлення ціни та купівлі–продажу туристичного продукту;

в. значна вартість операції з туристичними послугами;

г. здатність туристичних послуг до збереження.

94. Способи комерційної передачі технології:

а. стажування спеціалістів

б. ліцензування

в. інжиніринг

г. консалтинг

95. Які головні чинники підвищують рівень ставки платежів в оперативному лізингу?

а. комерційний ризик

б. строк оренди

в. різні предмети оренди

г. амортизаційні відрахування

96. При _____ лізингова компанія і виробник знаходиться в одній країні, а орендатор в іншій країні:

- а. імпортному лізингу
- б. експортному лізингу
- в. чистому лізингу
- г. прямому лізингу

97. Завдання _____ сприяння ширшій участі держав в існ.міжнар.конвенціях;розробка нових конвенцій та інших документів стосовно права міжнародної торгівлі; підготовка кадрів і надання допомоги у правовій сфері:

- а. Міжнародного торгового центру
- б. ГАТС/СОТ
- в. ЮНСІТРАЛ
- г. ЮНКТАД

98. З метою обмеження експорту і імпорту застосовується _____ як інструмент міжнародного регулювання зовнішньоторговельних операцій:

- а. ліцензування
- б. квотування
- в. «добровільні обмеження»
- г. технічні бар'єри

99. Встановіть відповідність між поняттям і його визначенням:

- 1. міжнародний франчайзинг
- 2. патент
- 3. міжнародна патентна угода
- 4. ліцензія

а. 1А2Б3В4Г; б. 1А2В3Г4Б; в. 1Б2В3А4Г; г. 1В2Б3А4Г

А) надання великою фірмою права малій фірмі здійснювати протягом певного періоду свою діяльність під її опікою, використовуючи її обладнання, торгову марку

Б) дозвіл, який видає власник технології (ліцензіар), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіату) на використання цієї технології упродовж певного часу за визначену плату

В) документ (свідоцтво), що видають винахіднику, який засвідчує його авторство і виняткове право на використання винаходу.

Г) міжнародна торгівельна операція, за якою власник винаходу поступається правами на його використання покупцеві

100. До особливостей освітніх послуг можна віднести:

а. низька вартість;

б. сезонність;

в. платність;

г. можливість перепродажу.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Кіщак Іван Теодорович – д-р економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Огієнко Альона Володимирівна – канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Огієнко Микола Миколайович – канд. техн. наук, доцент кафедри менеджменту ВП «Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв»;

Назарова Людмила Володимирівна – д-р економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

Слюсаренко Андрій Вікторович – канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ТА РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кіщак І.Т. Водні транспортні коридори у контексті євроінтеграції України / І.Т. Кіщак // Четверті економіко–правові дискусії : матеріали міжнародної науково–практичної інтернет–конференції. Львів, 2014. – С. 74 – 76.
2. Кіщак І.Т. Організація і методика маркетингових досліджень: навчально–методичний посібник для самостійного вивчення / В.Г. В'юн, І.Т. Кіщак, С.П. Шевчук, А.В. Огієнко та ін.. ; за заг. ред. .Т. Кіщака, С.П. Шевчука // Навчальний посібник. – Миколаїв : Іліон, 2015
3. Кіщак І.Т. Дунайський коридор»: проблеми та перспективи розвитку / І.Т. Кіщак // Перші економіко–правові дискусії: матеріали міжнародної науково–практичної інтернет–конференції. – Львів, 2014. – С.82–85
4. Кіщак І.Т., Лагодієнко В.В. Міжнародне виробниче співробітництво / І.Т. Кіщак, В.В. Лагодієнко // – Миколаїв : Іліон, 2013. – 266 с.
5. Кіщак І.Т. Міжнародне співробітництво України в системі водних транскордонних коридорів / І.Т. Кіщак. С.П. Шевчук // Другі економіко–правові дискусії (економічне спрямування): матеріали міжнародної науково–практичної інтернет–конференції. – Львів, 2014. – С. 163 – 168.
6. Кіщак І.Т. Морський транскордонний кластер як організаційно–економічний інструмент розвитку суднобудування на півдні України / І.Т.Кіщак. С.П. Шевчук// Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 36: у чотирьох частинах / М–во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун–т. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Частина I. – С. 30 – 35.
7. Кіщак І.Т. Стратегічні імперативи розвитку рибопродуктивного комплексу держави / І.Т.Кіщак, Н.О.Корнева О.Є.

- Новіков.// Вісник аграрної науки Причорномор'я. Науковий журнал. – Вип. 3 (79).– Том 1. МНАУ.– Миколаїв, 2014. – С.5–17.
8. Кіщак І.Т Транскордонне співробітництво українського Придунав'я / І.В.Кіщак. С.П. Шевчук// Транснаціоналізація економічних систем: тенденції та перспективи розвитку: матеріали міжнародної науково–практичної конференції (м. Миколаїв, 18 квітня 2014 р.). – Миколаїв: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 39 – 42.
9. Кіщак І.Т. Транспортні коридори в системі транскордонного співробітництва України / І.Т. Кіщак. С.П. Шевчук// Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. – Випуск 119 (частина II). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – 2014. – С. 23 – 30.
10. Кіщак І.Т Industrial complex of Nikolaev region / І.Т. Кіщак. А.В. Слюсаренко // XVI міжнародна науково–практична конференція «Теорія і практика сучасної економіки». – Черкаси. – ЧДТУ, 2015 – С. 105–107
11. Кіщак І.Т International financial support of the Ukrainian cross–border cooperation projects / І.Т. Кіщак, Н.О.Корнева // Науковий журнал «Молодий вісник» №11 (38) листопад, 2016. Видавн. Дім «Гельветика». – С. 611–614
12. Козака Ю.Г. Міжнародна торгівля. Навч. посібник. / За ред. Ю.Г. Козака // К.: ЦНЛ, 2011.
13. Козак Ю.Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник. / За ред. Ю.Г. Козака – К.: Освіта України, 2011.
14. Крилова, Н. В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Н. В. Крилова // – К. : Знання, 2008. – 365 с.
15. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–14.
16. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник.–К.: КНЕУ, 2003. – с.692–733.

17. Огієнко А.В. Аналіз стану та напрямки удосконалення зовнішньої торгівлі України / А.В. Огієнко // *Культура народів Причорномор'я: Науч. журнал Таврического національного університета ім. В.И. Вернадского.: Межвузовский центр «Крым», – Сімферополь, 2011. – №208. – С. 186 – 189*
18. Огієнко А.В. Стан та перспективи зовнішньої торгівлі України з країнами Митного Союзу / А.В. Огієнко, І.Т. Кіщак // *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького: серія економічні, Львів: ФОП Корпан Б.І., № 4(54). – Т.14.– С. 189–194*
19. Огієнко А.В. Міграція між країнами ЄС та Україною: поточна ситуація та прогноз / А.В. Огієнко, М.М. Огієнко // *Науковий вісник МДУ імені В.О.Сухомлинського, Випуск 5.3(112). м. Миколаїв, 2014., с.83–87*
20. Огієнко А.В. Пошук потенційних ділових партнерів на ринку країн Європейського Союзу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності/ А.В. Огієнко, М.М. Огієнко // *Проблеми сучасного періоду України. – Випуск 5(121). – С 44–48. – 2016.*
21. Осадець С.С. Страхування: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець, д-р, екон. наук, проф. К.:КНЕУ, 2008. 528 с.
22. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції. / І.І. Павленко // *Навч. Пос., 2011 256 с.*
23. Рожкова Т.С. Міжнародна торгівля. / Т.С. Рожкова. – К. : КиМУ, 2015. – 507 с.
24. Румянцев А. П. Міжнародна економіка: Навч. посібник. / А.П. Румянцев, Ю.О Коваленко // – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 296 с.
25. Циганкова, Т. М. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. // К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.

26. Цыганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: Навчально–методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. / Т.М.Цыганкова // К: КНЕУ. 2003. – 254 с.

Електронні ресурси

27. Глобальний індекс конкурентоспроможності дослідження Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://api.ning.com/files/jdiiennbb9piqsy4i9pvouv1ajjzw8pυb3qjirdr2yhaz*k1f71pqlfavkh*3koevcscqm2ytg8o2zgdxl1nx96qυpk5j/hereformsstrategy11.11.2014.p

28. Держзовнішінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrdzi.com/ru>.

29. Журнал Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/16/12/6/>

30. Лізинговий калькулятор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fin-calc.org.ua/ua/lease/calculate/>.

31. Офіційний сайт Європейської статистики. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

32. Програма розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016–2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mk-oblrada.gov.ua/index.php/2015-08-20-12-19-35/2015-09-02-15-29-18>

33. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

34. Статистична інформація Державної митної служби України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Кабінету міністрів України. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/>.

35. Розрахунок страхової послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-polis.ua/multicalculator/>

36. Український інститут інтелектуальної власності (Укрпатент) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uipv.org/ua/.html>.
37. World Trade Organization International Trade Statistics 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf

ДОДАТОК А

Динаміка структури експорту-імпорту послуг
(уточнені дані)

(тис.дол. США)

Найменування послуги згідно з КЗЕП	2008	2009	2010	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*	2015*
Експорт									
Усього¹	2260120,9	10129730,1	2324180,0	11936316,7	14180342,0	4096178,1	4233226,1	1520850,7	9736654,2
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	932661,0	841332,2	1049433,9	1030658,9	1445719,8	1577828,2	1722083,1	1334394,1	1078345,1
послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	63613,4	55391,7	77283,8	74167,4	120255,0	89340,2	15256,0	18695,3	18892,4
послуги для переробки товарів з метою реалізації з кордоном	869047,6	785940,5	972150,1	956491,5	1325464,8	1488488,0	1706827,1	1315698,8	1059452,7
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	468802,9	487811,6	470753,2	437395,2	639230,3	602421,8	349678,9	298247,7	192224,7
Транспортні послуги	7616489,3	6272127,7	7835176,2	7662874,6	8848121,8	8287147,0	7981835,8	6101923,5	5263155,3
послуги морського транспорту	1304369,4	1272795,8	1234311,6	1120549,4	1104560,2	1099404,5	1022311,9	850878,8	735935,8
послуги річкового транспорту	195148,5	80558,7	72735,7	72735,7	82952,1	63091,2	40378,9	46342,3	44494,8
послуги повітряного транспорту	1231067,6	1111090,7	1181929,8	1166249,0	1481827,9	1485096,8	1299127,1	1071262,5	853618,5
послуги залізничного транспорту	1641129,8	1240579,6	1487123,1	1481006,3	1772891,2	1574259,6	1531936,7	1098830,7	751254,1
послуги автомобільного транспорту	402694,0	215815,1	254043,4	252481,8	391968,6	447267,2	438958,6	459623,7	249071,0
послуги трубопровідного транспорту	2560369,3	2104016,6	3357722,5	3357722,5	3755012,3	3247266,2	3329019,1	2207902,0	2258041,9
передача електроенергії	70,0	131,2	81,0	81,0	54,3	177,4	82,4	288,5	387,1
інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	261613,4	226202,2	221384,0	186203,6	230406,2	337766,1	275071,4	330069,7	341649,9
послуги поштової та кур'єрської служби	19727,3	20937,9	25745,3	25745,3	27748,9	29818,1	44649,5	33725,3	23702,4
Послуги, пов'язані з подорожами	492876,4	299207,8	381111,0	253053,1	301902,4	392542,7	358108,5	228049,1	200937,0
Послуги з будівництва	131162,0	123720,8	140866,7	135362,7	200961,5	219010,0	190410,0	160410,0	160410,0
Послуги зі страхування	191509,1	81274,5	70453,0	68677,9	111560,4	113797,1	87325,9	44814,0	46111,1
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	486437,1	371735,2	476903,2	476701,3	312271,5	248310,1	337831,4	222101,1	190841,8
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням	39533,1	14599,2	41514,3	41514,3	46067,7	56416,2	97376,1	97504,1	50963,3

інтелектуальної власності										
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	581574,3	579065,7	677373,5	672056,3	860795,8	1113530,6	1477182,4	1675551,7	1585572,6	
телекомунікаційні послуги	311191,0	300308,7	319280,9	319226,5	339203,1	326567,8	344611,2	370334,9	352553,0	
комп'ютерні послуги	243142,1	236107,4	259580,6	255279,2	382245,9	646819,1	931508,3	1102009,8	997296,6	
інформаційні послуги	27241,2	42649,6	98512,1	97550,6	139346,8	140143,8	201062,9	203207,0	235723,0	
Ділові послуги	1261610,6	1008549,5	1149706,7	1128184,7	1374682,6	1420037,1	1543770,4	1250398,7	816706,9	
послуги дослідження та розробки	203028,2	194986,5	209444,8	200932,4	227710,2	240763,4	262472,5	154911,4	143235,8	
професійні та консалтингові послуги	520723,0	335821,2	373795,5	373188,6	458273,1	503988,3	678219,0	535812,2	341505,4	
наукові та технічні послуги	298913,5	296438,8	336757,9	331446,3	443908,8	438084,9	426193,8	376271,4	189016,3	
послуги з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища	1423,4	1454,2	185,7	185,7	527,8	2967,1	3976,9	1267,2	20,1	
послуги сільського господарства та послуги видобутку	4979,7	5052,2	2345,0	1560,3	2632,3	5060,3	3621,3	6551,9	4997,2	
послуги операційного лізингу	78063,1	47843,4	54835,3	49445,3	78590,4	69902,0	57110,3	54901,0	43005,7	
послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги	61440,0	51903,6	76689,5	76674,2	63113,8	27306,9	49426,5	50948,7	45469,0	
інші ділові послуги	93039,7	75049,6	95653,1	94752,0	99926,4	131964,2	62750,1	69735,0	49457,5	
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	53016,6	35401,4	28669,6	27986,3	35339,8	60318,9	35995,4	31298,8	15819,9	
Державні та урядові послуги	4448,6	14904,5	2218,7	1851,5	3688,5	4817,5	17234,6	4608,1	4335,9	
Імпорт										
Усього¹	6481524,9	5186425,1	5467233,4	5421645,1	6214212,1	6650075,8	7523029,1	6373128,1	5523022,4	
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	113380,1	95564,1	82876,4	81069,4	174562,2	169262,5	11627,5	51248,7	63415,8	
послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	66602,6	47233,4	35993,9	35986,2	74150,8	90096,6	571,9	34,2	0,1	
послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном	46777,5	48330,7	46882,5	45083,2	100411,4	79165,9	11055,6	51214,5	63415,7	
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	40371,8	50171,3	49995,8	46974,6	44153,2	46864,7	122942,5	106511,9	85773,1	

Продовження додатку А

Транспортні послуги	1662706,2	1003570,2	1178914,9	1164987,5	1581548,8	1713475,7	1689764,2	1376552,3	1153393,5
послуги морського транспорту	247105,4	129129,3	143070,3	129634,8	137384,2	196404,7	187805,3	243651,7	191729,0
послуги річкового транспорту	1428,3	8249,8	1214,8	1214,8	1009,6	372,6	162,0	1087,6	600,8
послуги повітряного транспорту	542372,4	338782,2	447611,9	447551,6	685981,8	635913,1	628311,8	431037,6	466937,6
послуги залізничного транспорту	655994,3	423807,0	463495,6	463295,4	599672,0	641973,3	626276,8	431305,2	287002,5
послуги автомобільного транспорту	191648,4	85713,5	108526,9	108311,7	141169,3	193566,8	194866,5	189804,7	91845,4
послуги трубопровідного транспорту	4475,7	2153,9	600,4	600,4	542,2	877,5	3512,2	52588,0	98123,3
передача електроенергії	28,4	1,4	-	-	-	23053,5	16,6	-	31,2
інші допоміжні транспортні послуги	14764,6	11784,2	10180,2	10164,1	12209,1	17933,6	33519,1	15717,7	11332,6
послуги поштової та кур'єрської служби	4886,5	3948,8	4214,8	4214,8	3580,6	3380,6	15293,9	11359,7	5791,2
Послуги, пов'язані з подорожами	426004,0	282979,8	347223,5	346708,4	460495,8	569274,9	678919,0	681021,7	597645,5
Послуги з будівництва	106410,9	158826,7	106584,3	105713,5	152308,7	257783,5	262455,5	147985,0	40265,4
Послуги зі страхування	186058,7	138314,7	113234,6	111600,2	121681,3	158587,8	167572,5	84076,0	74018,0
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	1465040,0	1319126,0	1085524,6	1085395,0	955198,2	951657,9	1009797,2	800347,0	874717,8
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	287159,3	259502,8	435327,9	435322,1	411336,2	417616,5	839290,7	450481,3	301580,2
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	375761,3	310001,1	301156,6	300736,3	383020,7	456241,3	696786,5	512016,7	548344,7
телекомунікаційні послуги	138697,0	151676,8	121615,1	121599,4	140692,6	147848,9	316979,5	211388,2	277044,3
комп'ютерні послуги	156709,6	120403,0	140129,5	139807,2	177413,8	196320,1	277627,5	217288,4	192195,2
інформаційні послуги	80354,7	37921,4	39411,9	39329,7	64914,3	112072,4	102179,6	83340,2	79105,2
Ділові послуги	1177977,3	965559,4	1042089,7	1019360,0	1180114,4	1083553,6	1415898,3	993917,2	719164,8
послуги дослідження та розробки	123839,3	61587,9	47116,7	46054,1	45834,8	44589,4	41600,5	23332,1	14200,6
професійні та консалтингові послуги	533646,5	478713,8	458827,3	453214,5	440446,1	431537,8	754991,4	391961,5	321685,3
наукові та технічні послуги	252957,2	151895,3	195371,9	181268,8	305147,8	183375,3	216732,1	140929,2	127150,0
послуги з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища	695,2	391,8	57,2	57,2	59129,4	50309,8	132513,6	93685,6	83813,9
послуги сільського господарства та послуги видобутку	24796,2	15099,7	15463,7	15432,0	13271,0	6481,8	13948,1	17558,3	7127,1

послуги операційного лізингу	93444,3	111805,2	128350,5	127538,8	120654,8	136051,3	71270,9	172340,5	69151,0
послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги	67553,4	47898,6	105005,0	105005,0	98639,9	115197,5	113899,1	79096,1	64154,3
інші ділові послуги	81045,1	98167,1	91897,3	90789,8	96990,6	116010,7	70942,6	75013,9	31882,7
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	183851,4	143523,1	194660,2	194630,0	238699,8	223193,2	34218,5	10154,4	8290,2
Державні та урядові послуги	456804,0	459285,9	529644,9	529148,2	511092,8	602564,1	593756,8	1158815,8	1056413,2

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

¹ Загальні обсяги експорту-імпорту послуг за 2008-2012 роки уточнено відповідно до Методики ретроспективного перерахунку вартості послуг з переробки у зовнішньоекономічній діяльності (наказ Держстату від 31.12.2014 №419).

Обсяги експорту-імпорту послуг¹ за регіонами у 2015 році (уточнені дані)

	Експорт					Імпорт (тис.дол. США)				
	2015 рік	I кварт.	II кварт.	III квар	IV квартал	2015 рік	I квар.	II квар.	III квар.	IV квартал
Усього²	9736654,2	2243619,5	2408639,8	2530075,4	2554319,5	5523022,4	1203937,3	1369103,3	1495189,7	1454792,1
області										
Вінницька	62927,9	15722,8	13747,0	16653,6	16804,6	11840,2	2127,6	2691,2	3641,2	3380,1
Волинська	51813,5	15102,8	11734,4	11506,5	13469,7	16702,7	3318,7	3775,6	4649,6	4958,9
Дніпропетровська	294382,6	60687,7	55755,9	108607,3	69331,7	402092,8	91234,8	59999,9	91212,4	159645,7
Донецька	375965,3	61041,8	103094,2	64775,4	147054,0	199811,5	35478,0	43946,7	60677,8	59709,1
Житомирська	32102,7	7990,0	7007,5	7455,1	9650,2	9189,4	2132,6	2147,2	2322,8	2586,7
Закарпатська	188855,5	57383,2	44206,4	42779,8	44486,2	20857,2	4189,0	5532,6	6312,4	4823,2
Запорізька	143064,8	33315,9	35144,9	37582,9	37021,1	66689,0	13353,4	17621,6	20428,9	15285,2
Івано-Франківська	45412,8	11217,1	10123,7	12762,6	11309,4	13221,7	3311,5	2783,9	2907,0	4219,3
Київська	230239,1	53540,6	54890,5	63413,2	58394,9	136627,1	25214,0	45418,7	29079,7	36914,8

Продовження додатку А

Кіровоградська	27839,4	8880,9	6399,7	5276,8	7282,1	22615,2	7439,8	6212,5	5403,1	3559,8
Луганська	14039,2	1151,2	6910,3	3210,9	2766,7	96837,3	10035,9	53267,0	13873,1	19661,2
Львівська	369661,6	79691,9	93652,0	94082,7	102235,0	50226,9	12199,3	13218,4	11474,6	13334,5
Миколаївська	445610,3	128003,3	115960,4	105230,6	96416,1	51416,2	4770,7	9027,0	13427,3	24191,3
Одеська	896909,2	224163,5	216477,7	224013,3	232254,7	132453,8	30567,4	38963,2	26858,5	36064,7
Полтавська	57134,5	18468,9	17475,1	13408,2	7782,4	151916,8	35039,9	38470,5	37107,8	41298,7
Рівненська	21898,7	5494,6	5527,3	5891,4	4985,3	15091,4	3426,4	3817,8	3697,9	4149,3
Сумська	37717,9	11393,1	7532,1	9404,5	9388,3	66542,8	5056,3	8814,4	35553,6	17118,5
Тернопільська	43475,6	11899,6	9256,6	12067,3	10252,2	10392,7	1646,8	1328,9	2190,3	5226,8
Харківська	261809,6	62546,3	56980,5	70265,2	72017,6	103556,6	14516,2	31183,2	18332,5	39524,8
Херсонська	26254,9	5543,9	6287,8	7370,9	7052,4	8080,5	1038,6	1148,8	1684,5	4208,7
Хмельницька	22463,0	4764,5	5618,3	6198,1	5882,0	10198,6	2301,2	2005,4	3221,4	2670,7
Черкаська	20072,3	3760,6	3938,3	4053,3	8320,2	18675,6	4532,6	3975,4	3589,1	6578,5
Чернівецька	20459,0	4195,4	2928,0	8236,3	5099,4	1820,2	201,3	276,4	540,5	802,1
Чернігівська	17273,9	4892,6	3766,7	4082,4	4532,3	14341,3	694,0	4678,1	3656,7	5312,6
м.Київ	2802992,2	697315,3	722591,4	668758,2	714327,3	2273221,8	542879,1	582729,4	665049,9	482563,4

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

² З урахуванням не розподілених за регіонами обсягів.

Продовження додатку А

Обсяги експорту-імпорту послуг¹ за регіонами у 2014 році

(уточнені дані)

(тис.дол. США)

	Експорт					Імпорт				
	2014 рік	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	2014 рік	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Усього²	11520850,7	3079361,6	3027445,5	2785701,6	2628341,9	6373128,1	1474544,3	1666507,2	1636969,8	1595106,8
області										
Вінницька	66404,3	15083,3	18928,9	17324,4	15067,7	15120,9	3976,2	3475,8	3729,7	3939,2
Волинська	60346,2	14318,3	15130,7	15122,6	15774,6	20480,5	5682,7	4534,7	5119,1	5144,1
Дніпропетровська	376760,6	94622,2	89676,3	99202,4	93259,7	370389,1	115358,2	78069,9	98291,8	78669,2
Донецька	473906,1	106915,9	91824,3	193115,6	82050,3	352362,2	107026,3	64066,8	70732,0	110537,2
Житомирська	38925,2	9280,6	10439,4	10269,4	8935,9	14091,0	3153,3	3491,9	3931,7	3514,2
Закарпатська	200977,8	51245,4	48084,3	53495,4	48152,7	33156,9	7207,1	10901,4	6019,1	9029,4
Запорізька	196391,9	45996,3	57875,8	46439,6	46080,3	75529,6	13095,8	18545,9	15509,9	28378,0
Івано-Франківська	65509,0	14881,5	17170,8	18185,8	15270,9	22757,7	7119,7	7264,9	4836,1	3536,9
Київська	382321,5	111138,4	102214,1	104025,7	64943,3	225377,7	51979,8	65348,8	52059,6	55989,5
Кіровоградська	29231,6	5611,5	8454,7	6285,8	8879,5	32669,8	7351,2	7573,6	5968,7	11776,3
Луганська	138077,7	27053,1	95251,9	11574,2	4198,5	141198,1	54758,1	38188,9	14211,6	34039,6
Львівська	411326,8	97884,0	103562,8	99574,2	110305,8	83382,4	18064,2	21465,0	19368,0	24485,3
Миколаївська	471025,9	154255,5	110675,5	108329,7	97765,2	53212,1	10952,2	17228,9	8098,0	16933,1
Одеська	1020559,9	280671,1	234533,0	252114,3	253241,5	217467,3	53945,6	59443,1	61123,3	42955,4
Полтавська	92435,6	30645,0	20157,5	20800,2	20832,8	194887,1	44514,9	49695,1	56605,2	44071,8
Рівненська	49003,1	14742,1	11362,5	12207,6	10690,9	23125,8	3702,1	5768,4	7327,5	6327,9
Сумська	43734,7	10961,3	12186,9	10016,6	10569,9	48929,8	12361,3	13845,5	10323,8	12399,2
Тернопільська	55888,1	14982,0	12412,2	14337,6	14156,3	8467,8	2329,4	2070,1	2163,3	1905,1
Харківська	299709,5	72629,6	73065,7	83952,4	70061,8	128314,1	22373,1	41523,2	28211,6	36206,3
Херсонська	37246,8	7273,6	13445,0	8451,7	8076,5	4759,7	712,2	1472,5	1407,4	1167,7
Хмельницька	27589,0	7926,2	6970,6	6129,8	6562,4	11043,8	2343,0	3712,8	3069,8	1918,2
Черкаська	22691,7	4991,4	5823,0	6675,9	5201,5	32724,8	11085,5	12530,9	4603,6	4504,8
Чернівецька	15320,7	4403,9	3185,1	4773,7	2957,9	1441,8	336,2	201,4	425,1	479,1

Чернігівська	20625,1	5416,2	5492,8	5405,4	4310,7	28928,0	2727,3	7577,5	4572,8	14050,4
м.Київ	3569862,0	937243,2	940366,0	797258,5	894994,2	2555598,5	509572,0	697678,3	705152,4	643195,8

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя

² З урахуванням не розподілених за регіонами обсягів.

**Обсяги експорту-імпорту послуг за регіонами за 2013 рік
(уточнені дані)**

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис.дол. США	у % до 2012р.	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до 2012р.	у % до загального обсягу	
Україна²	14836264,2	109,1	100,0	7608976,2	113,0	100,0	7227288,0
Автономна Республіка Крим	521744,2	139,2	3,5	75919,1	83,4	1,0	445825,1
області							
Вінницька	59276,9	128,5	0,4	33167,3	141,3	0,4	26109,6
Волинська	57556,3	107,7	0,4	42374,2	149,4	0,6	15182,1
Дніпропетровська	542892,5	139,8	3,7	504068,6	117,0	6,6	38823,9
Донецька	639582,6	93,3	4,3	621249,4	99,8	8,2	18333,2
Житомирська	40796,2	136,7	0,3	15274,7	163,5	0,2	25521,5
Закарпатська	292412,4	446,5	2,0	48413,0	122,8	0,6	243999,4
Запорізька	228709,8	82,1	1,5	103378,7	120,2	1,4	125331,1
Івано-Франківська	68451,3	117,2	0,5	34378,9	62,8	0,5	34072,4
Київська	477798,5	112,0	3,2	309420,5	84,5	4,1	168377,9
Кіровоградська	20393,4	140,9	0,1	48311,7	264,7	0,6	-27918,4
Луганська	157415,0	87,9	1,1	167387,0	232,2	2,2	-9972,1
Львівська	395672,2	178,0	2,7	113178,0	122,9	1,5	282494,2
Миколаївська	620994,7	265,4	4,2	78194,0	90,7	1,0	542800,7
Одеська	1178293,3	97,0	7,9	268632,3	105,2	3,5	909661,1

Полтавська	79272,2	195,5	0,5	191581,3	119,2	2,5	-112309,1
Рівненська	65502,2	89,4	0,4	27916,4	107,9	0,4	37585,8
Сумська	55381,3	88,8	0,4	77872,5	104,3	1,0	-22491,1
Тернопільська	58319,9	420,8	0,4	12633,6	98,2	0,2	45686,3
Харківська	344954,5	112,0	2,3	181439,0	91,9	2,4	163515,5
Херсонська	41276,4	111,9	0,3	4965,7	85,6	0,1	36310,7
Хмельницька	40251,2	98,9	0,3	16556,8	142,2	0,2	23694,4
Черкаська	26713,2	104,9	0,2	20453,1	160,5	0,3	6260,0
Чернівецька	17027,1	176,9	0,1	2407,6	93,3	0,0	14619,5
Чернігівська	21278,0	267,9	0,1	30397,5	113,5	0,4	-9119,5
міста							
Київ	4018902,9	109,9	27,1	3132709,7	119,9	41,2	886193,3
Севастополь	81293,9	75,1	0,5	10028,0	172,6	0,1	71265,9

² З урахуванням нерозподілених за регіонами обсягах

Додаток Б

Динаміка експорту-імпорту послуг за країнами світу
(уточнені дані)

	2008	2009	2010	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*	2015*
Експорт (тис.дол. США)									
Усього¹	12260120,9	10129730,1	12324180,0	11936316,7	14180342,0	14096178,1	14233226,1	11520850,7	9736654,2
у тому числі									
Австралія	4350,1	3918,9	3095,1	3075,2	3842,4	3705,8	3138,7	2424,5	2140,0
Австрія	261428,5	163771,7	182837,4	182682,2	197487,7	187960,1	219138,1	197975,9	145509,8
Азербайджан	24462,9	28109,1	25328,5	24875,6	28783,5	39144,2	33816,7	32264,7	31327,9
Албанія	1051,4	1086,4	1550,7	1136,5	1997,4	1336,9	911,6	732,4	570,6
Алжир	7127,8	5617,1	1661,6	1630,5	18867,3	16568,7	12515,9	9804,7	17343,3
Ангола	1807,4	882,9	825,0	825,0	1274,4	1063,9	1396,7	1203,4	1114,2
Ангілья	1299,2	605,4	1425,8	1414,6	2270,2	2974,0	1358,4	1053,2	1277,2
Андорра	29,6	69,0	81,1	80,4	126,0	17,9	77,5	16,5	54,2
Антигуа і Барбуда	3724,3	5005,9	5225,4	3681,2	3266,0	5333,4	2750,9	1902,0	1775,0
Аргентина	499,2	444,8	197,3	187,6	329,8	350,8	268,8	1496,0	1029,9
Аруба	638,8	657,5	723,3	721,2	809,9	2320,5	2949,2	973,6	990,4
Афганістан	183,5	387,2	846,5	844,7	831,2	1009,5	381,4	444,4	771,7
Багамські Острови	23136,3	20466,4	18183,7	13796,8	13408,0	17516,3	17690,4	17906,7	13080,0
Бангладеш	1635,2	2561,1	3091,0	3089,6	3773,1	5552,8	2462,9	825,8	4434,8
Барбадос	6599,4	3612,2	11732,8	11530,4	3759,3	1563,7	1649,9	1133,9	1128,3
Бахрейн	737,4	805,1	633,0	633,0	1046,0	1271,2	552,2	244,4	176,7
Беліз	45921,6	32806,3	53028,6	44804,7	63114,9	52074,0	69268,9	38131,0	29303,3
Бельгія	237778,6	228701,1	239422,0	239378,2	327380,0	301563,5	327108,1	75809,0	52648,2
Бермудські Острови	4656,4	4115,9	1698,4	1540,4	2920,0	2361,6	1793,8	2285,0	1922,3
Білорусь	123253,8	85525,4	131837,7	123805,2	147645,9	114801,5	117521,0	101175,7	77072,8
Болгарія	48368,5	30669,3	30123,9	29274,5	37279,3	43513,9	46370,6	39287,6	43566,5
Боснія і Герцеговина	171,5	132,1	261,2	260,8	119,6	281,8	347,3	157,8	186,3

Продовження додатку Б

Бразилія	4718,7	3533,7	4631,4	4625,0	4513,3	4653,7	3211,0	3413,0	13394,2
Вануату	67,3	2109,9	173,3	159,9	77,0	556,8	565,7	542,0	400,5
Велика Британія	695050,5	551895,1	557828,6	544071,0	685298,0	722290,5	752944,8	660051,5	553281,6
Віргінські Острови (Брит.)	270775,3	247478,1	203182,6	176703,7	245632,8	284290,7	287310,0	165260,8	175518,7
Віргінські Острови (США)	1239,7	769,7	174,2	173,9	113,0	2529,3	3749,6	1262,8	469,4
Вірменія	9526,5	9315,4	12804,3	11547,6	12434,9	14794,9	15663,0	15379,0	11893,6
В'єтнам	3639,9	4361,1	4941,7	4941,7	3423,1	7371,2	5481,1	9688,9	5696,0
Гана	3108,0	3974,0	2603,2	2584,7	1986,8	2191,7	2687,7	3467,8	3204,3
Гвінея	547,5	569,4	-	357,5	981,3	323,3	929,0	281,6	466,7
Гонконг	25797,7	23561,1	17868,1	16681,9	15596,8	37131,2	40907,1	27316,8	31188,8
Греція	140520,9	83136,2	80652,7	77585,8	78911,7	71276,4	61205,0	57202,2	30331,7
Грузія	65681,3	54793,4	54134,0	51400,9	66575,6	62322,8	52083,3	53971,2	39055,9
Гайана	72,2	14,8	21,4	21,4	16,0	15,8	24,8	309,4	114,5
Гватемала	437,8	0,3	0,4	0,4	0,2	5411,2	3793,5	923,2	109,3
Гернсі	-	30,0	-	36,8	13,0	0,0	64,5	812,5	115,6
Гібралтар	16698,4	4538,5	5584,8	5300,2	5077,3	8462,5	18360,3	18914,4	16236,2
Данія	80478,0	66931,8	87238,4	86739,4	85633,0	126899,7	148815,4	149256,3	112372,3
Джерсі	-	-	69,7	69,7	176,5	112,2	358,9	76,4	379,6
Домініка	2555,3	1357,1	1878,8	1802,2	4087,8	5033,3	2017,1	2788,1	1700,2
Домініканська Республіка	5019,5	6427,3	4501,0	4482,2	927,3	741,0	965,2	766,1	1334,4
Еквадор	140,7	477,2	324,2	321,5	1863,1	638,1	916,9	964,8	963,2
Екваторіальна Гвінея	22,7	28,7	628,1	628,1	25,8	140,7	2033,2	3359,8	1588,4
Еритрея	41,4	20,6	30,1	30,1	31,8	45,7	56,5	190,5	512,7
Естонія	189768,9	108185,4	113987,3	113725,7	165612,3	195599,6	50618,5	101392,5	114587,7
Ефіопія	1059,0	2507,1	589,5	589,3	435,4	5316,4	3578,1	1072,5	1246,5
Єгипет	73430,5	47030,6	48452,4	48312,9	44215,1	42354,4	38995,9	36738,6	43596,2
Ємен	3724,7	213,2	337,6	331,0	789,1	202,4	235,2	288,3	271,3
Замбія	23,6	53,9	65,2	65,2	162,6	363,1	386,5	361,4	481,9

Західна Сахара	-	-	-	-	-	1,9	1,4	-	0,6
Зімбабве	18,0	27,1	107,2	105,8	120,5	200,4	345,8	426,5	626,4
Ізраїль	86679,0	57226,1	64499,8	64409,6	110435,7	125889,6	139176,7	128617,3	144458,2
Індія	37158,3	54809,6	31152,4	29969,9	34693,7	53224,8	64014,4	52373,0	45629,4
Індонезія	2620,8	4140,2	3344,6	3344,6	3612,8	1223,9	278,4	120,7	68,2
Ірак	2778,5	5177,2	8591,5	8475,4	11791,4	15898,5	13036,4	17355,9	12585,1
Іран, Ісламська Республіка	9855,4	13964,5	12929,6	12890,1	10868,8	11216,2	7118,1	4204,0	6460,1
Ірландія	44181,2	33775,2	48352,4	47694,3	60065,2	64487,7	75200,8	49230,8	26914,3
Ісландія	4378,9	1201,5	2225,5	1499,0	3939,7	1568,4	1481,3	1874,3	2038,3
Іспанія	34220,5	28611,9	30167,6	30004,3	85811,6	68132,3	39267,1	37062,4	27619,1
Італія	165851,2	121612,5	127248,4	125911,7	119398,1	133322,0	146498,0	144755,3	133259,6
Йорданія	9573,0	9747,9	8929,9	8890,1	12008,6	12920,3	12631,5	11179,0	11417,5
Казахстан	113106,1	96010,2	83656,1	81992,4	152992,6	184497,9	139739,2	98077,9	65698,7
Кайманові Острови	2595,6	1338,6	760,5	647,6	543,7	806,7	786,2	691,3	1267,8
Камбоджа	6983,7	8131,2	8676,6	6606,8	5248,7	4706,3	3129,0	2689,5	1031,8
Камерун	430,5	597,2	808,0	744,7	1061,5	1210,7	1174,1	848,2	739,8
Канада	120534,4	134079,9	101913,9	101441,3	139386,6	128583,0	103100,2	88301,3	70965,2
Катар	37,6	166,9	40,6	40,6	161,9	670,1	628,3	63,6	25,8
Кенія	1719,8	658,4	743,9	738,3	491,3	451,7	382,7	322,1	604,0
Киргизстан	2731,2	4294,8	3196,7	3000,1	3752,3	4162,5	11678,1	2758,8	2287,1
Китай	70221,1	74637,0	73869,5	73294,4	71978,6	79243,0	70317,0	45362,8	40607,9
Кіпр	637340,5	461209,4	418665,0	391783,9	406602,0	419389,5	404585,6	461136,2	251213,1
Колишня Югославська Республіка Македонія	973,8	1160,4	1268,4	1256,0	2864,5	2374,3	1066,3	240,8	268,6
Колумбія	1363,5	429,7	3324,3	3278,7	1811,7	4042,5	1119,7	642,5	1022,2
Комори	3476,3	7816,5	6917,1	5237,2	4894,2	2898,7	1367,6	960,2	418,6
Конго	401,0	661,8	830,2	810,8	861,3	1143,1	1389,9	1102,7	929,6
Конго, Демократична Республіка	33,8	66,5	158,6	158,6	110,3	112,1	268,4	246,4	200,1
Корейська Народно-Демократична	3074,8	2578,2	1222,2	1202,9	858,6	428,9	468,9	450,8	148,8

Продовження додатку Б

Республіка									
Корея, Республіка	11034,9	14425,4	12380,1	12308,1	30498,8	51017,3	69369,0	65251,9	43569,1
Коста-Ріка	8941,7	2551,5	2226,6	2226,6	2513,1	8436,8	6483,1	554,8	248,7
Кот-д'Івуар	509,5	551,0	245,2	245,2	259,5	459,5	472,2	188,4	120,5
Куба	1082,1	1438,7	4488,6	4487,9	668,7	313,6	882,9	311,7	437,2
Кувейт	881,0	2468,5	1262,1	1210,7	623,4	591,8	518,5	447,8	1236,2
Кюрасао	-	-	-	-	-	-	1787,2	657,7	570,7
Латвія	56633,2	41722,9	31671,2	29966,5	41572,2	54254,5	67208,5	152562,3	75675,7
Лесото	-	-	1,1	1,1	5,7	7,7	10,1	7,3	9,2
Литва	33839,8	27517,5	36756,7	36400,2	27926,5	31352,8	37347,2	45973,1	33709,3
Ліберія	49055,0	44994,2	42804,6	33467,2	32727,4	30609,9	27179,5	16890,3	23721,7
Ліван	10317,1	22444,5	13763,2	9901,0	13461,6	11869,8	24429,7	21669,9	25109,0
Лівія	4494,9	5149,7	2654,7	2622,3	702,1	1004,2	922,7	1114,2	703,9
Ліхтенштейн	1705,1	1081,5	3003,4	3002,8	3314,8	954,9	1199,2	817,3	455,0
Люксембург	8837,4	31835,9	4996,4	4947,8	7718,3	6127,3	14520,6	6649,3	5166,7
Маврікій	963,1	390,7	840,2	840,2	2510,4	3203,4	1848,3	392,3	227,6
Мавританія	648,9	1215,4	1210,2	1204,0	1014,6	151,6	27,9	1185,8	91,6
Малайзія	26028,8	7789,4	11186,8	9649,6	12256,7	20399,4	14811,9	10661,7	11846,3
Малі	54,5	84,7	118,8	118,8	77,4	108,9	164,0	86,7	77,0
Мальдіви	646,0	499,3	773,0	773,0	589,2	393,4	1946,0	306,8	182,4
Мальта	58236,0	103819,7	93137,4	83601,3	78993,5	82705,9	86526,6	109402,8	106155,3
Марокко	4013,2	2811,5	2692,5	2680,5	3857,4	5215,5	6338,6	6515,9	7674,8
Маршаллові Острови	12307,9	17677,5	25171,7	22165,0	100232,9	212811,5	66290,2	62831,7	80611,6
Мексика	2028,5	2520,6	1549,7	1539,7	1138,5	1352,7	688,9	907,2	654,0
Молдова, Республіка	68935,1	54668,8	67099,4	65938,0	64297,0	72645,6	72729,3	59154,4	40038,9
Монако	3918,2	6260,7	7821,8	7792,8	3348,9	3536,9	514,0	916,7	117,1
Монголія	6705,2	5650,2	4435,3	4307,4	3973,9	4738,0	2985,2	3454,0	3336,5
Намібія	327,4	234,7	116,8	110,7	104,4	222,8	1083,6	900,4	1164,9

	Продовження доданку Б								
Непал	84,6	363,6	1115,0	1104,0	266,6	1058,2	1136,3	225,4	703,8
Нігерія	11534,0	11549,2	8466,4	7572,3	9200,1	12661,7	13222,5	11571,1	12587,4
Нідерланди	161896,1	118816,3	103205,0	100839,0	107919,1	136689,6	146162,0	284277,7	111769,1
Нікарагуа	15,3	4,2	2,6	2,6	2,3	7,8	3,3	195,5	1090,4
Німеччина	547059,2	375500,5	337241,4	333086,0	410906,5	456462,3	681022,2	672831,2	451954,4
Нова Зеландія	9298,1	7121,4	10722,4	10592,3	28570,0	11397,7	1957,4	806,6	235,4
Норвегія	26724,8	35511,5	41258,9	40257,2	38239,3	29322,9	26554,3	22188,5	22712,2
Об'єднані Арабські Емірати	67455,5	58540,4	69402,7	68831,7	57129,5	84003,6	239862,3	221065,5	204743,6
Оман	1347,8	141,0	1099,2	1099,2	371,5	465,4	84,5	1985,0	888,7
Острів Мен	1027,9	7966,4	13019,6	12993,6	11403,9	8310,8	6325,2	5997,3	16262,6
Острови Кука	42,1	83,1	636,1	253,0	440,6	1168,0	5743,5	4250,2	4250,3
Пакистан	1410,7	1595,6	1747,4	1692,4	1405,8	2641,4	1175,9	2974,2	3901,5
Палау	0,1	-	-	-	-	0,1	-	182,0	796,6
Палестина	923,8	983,2	1076,9	1006,4	1063,3	1040,6	1223,9	1037,9	1002,1
Панама	115517,1	118245,6	168257,2	142730,0	155011,6	146221,4	147040,0	120674,3	131688,9
Перу	2317,1	2645,4	3626,9	3596,8	10649,6	5933,2	3283,6	2173,3	2272,7
Південна Африка	3197,3	3035,1	2831,5	1140,0	1053,5	1651,5	1180,6	2123,2	2213,5
Польща	152665,8	83539,4	92987,2	90510,5	132432,3	140261,5	217927,2	202796,6	181917,1
Португалія	14324,7	11407,2	10914,4	10855,7	9884,5	11605,1	8678,5	7008,4	5762,4
Російська Федерація	3851594,0	3468142,9	5157055,7	5004724,9	5455626,2	5173516,5	5257698,7	3537813,3	3039844,5
Румунія	29770,4	14253,0	21636,4	21512,0	28036,7	30439,4	53182,1	50581,7	43275,3
Саудівська Аравія	1950,6	1188,3	1840,0	1815,5	1999,8	1438,5	8171,3	909,3	18489,8
Святий Престол (Ватикан)	1,3	1,0	-	-	0,7	-	-	-	-
Сейшельські Острови	19894,7	5012,8	11846,3	11714,7	10948,4	16601,7	13012,6	14873,6	13788,5
Сенегал	523,4	5078,6	171,0	171,0	381,5	368,7	291,0	195,1	66,8
Сент-Вінсент і Гренадіни	8074,0	12319,1	11318,2	9906,2	8806,4	7488,1	184279,5	94158,9	8830,1
Сент-Кітс і Невіс	51260,7	50717,7	31079,7	29898,4	20999,5	9752,8	6258,0	3748,0	4465,5
Сербія	18559,0	9008,8	12125,3	12118,7	14760,4	10978,1	10368,4	10749,0	12179,8

Сирійська Республіка	30302,5	28955,6	23016,5	21376,7	15577,0	10335,9	6250,4	3237,3	1993,4
Сінгапур	18774,5	23490,0	17704,9	16091,7	15021,0	17377,0	22048,2	24209,5	15990,7
Словаччина	71099,4	47617,6	50606,6	50593,2	49359,2	38008,0	50037,0	41422,8	26811,0
Словенія	9544,2	7290,5	5758,8	5709,4	22267,0	22610,5	34765,7	28710,6	21017,1
Судан	2890,5	1559,8	2098,6	2028,1	2909,3	2950,6	2567,9	1971,5	1908,3
США	555249,5	458944,7	596930,8	588814,8	709591,0	722212,3	724256,9	687444,7	666404,0
Сьєрра-Леоне	2552,7	2998,1	2767,2	1897,4	2095,8	3348,2	2375,2	3211,3	3427,4
Таджикистан	2062,5	1881,2	3506,3	3267,6	5408,9	7860,1	3638,4	3768,7	6818,2
Таїланд	9086,5	9866,5	18255,8	18255,6	9607,9	11297,2	5979,5	19341,2	18125,1
Тайвань, Провінція Китаю	4429,4	2753,3	6411,1	6387,6	5972,0	4838,8	4301,0	3564,1	2847,7
Танзанія	328,5	301,9	1751,6	877,8	2400,0	1662,5	1299,5	856,3	582,9
Того	57,2	312,5	1164,4	593,2	1231,7	1536,0	2115,4	1096,6	729,9
Тонга	-	1,1	0,1	0,1	4,9	9,3	1,0	1,4	226,5
Тувалу	242,1	341,3	917,3	881,2	127,2	754,2	839,3	331,7	2258,0
Туніс	6380,0	7421,6	4278,4	4248,0	3649,1	6381,9	6367,2	4868,7	2324,4
Туреччина	199266,5	177073,1	154583,4	140485,5	156047,6	173248,7	188585,3	141797,2	163313,7
Туркменістан	37941,9	68263,3	111523,9	111420,9	153195,8	173398,5	146351,1	172941,0	262757,8
Уганда	779,5	260,1	799,1	799,1	3399,6	753,9	1432,6	1382,4	63,4
Угорщина	113813,9	67942,9	223874,1	223761,4	83830,6	76491,7	183444,3	98757,6	92298,2
Узбекистан	11916,4	10431,9	13578,6	11865,7	16986,5	26277,5	16119,9	10986,4	7083,9
Уругвай	798,0	1101,2	280,0	268,0	568,1	1545,7	1627,2	1195,6	399,2
Філіппіни	1120,2	2647,7	1831,8	1797,6	1355,5	591,1	749,6	300,3	393,3
Фінляндія	47558,8	39044,1	48122,2	47964,2	46518,6	59350,0	45970,7	37003,8	24500,2
Франція	123641,1	88229,0	123565,1	123220,6	112578,4	139777,0	139180,2	127871,1	108325,7
Хорватія	52495,7	3970,8	6075,2	6073,9	7514,0	5341,4	3904,2	3132,8	2887,9
Чад	69,1	206,8	639,5	639,5	251,5	142,2	284,5	42,3	63,0
Чехія	41455,6	31019,1	43079,4	43030,9	50489,5	56134,2	76670,1	77017,6	64640,1
Чорногорія	1871,9	1530,2	2843,4	2843,3	8272,1	11181,8	6748,6	3753,0	2903,0

Швейцарія	617909,0	303230,3	431188,3	425719,3	817894,9	535809,2	1018218,7	833281,8	770209,8
Швеція	60897,1	52492,2	44638,2	42195,5	65462,6	68181,1	77405,5	72468,2	80724,7
Шрі-Ланка	630,7	4278,3	1562,4	1546,8	2234,2	1215,5	422,1	234,2	361,6
Японія	19631,2	18185,0	14589,7	14515,4	17511,5	16298,8	13663,9	10779,0	6981,6
Імпорт									
Усього¹	6481524,9	5186425,1	5467233,4	5421645,1	6214212,1	6650075,8	7523029,1	6373128,1	5523022,4
у тому числі									
Австралія	1551,6	2180,5	923,5	923,5	2592,8	1099,2	1166,8	2261,4	938,5
Австрія	333763,3	228462,5	144049,9	144046,8	234080,6	217940,3	208686,0	147954,7	93062,1
Азербайджан	8510,7	12484,8	13128,0	13126,3	14823,9	17951,5	11676,3	6759,9	10172,8
Албанія	2,1	87,6	26,5	26,5	3,2	18,9	14,5	6,4	5,7
Алжир	1063,6	3065,0	2910,5	2910,5	2581,5	2402,8	2849,7	2550,6	2873,9
Ангола	248,6	225,6	225,8	225,8	244,5	301,5	292,6	356,7	275,6
Ангілья	973,0	85,4	181,1	181,1	309,2	82,6	21,9	9,7	-
Андорра	9,9	278,7	28,0	28,0	133,1	74,2	111,6	108,1	1302,7
Антигуа і Барбуда	-	12,6	4,1	3,8	-	-	0,0	2,3	1,0
Аргентина	1648,1	1353,9	1233,1	1233,1	1134,2	1157,5	973,6	632,9	652,0
Аруба	-	141,9	723,3	721,2	809,9	2320,5	2949,2	973,6	-
Афганістан	110,5	183,6	147,3	134,0	80,0	43,6	43,4	2,1	2,9
Багамські Острови	3252,2	4381,6	2759,8	1290,4	104,2	165,3	217,2	108,9	99,5
Бангладеш	1052,9	20,4	34,3	34,3	233,6	973,4	1637,2	1275,5	754,5
Барбадос	9,8	49,0	18,3	18,3	51,4	176,3	36,6	55,1	26,0
Бахрейн	100,1	674,1	113,6	113,6	13,7	0,5	30,5	61,0	37,8
Беліз	16701,1	25175,0	16505,9	16357,4	14502,8	11259,8	19106,8	19970,0	9824,3
Бельгія	78985,8	67089,9	63854,6	63823,0	55783,6	84174,2	81981,4	56580,1	49361,3
Бермудські Острови	172,3	524,1	112,6	112,6	169,0	86,8	198,1	143,5	63,2
Білорусь	54651,0	43810,3	63268,5	63223,8	80593,9	81599,4	100695,9	183685,7	80888,3
Болгарія	32337,7	19023,7	17493,6	17259,7	19896,8	19423,9	17240,2	21836,2	19151,4

Боснія і Герцеговина	172,9	163,8	197,9	197,9	816,7	165,5	165,6	118,5	98,2
Бразилія	2440,1	2243,1	1840,7	1840,7	6736,7	2934,7	3425,7	2150,8	2119,4
Велика Британія	863581,4	653869,7	598844,7	598079,9	646312,2	701976,1	1060296,7	705795,5	717070,9
Віргінські Острови (Брит.)	49305,2	27200,4	91953,5	91814,7	98526,4	59919,8	66083,6	45573,7	42219,1
Віргінські Острови (США)	524,5	230,1	187,0	180,7	-	37,6	-	100,2	6,3
Вірменія	6638,8	6683,3	6629,1	6629,1	8707,7	8075,3	7034,9	7840,6	3923,3
В'єтнам	2996,8	1706,5	2263,5	2263,5	1925,1	4818,7	4263,6	1863,3	1449,8
Гана	144,4	132,9	113,7	113,7	16,9	83,4	95,0	57,7	4,0
Гвінея	516,4	377,5	-	319,2	340,5	258,1	1,5	33,5	1,7
Гонконг	6644,6	5394,9	7453,2	7453,2	6975,1	9053,8	7227,5	6852,3	14679,4
Греція	60438,2	27601,5	23898,7	23885,9	30481,8	34412,0	47842,5	42991,9	24355,2
Грузія	19246,5	15830,5	17694,4	17658,5	23440,1	19973,9	15740,8	12024,5	11767,5
Гватемала	0,0	0,1	0,3	0,3	0,2	9,2	22,5	19,0	11,6
Гернсі	-	-	-	-	-	-	-	1,4	2,4
Гібралтар	280,2	78,3	323,3	154,3	161,5	21,8	-	0,1	30,6
Данія	31234,3	20230,6	17527,4	17366,8	46105,5	47703,6	33064,2	36254,8	32183,0
Джерсі	-	-	-	-	-	-	994,7	175,3	209,8
Домініка	93,1	100,9	181,5	181,5	150,2	621,3	8044,6	2619,6	740,4
Домініканська Республіка	773,1	367,9	1780,9	1780,9	1293,6	726,2	1151,6	705,6	4047,2
Еквадор	0,7	18,2	3,5	3,5	49,6	3,7	15,1	5,6	37,4
Екваторіальна Гвінея	36,7	44,3	397,1	397,1	295,3	307,6	1647,0	1399,1	176,9
Естонія	14457,9	12699,8	12126,8	12126,8	24402,3	46475,2	36029,3	33352,7	29972,3
Ефіопія	315,6	205,3	197,3	197,3	144,8	465,9	449,6	180,0	320,8
Єгипет	71761,3	31246,9	32242,0	32242,0	18863,3	17587,6	13109,1	30034,2	26352,2
Ємен	1254,8	160,2	22,1	22,1	10,5	7,1	26,0	24,7	1,2
Замбія	-	0,2	0,2	0,2	-	0,0	-	-	21,8
Західна Сахара	139,3	164,7	188,4	188,4	266,4	350,6	244,5	216,2	217,8
Зімбабве	-	0,4	0,4	0,4	-	-	0,6	-	42,4

Продовження додатку Б

Ізраїль	48709,5	33040,6	28688,0	28688,0	99601,3	98095,6	41921,0	33197,0	24168,0
Індія	7678,2	5138,4	4705,4	4705,4	5768,2	9773,9	7995,6	7950,8	13103,5
Індонезія	1893,2	1008,1	987,4	987,4	1115,7	1330,9	1832,5	1161,4	925,6
Ірак	1285,2	1254,4	1158,1	1158,1	1078,0	1350,6	1443,4	1320,4	1175,3
Іран, Ісламська Республіка	1640,8	1728,4	2832,8	2832,8	4027,4	1727,4	Продовження до Додатку Б		
Ірландія	7964,0	7503,6	10236,7	10236,4	20924,0	32407,7	34005,6	28463,0	49537,2
Ісландія	625,8	699,3	661,3	661,3	27,5	103,6	150,0	42,5	27,1
Іспанія	17296,6	12535,9	17258,4	17256,4	32394,7	27996,5	32989,3	27185,9	29885,1
Італія	54466,8	48113,9	35216,5	35165,8	59907,6	44168,4	57594,2	46005,2	34762,5
Йорданія	1057,6	1081,8	1016,1	1016,1	1679,9	2559,8	2834,7	1650,9	2746,6
Казахстан	38270,6	30662,5	22061,7	21342,1	43303,2	42759,1	29761,1	19042,0	13953,5
Камбоджа	127,0	2,4	12,1	11,3	11,0	39,9	18,1	2,0	16,2
Камерун	40,9	7,1	2,9	2,9	3,1	114,5	15,3	7,2	16,0
Канада	33116,6	50169,5	38548,7	38383,1	37665,7	52061,8	56155,2	78939,5	43834,0
Катар	3,2	14,1	2,4	2,4	46,4	493,5	674,8	638,2	753,5
Кенія	206,4	216,7	387,7	387,7	541,8	841,9	762,3	510,9	466,7
Киргизстан	1648,7	989,8	1295,0	1295,0	1098,3	2375,6	1996,7	1243,7	1113,7
Китай	21141,0	15446,2	17547,3	17545,6	14710,4	26937,2	83155,0	45729,5	128428,8
Кіпр	661444,8	669305,7	817552,1	792460,3	806980,9	863086,6	1017823,5	512532,8	287749,9
Македонія	11642,3	50046,7	6075,0	6075,0	4433,5	1263,3	2218,8	1254,3	709,0
Колумбія	79,0	118,9	406,8	406,8	511,1	553,2	93,2	198,0	716,7
Комори	44,4	0,6	0,3	-	-	-	-	-	4,1
Конго	308,3	339,0	574,9	574,9	41,9	69,6	21,8	240,3	17,9
Конго	-	-	-	-	590,1	331,6	381,0	345,7	305,6
КНДР	6,2	122,6	46,5	46,5	286,5	116,0	171,6	140,3	73,9
Корея, Республіка	6199,5	4903,0	6351,9	6351,9	9496,3	14947,0	21605,4	16452,5	18269,0
Коста-Ріка	3,3	2,4	0,7	0,7	20,1	10,1	848,9	267,2	19,8
Кот-д'Івуар	12,9	-	8,2	8,2	9,1	7,4	100,5	85,1	25,4

Куба	1355,8	560,7	674,6	674,6	716,7	754,8	914,3	679,0	666,5
Кувейт	1062,1	1662,5	409,2	409,2	816,5	595,5	639,9	677,9	470,0
Кюрасао	-	-	-	-	-	-	1,4	0,5	13,9
Латвія	22389,4	24017,3	32004,2	31882,4	27239,3	41044,8	61461,8	85910,5	36012,3
Лесото	-	-	-	-	-	-	-	-	105,0
Литва	43990,9	17105,5	16154,6	16148,1	29643,0	31627,4	32355,4	27140,3	14477,9
Ліберія	176,1	159,3	237,9	96,3	180,9	194,8	129,9	147,4	50,7
Ліван	5888,8	4637,7	3361,6	3361,6	1546,2	1991,2	1154,3	865,9	1674,4
Лівія	801,8	599,5	642,6	642,6	509,2	487,9	586,2	378,1	329,6
Ліхтенштейн	9466,4	3212,2	1525,6	1525,6	1304,5	630,6	582,3	2548,5	748,3
Люксембург	1176,0	1787,5	5924,0	5841,4	11023,0	9247,7	8331,6	8864,4	83332,3
Маврікій	795,9	243,2	301,5	301,5	560,7	530,8	657,3	226,0	445,5
Мавританія	677,8	17,9	1,5	1,5	0,6	0,7	0,4	0,3	9,2
Малайзія	1016,2	527,5	600,0	600,0	804,8	1126,1	1318,4	810,2	684,5
Малі	1,2	-	-	-	-	0,2	25,0	133,9	266,9
Мальдіви	1777,3	718,1	1206,8	1206,8	1695,4	2175,5	2560,7	3992,1	7529,2
Мальта	2107,0	1469,4	2306,9	2303,4	2351,9	2190,7	3510,1	88721,5	77318,7
Марокко	760,3	547,0	462,1	462,1	444,6	558,5	851,7	480,6	357,4
Маршаллові Острови	378,0	141,0	90,3	90,3	637,4	1074,4	886,0	1139,5	423,4
Мексика	1027,0	772,8	745,8	745,8	1030,2	1223,0	1262,2	1048,4	1255,8
Молдова, Республіка	47211,9	22784,1	29144,0	29011,2	33832,1	36274,2	41468,3	31669,6	32150,9
Монако	66,5	209,5	326,5	326,5	105,8	176,2	208,4	597,8	733,8
Монголія	350,3	253,1	289,7	289,7	847,6	1654,8	409,4	290,4	597,6
Намібія	0,4	-	0,4	0,4	-	-	4,2	2,3	6,9
Непал	9,1	0,6	1,9	1,9	5,9	11,8	29,5	39,6	28,7
Нігерія	1240,5	802,5	690,7	690,7	960,6	1057,2	1057,0	806,3	943,9
Нідерланди	133103,3	127130,0	125069,9	124547,2	127915,6	152670,4	201131,6	129233,6	140667,5
Нікарагуа	-	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2	26,0	24,0	60,3

Продовження додатку Б

Німеччина	511544,2	361388,1	353417,6	351664,6	432874,6	522100,5	622431,6	591345,8	538479,9
Нова Зеландія	2372,8	4739,5	6918,5	6918,5	6909,3	4384,7	1704,1	127,3	133,6
Норвегія	6854,3	5648,6	10519,6	10448,6	3197,6	3559,8	3933,6	7127,1	42184,0
Об'єднані Арабські Емірати	70796,7	58052,4	49856,2	49854,2	61820,1	86181,9	116817,2	92545,3	89306,0
Оман	233,7	81,4	215,0	211,1	94,6	60,3	202,8	200,7	93,0
Острів Мен	1,1	-	2,0	2,0	35,6	20,0	58,0	88,0	47,6
Пакистан	905,4	1023,8	1485,1	1485,1	1708,8	1381,3	1020,0	1492,0	1494,0
Палестина	91,9	124,9	70,8	70,8	100,7	159,4	171,5	143,7	164,8
Панама	12324,2	31681,1	29972,3	28401,7	14782,0	25434,0	52493,4	27076,3	14880,4
Перу	347,2	475,9	367,3	367,3	1510,1	473,9	1534,4	1467,3	466,6
Південна Африка	3475,7	2496,7	2763,2	2763,2	1819,9	2268,1	3322,3	2361,5	1910,8
Польща	230591,4	126412,2	141156,6	141091,8	142493,6	175393,9	167549,2	148370,4	98746,1
Португалія	31199,1	10623,5	54086,0	54086,0	44326,8	41384,6	20668,5	11611,5	8310,9
Російська Федерація	894214,6	658804,4	793484,0	788167,5	949393,5	983653,7	1232997,5	885789,0	653898,2
Румунія	30545,6	21913,0	11187,4	11162,2	13043,2	10185,1	11559,1	18488,3	9026,4
Саудівська Аравія	543,8	664,4	564,1	564,1	613,0	694,0	629,9	579,5	704,7
Святий Престол	593,7	584,5	612,5	612,5	582,3	548,3	540,5	511,4	421,0
Сейшельські Острови	893,3	374,3	537,3	537,3	2493,4	1178,2	1148,2	1140,8	1932,1
Сенегал	103,6	84,6	50,0	50,0	15,8	198,2	384,3	342,0	340,2
Сент-Вінсент і Гренадіни	72,3	34,3	14,9	7,6	135,2	3070,7	2463,5	97,7	23,6
Сент-Кітс і Невіс	18725,9	5289,8	3749,3	3675,0	2746,5	1348,9	3323,5	952,4	497,3
Сербія	6758,2	8901,5	7166,9	5386,0	3224,8	2987,8	2364,1	1342,8	1220,6
Сирійська Республіка	1086,2	813,5	758,6	758,6	710,3	745,1	365,5	229,3	345,3
Сінгапур	13845,8	4578,3	5580,4	5580,4	8634,1	10217,5	7407,1	14921,5	9084,3
Словаччина	39243,4	16037,4	18202,6	18202,6	33578,5	27618,0	30792,4	45965,6	101750,2
Словенія	5238,0	3490,9	3935,2	3935,2	3997,3	6700,1	6517,3	5204,8	5880,1
Судан	256,6	368,6	221,3	221,3	234,9	154,2	133,7	63,5	207,0
США	426304,0	298912,9	379419,1	375274,0	387566,1	342161,2	361568,5	511624,3	487239,7

Продовження додатку Б

Сьєрра-Леоне	137,3	0,9	0,1	0,1	0,1	0,5	0,3	0,6	2,7
Таджикистан	241,4	133,2	424,8	424,8	450,2	3461,7	1246,4	741,3	1308,0
Таїланд	20632,9	13125,2	17646,6	17646,6	27360,2	16509,5	8227,7	6277,7	7400,5
Тайвань, Провінція Китаю	611,8	649,3	461,9	458,1	102,9	58,4	117,7	66,0	118,1
Танзанія, Об'єдн.Республіка	0,7	3,6	44,0	44,0	0,7	14,3	76,1	6,9	170,6
Того	-	-	0,5	0,2	-	2,1	3,3	-	1,4
Тувалу	494,0	2,6	0,7	0,3	-	12,4	-	6,1	2,0
Туніс	1980,2	760,8	640,7	640,7	4680,9	6907,7	6079,0	1701,8	733,1
Туреччина	226590,4	178123,6	224718,6	224409,1	282602,3	322720,4	212695,9	138913,3	195263,9
Туркменістан	1936,5	7828,2	7227,1	7227,1	27433,3	53543,5	34499,2	62896,8	39570,0
Уганда	17,0	18,3	111,8	111,8	208,2	478,3	201,3	196,7	208,6
Угорщина	96157,4	44616,0	52314,0	52266,3	100958,1	107941,2	85114,2	65382,6	50027,1
Узбекистан	4676,4	3015,5	3172,2	3172,2	6687,2	8509,3	5146,5	4327,5	2610,5
Уругвай	75,2	88,7	2,1	2,1	61,5	255,4	5,8	8,6	8,7
Філіппіни	279,9	6,5	63,3	63,3	41,7	123,3	106,1	77,0	159,0
Фінляндія	38030,4	20682,5	22032,6	22032,6	46105,1	45307,6	40730,7	28310,9	21219,6
Франція	279761,3	302401,7	230178,7	230146,4	171485,8	150174,0	159944,9	119569,5	112040,2
Хорватія	17204,7	7053,8	5899,1	5898,3	8848,7	10909,3	8796,5	3844,8	2847,0
Чад	224,0	259,0	270,8	270,8	47,1	39,4	151,5	168,3	67,6
Чехія	69532,3	67145,5	38578,0	38534,6	59259,7	52358,0	58424,1	45803,7	34585,1
Чорногорія	1932,8	2307,9	2979,8	2979,8	5805,8	6187,0	7011,0	8764,0	4455,8
Швейцарія	258007,1	188172,9	178581,4	178558,2	219237,6	244983,3	318605,6	343726,8	234551,5
Швеція	146193,9	129340,1	158886,7	158854,7	139709,5	134537,8	65131,1	66038,0	48329,0
Шрі-Ланка	76,3	371,7	942,6	942,6	2653,0	3570,3	1645,0	5864,2	13954,2
Японія	28301,9	16347,4	6055,4	6055,4	7466,8	10385,8	18781,8	8600,2	14047,9

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

¹ Загальні обсяги експорту-імпорту послуг за 2008-2012 роки уточнено відповідно до Методики ретроспективного перерахунку вартості послуг з переробки у зовнішньоекономічній діяльності (наказ Держстату від 31.12.2014 №419) без розподілу за географічною структурою.

Продовження додатку Б

Географічна структура експорту-імпорту послуг (1998-2015)

	Всього ¹	Країни СНД	Інші кр. світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Невизначені країни
Експорт (млн.дол. США)										
1998	3819,8	2346,7	1473,1	856,3	811,9	291,4	48,1	216,5	2,2	58,6
1999	3613,9	2248,0	1365,9	781,9	766,9	284,2	38,5	169,0	2,5	89,8
2000	3655,1	2136,8	1350,0	778,2	772,6	267,1	28,4	186,3	1,5	88,5
2001	3731,9	2146,9	1397,5	806,5	803,1	270,1	35,2	177,2	1,8	106,7
2002	4303,8	2421,4	1633,9	984,5	974,2	268,9	36,2	215,3	6,0	123,0
2003	4524,9	2302,7	1945,3	1199,8	1180,7	318,2	51,9	259,5	3,0	112,9
2004	5612,7	2497,3	2810,6	1653,8	1561,2	424,3	51,4	409,3	3,1	268,7
2005	6443,2	2815,5	3319,2	1870,4	1767,9	593,1	72,2	476,8	6,9	299,8
2006	7791,8	3409,9	4095,6	2360,8	2273,7	734,2	94,3	574,8	10,5	321,0
2007	9435,1	3666,3	5372,6	3154,1	2983,0	939,0	125,9	793,1	16,4	344,1
2008	12260,1	4245,5	7495,8	4176,4	4118,8	1380,5	203,1	1247,2	26,4	462,2
2009	10129,7	3826,6	5771,7	2936,1	3024,5	1162,4	164,4	1117,5	31,3	360,0
2010	12324,2	5609,6	6149,8	3298,5	3194,8	1072,2	152,9	1235,7	40,8	349,7
2010*	11936,3	5442,4	5939,0	3245,7	3123,1	1013,3	136,4	1156,7	37,2	349,6
2011*	14180,3	6041,1	7306,6	4037,8	3532,9	1108,4	154,9	1400,0	133,8	471,8
2012*	14096,2	5811,1	7304,9	3945,1	3750,2	1255,6	165,5	1427,7	230,6	280,3

2013*	14233,2	5814,9	8418,3	4883,7	4195,7	1427,0	153,0	1581,9	78,6	294,0
2014*	11520,8	4034,3	7486,5	4431,0	3991,6	1350,7	131,3	1242,8	71,5	258,9
2015*	9736,6	3544,8	6191,8	3521,4	2927,9	1120,3	145,1	1134,7	91,0	179,3
Імпорт										
1998	1430,9	364,8	1066,1	465,2	380,6	67,8	6,4	321,6	1,4	203,7
1999	1113,2	234,2	879,0	341,3	323,0	76,0	5,1	285,7	1,7	169,2
2000	1151,0	213,2	937,7	400,9	376,4	68,0	6,1	290,6	1,0	171,1
2001	1147,6	230,6	916,9	391,4	378,3	67,2	5,9	304,0	0,6	147,8
2002	1194,9	292,7	898,9	414,5	394,8	65,2	8,1	243,3	0,5	167,3
2003	1465,3	333,3	1124,7	544,1	518,2	82,2	13,0	268,0	0,5	216,9
2004	2062,9	399,1	1659,5	877,7	897,8	233,3	20,6	283,4	1,1	243,4
2005	2941,8	509,3	2425,7	1220,2	1300,0	462,5	28,7	391,7	1,7	320,9
2006	3730,6	690,4	3029,0	1703,9	1797,9	534,8	50,7	396,1	1,7	341,8
2007	4995,5	799,8	4180,8	2402,1	2604,9	745,5	61,9	574,7	2,7	393,9
2008	6481,5	1058,0	5410,0	3488,9	3854,0	1156,7	87,0	570,4	4,9	102,1
2009	5186,4	787,2	4386,3	2640,2	3049,1	1038,8	43,2	450,4	7,2	206,5
2010	5467,2	939,8	4507,9	2420,9	3029,4	1223,0	45,0	571,0	8,0	240,0
2010*	5421,6	933,6	4468,5	2414,8	3000,3	1197,5	44,8	563,3	8,0	240,0
2011*	6214,2	1166,3	5025,6	2804,2	3372,1	1377,1	36,4	570,3	10,2	227,3
2012*	6650,1	1238,2	5401,0	3038,8	3641,2	1515,7	37,5	505,1	6,7	297,2
2013*	7523,0	1466,5	6056,5	3531,2	4212,0	1585,1	35,1	580,4	3,9	320,9
2014*	6373,1	1204,0	5169,1	3002,6	3148,8	920,8	44,3	694,8	3,6	503,1
2015*	5523,0	839,6	4683,4	2749,1	2750,1	850,9	39,4	609,7	1,6	432,7

Продовження додатку Б

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

¹ Загальні обсяги експорту-імпорту послуг за 2000-2012 роки уточнено відповідно до Методики ретроспективного перерахунку вартості послуг з переробки у зовнішньоекономічній діяльності (наказ Держстату від 31.12.2014 №419) без розподілу за географічною структурою.

Додаток В

**Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та
Європейським Союзом, Європейським
Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-
членами, з іншої сторони**

Глава 6

Заснування підприємницької діяльності, торгівля
послугами та електронна торгівля

Частина I

Загальні положення

Стаття 85

Цілі, сфера та межі застосування

1. Сторони, підтверджуючи свої відповідні права та обов'язки, взяті на себе в рамках Угоди СОТ, встановлюють цим необхідні заходи щодо поступової взаємної лібералізації умов заснування підприємницької діяльності і торгівлі послугами, а також співробітництва в галузі електронної торгівлі.

2. Державні закупівлі розглядаються у Главі 8 («Державні закупівлі») Розділу IV цієї Угоди, і ніщо в цій Главі не повинне тлумачитись як таке, що покладає будь-які зобов'язання щодо державних закупівель.

3. Субсидії розглядаються у Главі 10 («Конкуренція») Розділу IV цієї Угоди, і положення цієї Глави не застосовуються до субсидій, що надаються Сторонами.

4. Кожна Сторона залишає за собою право регулювати та запроваджувати нові правила для того, щоб відповідати законним цілям політики, за умови їх відповідності цій Главі.

5. Ця Глава не застосовується до заходів, що стосуються фізичних осіб, які прагнуть отримати доступ до ринку праці Сторони, а також до заходів, що стосуються громадянства, місця проживання або роботи на постійній основі.

Без шкоди для положень щодо пересування осіб згідно з Розділом III («Юстиція, свобода та безпека») цієї Угоди необхідно зазначити, що ніщо у цій Главі не перешкоджає Стороні застосовувати заходи з метою регулювання в'їзду фізичних осіб на її територію або тимчасового перебування на ній, зокрема заходи, необхідні для захисту недоторканності фізичних осіб та забезпечення їх упорядкованого переміщення через її кордон, за умови, що такі заходи не застосовуються у спосіб, який скасовує або обмежує переваги, отримані будь-якою Стороною відповідно до умов цієї Глави¹.

¹ Сам факт вимоги отримання візи для фізичних осіб певних країн, а не для осіб інших країн, не може розглядатися як анулювання або зменшення пільг відповідно до Угоди.

Стаття 86

Визначення

Для цілей цієї Глави:

1. «захід» означає будь-який захід Сторони як у формі закону, підзаконного акта, правила, процедури, рішення, адміністративного акта, так і у іншій формі;

2. «заходи, які ухвалюються або підтримуються Стороною» означають заходи, що прийняті:

а) центральними, регіональними та місцевими урядами або органами влади; та

б) неурядовими органами при здійсненні повноважень, делегованих центральними, регіональними або місцевими урядами або органами влади;

3. «фізична особа Сторони» означає громадянина України або громадянина держави-члена ЄС згідно з відповідним законодавством;

4. «юридична особа» означає будь-яку юридичну особу, яку належним чином засновано або створено згідно з відповідним законодавством з метою отримання прибутку або з іншою метою та яка перебуває у приватній чи державній власності, зокрема будь-яку корпорацію, траст, підприємство, спільне підприємство, індивідуальне приватне підприємство або асоціацію;

5. «юридична особа України» або «юридична особа Сторони ЄС» означає:

юридичну особу, засновану відповідно до законодавства України або держави-члена Європейського Союзу та таку, що має юридичну адресу, центральну адміністрацію або основне місце господарської діяльності на території України або на території, до якої застосовується Договір про функціонування Європейського Союзу;

якщо ця юридична особа має тільки свою юридичну адресу або центральну адміністрацію на території України або на території, до якої застосовується Договір про функціонування Європейського Союзу, вона не вважається юридичною особою України або юридичною особою Сторони ЄС, якщо тільки її операційна діяльність не має реального та постійного зв'язку з економікою України або Сторони ЄС;

6. Незважаючи на попередній пункт, судноплавні компанії, які засновані за межами України або Сторони ЄС та які контролюються громадянами відповідно України або держави-члена Європейського Союзу, також користуються положеннями цієї Угоди, якщо їхні судна зареєстровані згідно з відповідним законодавством останніх в Україні або у тій державі-члені та плавають під прапором України або держави-члена;

7. «дочірнє підприємство» юридичної особи Сторони означає юридичну особу, діяльність якої належним чином контролюється іншою юридичною особою тієї Сторони¹.

¹ Юридична особа перебуває під контролем іншої юридичної особи, якщо остання має право призначати більшість її директорів або іншим чином законно спрямовувати її діяльність.

8. «філія» юридичної особи означає місце ведення господарської діяльності без правосуб'єктності, яке:

а) має ознаки постійної організації, тобто є продовженням материнської компанії,

б) має управлінську структуру; та

с) пристосоване для економічного співробітництва з третіми сторонами у такий спосіб, що останні, хоч і знають, що, за необхідності, може мати місце правовий зв'язок з материнською компанією, головний офіс якої знаходиться за кордоном, не повинні мати справу безпосередньо з такою материнською компанією, але можуть проводити економічні операції на місці здійснення діяльності, яке за своєю природою є продовженням материнської компанії;

9. «заснування підприємницької діяльності» означає:

а) стосовно юридичних осіб України або Сторони ЄС - право розпочинати та здійснювати економічну діяльність шляхом створення, зокрема придбання, юридичної особи та/або створення філії чи представництва в Україні або Стороні ЄС відповідно;

б) стосовно фізичних осіб - право фізичної особи України або Сторони ЄС розпочинати та здійснювати економічну діяльність у якості самозайнятих осіб, а також створювати підприємства, зокрема акціонерні товариства, діяльність яких вони в належний спосіб контролюють.

10. «інвестор» означає будь-яку фізичну або юридичну особу Сторони, яка прагне здійснювати або здійснює економічну діяльність шляхом заснування підприємницької діяльності;

11. «економічна діяльність» включає діяльність промислового, торговельного і професійного характеру, а також діяльність ремісників, і не включає діяльність, що має місце під час здійснення владних повноважень;

12. «операції» означає здійснення економічної діяльності;

13. «послуги» включає будь-які послуги в будь-якому секторі, крім тих послуг, що надаються під час здійснення владних повноважень;

14. «послуги та інші дії, що виконуються під час здійснення владних повноважень» включають послуги або діяльність, які не здійснюються ні на комерційній основі, ні в умовах конкуренції з одним або декількома суб'єктами господарської діяльності;

15. «транскордонне надання послуг» означає надання послуг:

а) з території Сторони на територію іншої Сторони

б) на території Сторони споживачеві послуг іншої Сторони;

16. «постачальник послуг» Сторони означає будь-яку фізичну або юридичну особу Сторони, що прагне надавати послуги або надає їх, зокрема шляхом заснування підприємницької діяльності;

17. «основний персонал» означає фізичних осіб, найнятих юридичною особою однієї Сторони (крім неприбуткових організацій), які відповідальні за створення, належний контроль, управління та функціонування підприємства.

«Основний персонал» включає «бізнес-відвідувачів», які відповідають за заснування підприємства та «персонал, переведений в межах корпорації».

а) «Бізнес-відвідувачі» означає фізичних осіб, що працюють на керівних посадах та несуть відповідальність за заснування підприємства. Вони безпосередньо не взаємодіють із громадськістю та не отримують винагороду за свою працю з джерела, розташованого в межах приймаючої Сторони.

б) «Персонал, переведений в межах корпорації» означає фізичних осіб, що найняті юридичною особою однієї Сторони або які є партнерами в ній (крім власників контрольного пакету акцій) протягом принаймні одного року та які тимчасово переведені до підприємства на території іншої Сторони. Зазначена фізична особа повинна належати до таких категорій:

і) Керівники - це:

Особи, які працюють на керівних посадах в межах юридичної особи і які, головним чином, управляють діяльністю підприємства, перебуваючи під загальним наглядом або у безпосередньому підпорядкуванні раді директорів чи акціонерів суб'єкта господарської діяльності або аналогічному органу, в тому числі:

здійснюють управління підприємством або департаментом чи підрозділом в його межах;

здійснюють нагляд та контроль за діяльністю інших професійних співробітників та співробітників, які виконують функції нагляду або управління;

мають повноваження особисто наймати на роботу та звільняти або надавати рекомендації щодо найму чи звільнення або виконувати іншу кадрову діяльність.

ii) Спеціалісти - це:

Особи, які працюють в межах юридичної особи та володіють спеціальними знаннями, визначальними для виробництва, науково-дослідного обладнання, методів виробництва, а також управління підприємством. При оцінці таких знань враховуватимуться не тільки специфічні знання щодо підприємства, але й те, чи має ця особа високий рівень кваліфікації стосовно виду роботи або професії, що вимагає спеціальних технічних знань, зокрема членство в акредитованій професійній спілці.

18. «випускники-стажери» - це фізичні особи Сторони, найняті на роботу юридичною особою цієї Сторони строком принаймні на один рік, які мають вищу освіту та тимчасово переведені на підприємство на території іншої Сторони з метою кар'єрного зростання або проходження підготовки у сфері бізнес-технологій та методів¹;

19. «продавці бізнес-послуг» - це фізичні особи, які є представниками постачальника послуг однієї Сторони і які мають бажання в'їхати та тимчасово перебувати на території іншої Сторони з метою ведення переговорів щодо умов продажу послуг або укладення угод з метою продажу послуг цьому постачальнику послуг. Вони не залучені до прямих продажів населенню та не отримують заробітну плату з джерела, розташованого на території приймаючої Сторони;

20. «постачальники договірних послуг» - це фізичні особи, найняті на роботу юридичною особою однієї Сторони, підприємницька діяльність якої не оформлена на території іншої Сторони та яка уклала договір *bona fide*² про надання послуг кінцевому споживачу на території останньої Сторони, для виконання умов якого необхідна їхня присутність на тимчасовій основі на території цієї Сторони;

21. «незалежні фахівці» - це фізичні особи, що залучені до надання певної послуги та оформлені як самозайняті особи на території однієї Сторони, підприємницька діяльність яких не заснована на території іншої Сторони та які уклали договір *bona fide*³ про надання послуг кінцевому споживачеві на території останньої Сторони, для чого необхідна присутність на тимчасовій основі на території цієї Сторони для виконання умов договору про надання послуг.

¹ Від приймаючої сторони можуть вимагати надати для попереднього погодження програму тренінгу на термін поїздки, яка продемонструє, що метою поїздки є тренінг. Компетентний орган влади може вимагати, щоб тренінг був пов'язаний з отриманим раніше дипломом ВНЗ.

² Договір про надання послуг повинен відповідати законам, правилам та вимогам законодавства Сторони, в якій договір буде виконуватися.

³ Договір про надання послуг повинен відповідати законам, правилам та вимогам законодавства Сторони, в якій договір буде виконуватися.

Частина 2
ЗАСНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Стаття 87

Сфера застосування

Ця Частина стосується заходів, ухвалених або таких, що підтримуються Сторонами, які впливають на заснування підприємницької діяльності у всіх сферах економічної діяльності¹, за винятком:

- a) видобутку, виробництва та переробки² ядерних матеріалів;
- b) виробництва або торгівлі зброєю, боєприпасами та військовими матеріалами;
- c) аудіовізуальних послуг;
- d) національного морського каботажу³ та
- e) регулярних або нерегулярних внутрішніх і міжнародних повітряних перевезень⁴ та перевезень, що безпосередньо пов'язані з реалізацією комерційних прав на перевезення, за винятком:
 - i) ремонту та сервісного обслуговування літака, під час яких літак не здійснює перевезення;
 - ii) продажу та маркетингу послуг із повітряних перевезень;
 - iii) комп'ютерної системи бронювання (далі - КСБ);
 - iv) послуг з наземного обслуговування;
 - v) послуг з експлуатації аеропортів.

¹ Захист інвестицій, крім режиму, який випливає з положень статті 88 («Національний режим»), включаючи процедури вирішення спорів держави-інвестора, не охоплюється цією Главою.

² Для більшої впевненості переробка ядерних матеріалів включає всі заходи, передбачені в ISIC ООН Rev.3.1 Кодексу 2330.

³ Без шкоди для всього спектру діяльності, яка може розглядатися як каботаж згідно з відповідним національним законодавством, національний каботаж відповідно до цієї глави стосується перевезень пасажирів або товарів між портом або точкою, розташованою в Україні або державі-члені Європейського Союзу, та іншим портом чи точкою, розташованою в Україні або державі-члені Європейського Союзу, зокрема її континентальний шельф, як передбачено в Конвенції ООН з морського права, а також перевезення, що розпочинаються і завершуються у тому самому порту або точці, розташованій в Україні або державі-члені Європейського Союзу.

⁴ Умови взаємного доступу до ринку повітряних перевезень мають бути розглянуті в Угоді між Європейським Союзом та його державами-членами та Україною про створення Спільного авіаційного простору.

Стаття 88

Національний режим і режим найбільшого сприяння

1. Крім застережень, що перераховані в Додатку XVI-D до цієї Угоди, Україна з дати набрання чинності цією Угодою забезпечує:

- i) стосовно заснування дочірніх підприємств, філій та представництв юридичних осіб Сторони ЄС, режим, що є не менш сприятливим, ніж той, який надано її власним юридичним особам, філіям та представництвам або будь-яким юридичним особам, філіям та представництвам третіх країн, залежно від того, який режим є кращим;
- ii) стосовно діяльності дочірніх підприємств, філій та представництв юридичних осіб Сторони ЄС в Україні, які вже були засновані, режим, що є не менш сприятливим, ніж той, який надано її юридичним особам, філіям та представництвам або будь-яким юридичним особам, філіям та

представництвам будь-яких юридичних осіб третіх країн, залежно від того, який режим є кращим¹.

2. Крім застережень, що перераховані в Додатку XVI-A до цієї Угоди, Сторона ЄС з дати набрання чинності цією Угодою забезпечує:

i) стосовно заснування дочірніх підприємств, філій та представництв юридичних осіб України режим, що є не менш сприятливим, ніж той, який надано Стороною ЄС її юридичним особам, філіям та представництвам або будь-яким юридичним особам, філіям та представництвам третіх країн, залежно від того, який режим є кращим;

ii) стосовно діяльності дочірніх підприємств, філій та представництв юридичних осіб України на території Сторони ЄС, які вже були засновані, режим, що є не менш сприятливим, ніж той, який надано її юридичним особам, філіям та представництвам або будь-яким юридичним особам, філіям та представництвам будь-яких юридичних осіб третіх країн, залежно від того, який режим є кращим².

3. Крім застережень, що перераховані в Додатках XVI-A та XVI-D до цієї Угоди, Сторони не повинні приймати будь-яких нових нормативно-правових актів або заходів, які запроваджують дискримінаційні вимоги стосовно заснування юридичних осіб України або Сторони ЄС на їхній території чи стосовно їхньої діяльності після заснування порівняно з їхніми власними юридичними особами.

¹ Це зобов'язання не поширюється на положення про захист інвестицій, включаючи положення, що стосуються процедур вирішення спорів держави-інвестора, які містяться в інших угодах та які не охоплюються цією главою.

² Це зобов'язання не поширюється на положення про захист інвестицій, які не передбачені цією главою в тому числі положень, що стосуються процедур вирішення спорів держави-інвестора, які містяться в інших угодах.

Стаття 89

Проведення оглядів

1. З метою поступової лібералізації умов заснування підприємницької діяльності Сторони постійно проводять огляд правової бази щодо заснування та клімату для заснування³ відповідно до їхніх зобов'язань за міжнародними угодами.

2. У рамках огляду, згаданого у пункті 1 цієї статті, Сторони оцінюють будь-які перешкоди, які виникли на шляху заснування, та ведуть переговори для подолання таких перешкод з метою розширення положень цієї Глави, в тому числі з метою включення положень щодо захисту інвестицій та порядку вирішення спорів між інвестором та державою.

³ Включаючи цю главу, а також Додатки XVI-A та XVI-D.

Стаття 90

Інші Угоди

Ніщо в цій Главі не може тлумачитися як таке, що обмежує права інвесторів Сторін щодо використання більш сприятливого режиму, передбаченого в будь-якій існуючій чи майбутній міжнародній угоді стосовно інвестицій, сторонами якої є Україна та держави-члени Європейського Союзу.

Стаття 91

Стандарти режиму для філій та представництв

1. Положення статті 88 цієї Угоди не перешкоджають застосуванню Стороною окремих правил стосовно заснування та діяльності на її території філій та представництв юридичних осіб іншої Сторони, незареєстрованих на території першої Сторони як акціонерні товариства, що зумовлено правовими та технічними відмінностями між такими філіями та представництвами у порівнянні з філіями та представництвами компаній, що зареєстровані на її території як акціонерні товариства, або - у випадку фінансових послуг - керуючись пруденційним підходом.

2. Різниця в режимі не повинна виходити за межі того, що є абсолютно необхідним у зв'язку з такими правовими та технічними відмінностями, або - у випадку фінансових послуг - для пруденційних цілей.

Частина 3

Транскордонне надання послуг

Стаття 92

Сфера застосування

Ця Частина застосовується до заходів Сторін, що стосуються транскордонного надання всіх видів послуг, за винятком:

- а) аудіовізуальних послуг¹;
- б) національного морського каботажу²; та,
- с) регулярних або нерегулярних внутрішніх та міжнародних повітряних перевезень, а також перевезень³, що безпосередньо пов'язані з реалізацією комерційних прав на перевезення, за винятком:
 - i) ремонту та сервісного обслуговування літака, під час яких літак не здійснює перевезення;
 - ii) продажу послуг з повітряних перевезень;
 - iii) послуг КСБ;
 - iv) послуг з наземного обслуговування;
 - v) послуг з експлуатації аеропортів.

¹ Виключення аудіовізуальних послуг зі сфери застосування цієї Глави не завдає шкоди співробітництву стосовно аудіовізуальних послуг відповідно до Розділу V («Економічне співробітництво») цієї Угоди.

² Без шкоди для сфери діяльності, яка може розглядатися як каботаж згідно з національним законодавством, національний морський каботаж в цій Главі включає перевезення пасажирів або вантажів між портом або пунктом, розташованими в Україні чи в державі-члені Європейського Союзу, та іншим портом або пунктом, розташованими в Україні чи в державі-члені Європейського Союзу, в тому числі на континентальному шельфі, як це передбачено в Конвенції ООН з морського права, а також перевезення, які починаються та закінчуються в одному і тому самому порту або пункті, розташованих в Україні чи державах-членах Європейського Союзу.

³ Умови взаємного доступу на ринки в галузі авіаційного транспорту розглядаються за Угодою між Європейським Союзом та його державами-членами та Україною про створення спільного авіаційного простору.

Стаття 93

Доступ до ринку

1. Стосовно доступу до ринку через транскордонне надання послуг кожна Сторона застосовує щодо послуг та постачальників послуг іншої Сторони режим, що є не менш сприятливим, ніж той, що передбачений в спеціальних зобов'язаннях, які містяться в Додатках XVI-B та XVI-E до цієї Угоди.

2. У секторах, в яких існують зобов'язання щодо забезпечення доступу на ринок, заходи, які Сторона не повинна підтримувати або ухвалювати, як на основі територіального поділу, так і на основі всієї території, якщо це не визначено іншим чином у Додатках XVI-B та XVI-E до цієї Угоди, визначаються у такий спосіб:

а) обмеження щодо кількості постачальників послуг, як у формі кількісних квот, монополій, ексклюзивних постачальників послуг, так і вимог перевірки економічних потреб;

б) обмеження стосовно загальної вартості транзакцій або активів у рамках надання послуг у формі кількісних квот або вимог перевірки економічних потреб;

в) обмеження стосовно загальної кількості операцій з надання послуг або стосовно загального обсягу послуг, що виражається в умовних кількісних одиницях у формі квот або вимог щодо перевірки економічних потреб.

Стаття 94

Національний режим

1. У секторах, за якими зобов'язання щодо забезпечення доступу до ринку передбачені в Додатках XVI-B та XVI-E до цієї Угоди і підлягають встановленню цими Додатками умовам та кваліфікаційним вимогам, кожна Сторона забезпечує послугам та постачальникам послуг іншої Сторони стосовно всіх заходів, що впливають на транскордонне надання послуг, режим, який є не менш сприятливим, ніж той, який Сторона надає своїм власним подібним послугам та постачальникам послуг.

2. Сторона може задовольнити вимоги пункту 1 цієї статті шляхом застосування до послуг та постачальників послуг іншої Сторони режиму, що є формально ідентичним або формально відмінним від того, який Сторона надає своїм власним подібним послугам та постачальникам послуг.

3. Формально ідентичний або формально відмінний режим може вважатися таким, що є менш сприятливим, якщо він змінює умови конкуренції на користь послуг або постачальників послуг Сторони порівняно з подібними послугами або постачальниками послуг іншої Сторони.

4. Конкретні зобов'язання, взяті на себе відповідно до цієї статті, не повинні тлумачитися як такі, що вимагають від будь-якої Сторони компенсувати невігідні конкурентні умови, які є результатом іноземного походження відповідних послуг або постачальників послуг.

Стаття 95

Перелік зобов'язань

1. Сектори, лібералізовані кожною зі Сторін відповідно до цієї Глави, а також шляхом застережень, обмеження доступу до ринку та національного режиму, що застосовуються до послуг та постачальників послуг іншої Сторони в цих секторах, зазначені в переліках зобов'язань, що включені до Додатків XVI-B та XVI-E до цієї Угоди.

2. Не обмежуючи права та обов'язки Сторін у тому вигляді, у якому вони існують або можуть виникнути відповідно до Європейської конвенції про транскордонне телебачення 1989 року та Європейської конвенції про спільне кінематографічне виробництво 1992 року, перелік зобов'язань в Додатках XVI-B та XVI-E до цієї Угоди не містить зобов'язань стосовно аудіовізуальних послуг.

Стаття 96

Перегляд виконання зобов'язань

З метою поступової лібералізації транскордонного надання послуг між Сторонами, Комітет з питань торгівлі регулярно переглядає переліки зобов'язань, про які йдеться в статті 95 цієї Угоди. Такий перегляд враховує рівень прогресу стосовно транспонування, впровадження та застосування правових актів ЄС, зазначених у Додатку XVII до цієї Угоди, та їхній вплив на усунення решти перешкод на шляху транскордонного надання послуг між Сторонами.

Частина 4

Тимчасова присутність фізичних осіб для цілей економічної діяльності

Стаття 97

Сфера застосування

Ця Частина застосовується до заходів Сторін стосовно в'їзду та тимчасового перебування¹ на її території категорій фізичних осіб, які надають послуги, визначені у статті 86(17)-(21) цієї Угоди.

¹ Всі інші вимоги законів і підзаконних актів Сторін, що стосуються в'їзду, перебування, роботи і соціального забезпечення, продовжують застосовуватися, у тому числі підзаконні акти, що стосуються періоду перебування та мінімальної заробітної плати, а також колективних договорів про заробітну плату. Зобов'язання стосовно пересування осіб не застосовуються у випадках, коли наміри або наслідки від такого пересування осіб зачіпають або іншим чином впливають на результат вирішення трудових або управлінських спорів та переговорів.

Стаття 98

Основний персонал

1. Юридична особа України або юридична особа Сторони ЄС має право приймати на роботу в одне зі своїх дочірніх підприємств, філій та представництв, засноване на території України або Сторони ЄС, відповідно до чинного законодавства країни постійного місця знаходження юридичної особи, працівників, які є громадянами України та держав-членів Європейського Союзу, за умови, що ці працівники є основним персоналом, як визначено статтею 86 цієї Угоди, та працюють виключно на юридичні особи, дочірні підприємства, філії та представництва. Строк дії дозволу на роботу та проживання такого персоналу не повинен перевищувати період найму. В'їзд і тимчасове перебування такого персоналу становить період до трьох років.

2. В'їзд і тимчасове перебування на території України або Сторони ЄС фізичних осіб України та Сторони ЄС відповідно дозволено, якщо ці фізичні особи є представниками юридичних осіб та є бізнес-відвідувачами у значенні, передбаченому в статті 86(17)(а) цієї Угоди. Незважаючи на положення пункту 1 цієї статті, в'їзд і тимчасове перебування бізнес-відвідувачів не повинно перевищувати 90 днів протягом 12 місяців.

Стаття 99

Випускники-стажери

Юридичні особи України або юридичні особи Сторони ЄС мають право приймати на роботу в одне зі своїх дочірніх підприємств, філій та представництв, засноване відповідно на території України або Сторони ЄС згідно з чинним законодавством країни постійного місцезнаходження, випускників-стажерів, які є громадянами України та держав-членів Європейського Союзу відповідно, за умови, що вони працюють виключно на юридичні особи, дочірні підприємства, філії та представництва. Тимчасовий в'їзд та перебування випускників-стажерів не повинні перевищувати один рік.

Стаття 100

Продавці бізнес-послуг

Кожна Сторона дозволяє тимчасовий в'їзд і перебування продавців бізнес-послуг на період до 90 днів протягом 12 місяців.

Стаття 101

Постачальники договірних послуг

1. Сторони підтверджують свої обов'язки, що є результатом їхніх зобов'язань в рамках Генеральної угоди про торгівлю послугами 1994 року (далі - ГАТС) стосовно в'їзду та тимчасового перебування постачальників договірних послуг.

2. Для кожного сектора, перерахованого нижче, кожна Сторона дозволяє надання послуг на своїй території постачальниками договірних послуг іншої Сторони, відповідно до умов, визначених у пункті 3 цієї статті та у Додатках XVI-C та XVI-F до цієї Угоди щодо постачальників договірних послуг і незалежних фахівців:

- a) Юридичні послуги
- b) Бухгалтерський облік та бухгалтерські послуги
- c) Консультаційні послуги щодо оподаткування
- d) Послуги у сфері архітектури, містобудування та парково-ландшафтною архітектури
- e) Інженерні послуги, послуги з комплексного проектування
- f) Комп'ютерні послуги та пов'язані з ними послуги
- g) Послуги з наукових досліджень та розвитку
- h) Реклама
- i) Послуги з управлінського консультування
- j) Послуги, пов'язані з управлінським консультуванням
- k) Послуги з технічних випробувань та аналізу
- l) Пов'язані наукові послуги та послуги з технічного консультування
- m) Технічне обслуговування та ремонт обладнання в рамках договору щодо післяпродажного або післяорендного обслуговування
- n) Послуги з перекладу
- o) Роботи з дослідження місцевості
- p) Екологічні послуги
- q) Послуги туристичних агентства та туроператорів
- r) Розважальні послуги

3. Зобов'язання, прийняті Сторонами, повинні відповідати таким умовам:

- a) Фізичні особи повинні бути залучені до надання послуг на тимчасовій основі як працівники юридичної особи, яка підписала договір про надання послуг на термін, що не перевищує 12 місяців;

б) Фізичні особи, що в'їжджають на територію іншої Сторони, повинні пропонувати такі послуги як працівники юридичної особи, які надавали ці послуги щонайменше за рік до моменту подання заявки на в'їзд до іншої Сторони. Крім того, фізичні особи на момент подачі заявки на в'їзд до іншої Сторони повинні мати професійний досвід у сфері діяльності, яка є предметом договору, не менше трьох років¹;

в) Фізичні особи, що в'їжджають до іншої Сторони, повинні мати:

і) диплом про вищу освіту або кваліфікацію, що підтверджують знання належного рівня²; та

іі) професійну кваліфікацію, коли це вимагається для здійснення діяльності відповідно до законів, підзаконних актів та правових вимог Сторони, в якій надаються послуги.

д) Фізична особа не повинна отримувати винагороду за надання послуг на території іншої Сторони, за винятком винагороди, що виплачується юридичною особою, яка є роботодавцем фізичної особи;

е) В'їзд та тимчасове перебування фізичних осіб на території Сторони повинно загалом становити не більше 6 місяців або, у випадку Люксембурга, 25 тижнів у будь-який дванадцятимісячний період або протягом дії договору, залежно від того, який із цих періодів коротший;

ф) Доступ, наданий відповідно до положень цієї статті стосується лише діяльності з надання послуг, яка є предметом договору, і не надає право користуватися професійним званням Сторони, в якій ці послуги надаються;

г) Кількість осіб, на яку поширюється договір про надання послуг, не повинна перевищувати кількість, необхідну для виконання договору, відповідно до вимог, встановлених у законах, підзаконних актах, та інших правових вимог Сторони, в якій ці послуги надаються;

г) Іншим вибіркоким обмеженням, у тому числі стосовно кількості фізичних осіб у формі перевірок економічних потреб, встановленим у Додатках XVI-C та XVI-F до цієї Угоди щодо постачальників договірних послуг і незалежних фахівців.

¹ Отриманий після досягнення повноліття.

² Якщо ступінь або кваліфікацію не було отримано на території Сторони, в якій надаються послуги, Сторона може самостійно оцінити, чи є диплом еквівалентним диплому про вищу освіту, який вимагається на її території.

Стаття 102

Незалежні фахівці

1. Сторони підтверджують свої відповідні обов'язки згідно із зобов'язаннями за ГАТС щодо в'їзду та тимчасового перебування незалежних фахівців.

2. Для кожного сектора, перерахованого нижче, Сторони дозволяють надавати послуги на їхній території незалежним фахівцям іншої Сторони відповідно до умов, визначених у пункті 3 цієї статті та Додатках XVI-C та XVI-F до цієї Угоди щодо застережень про постачальників договірних послуг і незалежних фахівців.

а) Юридичні послуги

б) Послуги в галузі архітектури, містобудування та парково-ландшафтною архітектури

в) Інженерні послуги, послуги з комплексного проектування

г) Комп'ютерні послуги та пов'язані з ними послуги

е) Послуги з управлінського консультування та послуги, пов'язані з управлінським консультуванням

f) Послуги з перекладу

3. Зобов'язання, взяті Сторонами, повинні відповідати таким умовам:

а) фізичні особи повинні бути задіяні у наданні послуг на тимчасовій основі у якості самозайнятих осіб, зареєстрованих на території іншої Сторони, та повинні мати договір про надання послуг на період, що не перевищує 12 місяців;

б) Фізичні особи, що в'їжджають на територію іншої Сторони, повинні мати, на час подачі заявки на в'їзд на територію іншої Сторони, принаймні шість років професійного досвіду у сфері діяльності, яка є предметом договору;

с) Фізичні особи, які в'їжджають на територію іншої Сторони, повинні мати:

і) диплом про вищу освіту або кваліфікацію, що підтверджує знання належного рівня¹; та

ii) професійну кваліфікацію, відповідно до вимог, для здійснення діяльності відповідно до законів, підзаконних актів та законодавчих вимог Сторони, на території якої надаються послуги.

д) Тимчасовий в'їзд та перебування фізичних осіб на території Сторони повинно загалом тривати не більше 6 місяців або, у випадку Люксембургу, 25 тижнів у будь-який 12-місячний період або протягом строку дії договору, залежно від того, який із цих періодів коротший;

е) Доступ, наданий відповідно до положень цієї статті, стосується лише діяльності з надання послуг, яка є предметом договору, і не надає право використовувати професійне звання Сторони, в якій ці послуги надаються;

ф) Іншим вибірковим обмеженням, у тому числі стосовно кількості фізичних осіб у формі перевірок економічних потреб, встановленим у Додатках XVI-C та XVI-F до цієї Угоди щодо застережень про постачальників договірних послуг і незалежних фахівців.

¹ Якщо ступінь або кваліфікацію не було отримано на території Сторони, де надається послуга, Сторона може самостійно оцінити, чи є диплом еквівалентним диплому про вищу освіту, який вимагається на її території.

Частина 5
Нормативно-правова база
Підрозділ 1
Національне регулювання
Стаття 103

Сфера дії та визначення

1) Визначений нижче порядок застосовується до заходів, яких Сторони вживають стосовно ліцензування, яке впливає на:

а) транскордонне надання послуг;

б) заснування на їхній території юридичних та реєстрацію фізичних осіб, визначених у статті 86 цієї Угоди; або

с) тимчасове перебування на їхній території категорій фізичних осіб, визначених у статті 86(17)-(21) цієї Угоди.

2) У разі транскордонного надання послуг цей порядок застосовується лише до секторів, щодо яких Сторона має конкретні зобов'язання, і в тій мірі, в якій ці конкретні зобов'язання застосовуються. У разі заснування цей порядок не застосовується до сектора, якщо відповідне застереження включено до Додатків XVI-A та XVI-D до цієї Угоди. Щодо тимчасового перебування фізичних осіб цей порядок не застосовується до сектора, для якого застереження включено до Додатків XVI-C та XVI-F до цієї Угоди.

3) Цей порядок не застосовується до заходів в тій мірі, у якій вони становлять обмеження для плану-графіку, визначеного відповідно до статей 88, 93 і 94 цієї Угоди.

4) Для цілей цієї Частини:

а) «Ліцензування» означає процес, за яким постачальник послуг або інвестор, в разі необхідності, вживає заходів для того, щоб отримати від компетентного органу рішення про дозвіл на надання послуг, у тому числі шляхом заснування підприємства, або про дозвіл на заснування економічної діяльності, іншої, ніж надання послуг, у тому числі рішення про внесення змін або продовження терміну дії такого дозволу.

б) «Компетентний орган» означає будь-який центральний, регіональний або місцевий уряд та орган влади або неурядовий орган, що має повноваження, делеговані центральними, регіональними або місцевими урядами чи органами влади, який приймає рішення про ліцензування.

с) «Процедури ліцензування» означають процедури, яких необхідно дотримуватися в рамках процесу ліцензування.

Стаття 104

Умови ліцензування

1. Ліцензування повинно здійснюватися на основі критеріїв, які не дають можливості компетентним органам реалізовувати свої повноваження з оцінювання на власний розсуд.

2. Критерії, зазначені у пункті 1 цієї статті, повинні:

- а) співвідноситися із законними цілями державної політики;
- б) бути чіткими і недвозначними;
- с) бути об'єктивними;
- д) встановлюватися заздалегідь;
- е) оприлюднюватися заздалегідь;
- ф) бути прозорими та доступними.

3. Ліцензія видається, як тільки буде встановлено за результатами належної перевірки, що умови для отримання ліцензії були виконані.

4. Стаття 286 цієї Угоди застосовується до положень цієї Глави.

5. Якщо кількість ліцензій, доступних для певного виду діяльності, обмежена внаслідок нестачі доступних природних ресурсів або технічного потенціалу, Сторони застосовують процедуру відбору потенційних кандидатів, яка забезпечує повну гарантію неупередженості та прозорості, зокрема належне оприлюднення початку, проведення та завершення процедури.

6. За умови дотримання положень, встановлених цієї статтею, у процесі визначення правил процедури відбору Сторони можуть враховувати законні цілі державної політики, в тому числі питання щодо здоров'я, безпеки, захисту навколишнього середовища і збереження культурної спадщини.

Стаття 105

Процедури ліцензування

1. Процедури ліцензування та формальності повинні бути чіткими, оприлюдненими заздалегідь і гарантувати заявникам, що їхню заяву буде розглянуто об'єктивно і неупереджено.

2. Процедури ліцензування та формальності повинні бути якомога більш простими і не повинні надмірно ускладнювати або затримувати надання послуг. Будь-яка плата за ліцензування¹, яка може стягуватися із заявників за розгляд заяв, має бути обґрунтованою і пропорційною вартості зазначених процедур ліцензування.

3. Процедури ліцензування та формальності повинні гарантувати заявникам, що їхня заявка буде оброблена протягом обґрунтованого строку, який оприлюднюється заздалегідь. Строк обчислюється з дати, коли вся документація була отримана компетентними органами. Якщо це виправдано складністю питання, строк може бути продовжено компетентним органом на обґрунтований період часу. Продовження строку та його тривалість належним чином обґрунтовуються та повідомляються заявнику до закінчення дії першого строку.

4. У разі подання неповної заявки заявник повинен бути поінформований якомога швидше про необхідність надати будь-яку додаткову документацію. У цьому випадку строк, зазначений у пункті 3 цієї статті, може бути призупинено компетентними органами, доки ними не буде отримано всю необхідну документацію.

5. Якщо заявка на отримання ліцензії відхиляється, заявник повинен бути поінформований про це без невиправданої затримки. Заявник, за запитом, має право отримати інформацію про причини відхилення заявки і про строки оскарження рішення.

¹ Ліцензійні збори не включають плату за використання природних ресурсів, плату за аукціони, проведення тендерів або інші недискримінаційні засоби надання концесій чи затвердження внесків щодо універсальних послуг.

Підрозділ 2

Положення загального застосування

Стаття 106

Взаємне визнання

1. Жодне з положень цієї Глави не перешкоджає Стороні вимагати, щоб фізичні особи мали необхідну кваліфікацію та/або професійний досвід, обов'язкові на території, на якій надаються послуги, для зазначеного сектору діяльності.

2. Сторони заохочують відповідні професійні органи на своїх відповідних територіях надати рекомендації про взаємне визнання Комітету з питань торгівлі з метою виконання інвесторами або постачальниками послуг, в цілому або частково, критеріїв, що висувуються кожною Стороною до видачі дозволів, надання ліцензії, діяльності та сертифікації інвесторів та постачальників послуг та, зокрема, професійних послуг.

3. Після отримання рекомендації, зазначеної у пункті 2 цієї статті, Комітет з питань торгівлі в межах обґрунтованого строку вивчає рекомендацію, щоб визначити, чи відповідає вона цій Угоді.

4. Якщо відповідно до процедури, визначеної у пункті 3 цієї статті, було встановлено, що рекомендація, зазначена у пункті 2 цієї статті, відповідає цій Угоді, та існує достатній рівень відповідності між правилами Сторін, Сторони з метою реалізації цієї рекомендації проводять переговори через свої компетентні органи щодо угоди про взаємне визнання вимог, кваліфікацій, ліцензій та інших нормативно-правових актів.

5. Будь-яка така угода повинна відповідати положенням Угоди СОТ та, зокрема, статті VIII ГАТС.

Стаття 107

Прозорість та розголошення конфіденційної інформації

1. Кожна Сторона оперативно реагує на всі запити іншої Сторони щодо конкретної інформації про будь-які заходи загального застосування або міжнародні угоди, які стосуються або впливають на цю Угоду. Кожна Сторона також створює, на вимогу, один або декілька інформаційних центрів для надання конкретної інформації для інвесторів і постачальників послуг іншої Сторони щодо всіх таких питань. Сторони повідомляють одна одній про свої інформаційні центри протягом 3 місяців з дати набрання чинності цією Угодою. Інформаційні центри можуть не бути депозитаріями законів і підзаконних актів.

2. Ніщо в цій Угоді не вимагає від будь-якої Сторони надавати конфіденційну інформацію, розголошення якої перешкоджало б забезпеченню дотримання законодавства або іншим чином суперечило б державним інтересам чи завдало б шкоди законним комерційним інтересам конкретних державних або приватних підприємств.

Підрозділ 3

Комп'ютерні послуги

Стаття 108

Домовленості про комп'ютерні послуги

1. У тій мірі, в якій торгівлю комп'ютерними послугами лібералізовано відповідно до Частин 2, 3 і 4 цієї Глави, а також беручи до уваги, що комп'ютерні та пов'язані з ними послуги дають можливість надавати інші послуги як електронним, так і іншим чином, Сторони розрізняють послуги, що надають доступ, та контентні або базові послуги, які надаються у електронній формі таким чином, що контентна або базова послуга не класифікується як комп'ютерна та пов'язана з ними послуга, як визначено у пункті 2 цієї статті.

2. Комп'ютерні та пов'язані з ними послуги означають послуги, визначені у Кодексі Організації Об'єднаних Націй СРС 84, зокрема основні послуги та функції або комбінації основних послуг, незалежно від того, чи надаються вони через мережі, зокрема Інтернет.

Базові послуги є послугами, що забезпечують:

а) консультації, стратегічне планування, аналіз, планування, розробку технічних специфікацій, дизайн, розробку, установку, впровадження, інтеграцію, тестування, налагодження, оновлення, підтримку, надання технічної допомоги, управління або використання комп'ютерних програм для них або комп'ютерних систем; або

б) комп'ютерні програми, що визначаються як набір інструкцій, необхідних для роботи комп'ютерів та передачі інформації до них та між ними, а також консультаційні послуги, послуги зі стратегічного планування, аналізу, планування, розробки технічних специфікацій, дизайну, розробки, установки, впровадження, інтеграції, тестування, налагодження, оновлення, підтримки, надання технічної допомоги, управління або використання комп'ютерних програм або для них; або

с) обробку даних, зберігання даних, хостингу даних або послуги з ведення баз даних; або

д) технічне обслуговування та послуги з ремонту офісного обладнання та устаткування, зокрема комп'ютери, або,

е) послуги з навчання персоналу клієнтів, пов'язані з комп'ютерними програмами, комп'ютерами або комп'ютерними системами, що не входять до інших категорій.

Підрозділ 4

Поштові та кур'єрські послуги

Стаття 109

Сфера застосування та визначення

1. У цьому Підрозділі викладені принципи нормативно-правової бази для всіх поштових та кур'єрських послуг, лібералізованих відповідно до Частин 2, 3 та 4 цієї Глави.

2. Для цілей цього Підрозділу та Частин 2, 3 та 4 цієї Глави:

а) «ліцензія» означає дозвіл, що надається окремому постачальнику регуляторним органом, який вимагається для здійснення діяльності з надання такої послуги.

б) «універсальна послуга» означає постійне надання поштових послуг визначеної якості у всіх пунктах на території Сторони за доступними цінами для всіх користувачів.

Стаття 110

Запобігання монополістичній практиці у секторі поштових та кур'єрських послуг

Необхідні заходи підтримуються або запроваджуються з метою запобігання участі або продовженню монополістичних практик постачальників, які окремо або разом мають можливість здійснювати істотний вплив на умови участі (з урахуванням ціни та пропозиції) на відповідному ринку поштових та кур'єрських послуг в результаті використання своїх позицій на ринку.

Стаття 111

Універсальна послуга

Кожна зі Сторін має право визначати вид зобов'язання щодо надання універсальної послуги, який вона бажає підтримувати. Такі зобов'язання не будуть розглядатися як монополістичні *per se* за умови, що вони застосовуються у прозорий, недискримінаційний і нейтральний для конкуренції спосіб і не є більш обтяжливими, ніж необхідно для виду універсальної послуги, визначеної Стороною.

Стаття 112

Ліцензії

1. Через три роки після набрання чинності цією Угодою ліцензія вимагається лише для послуг, що підпадають під сферу дії універсальної послуги.

2. Якщо ліцензія вимагається, повинна бути оприлюднена така інформація:

а) усі критерії ліцензування та строк, зазвичай необхідний для прийняття рішення щодо заяви про отримання ліцензії, та

б) умови ліцензії.

3. Причини відмови у видачі ліцензії повинні повідомлятися заявнику за його запитом, а процедура оскарження через незалежний орган має бути встановлена кожною Стороною. Така процедура має бути прозорою, недискримінаційною та заснованою на об'єктивних критеріях.

Стаття 113

Незалежність регуляторного органу

Регуляторний орган повинен бути юридично відокремлений та не підзвітний жодному постачальнику поштових та кур'єрських послуг. Рішення та процедури регуляторного органу повинні бути неупередженими стосовно всіх учасників ринку.

Стаття 114

Адаптація законодавства

1. Сторони визнають важливість адаптації чинного законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Україна забезпечує, щоб існуючі закони та майбутнє законодавство поступово досягли сумісності з *acquis* ЄС.

2. Ця адаптація розпочнеться з дати підписання цієї Угоди і поступово пошириться на всі елементи *acquis* ЄС, зазначені у Додатку XVII до цієї Угоди.

Підрозділ 5

Телекомунікаційні послуги

Стаття 115

Сфера застосування та визначення

1. У цьому Підрозділі встановлюються принципи нормативно-правової бази для всіх електронних комунікаційних послуг, що були лібералізовані відповідно до Частин 2, 3 та 4 цієї Глави, за винятком радіо та телевізійних трансляцій.

2. Для цілей цього Підрозділу та Частин 2, 3 та 4 цієї Глави:

а) «електронні комунікаційні послуги» - означають всі послуги, які включають передачу та прийом електромагнітних сигналів та які зазвичай надаються на оплатних умовах, за винятком радіо та телевізійних трансляцій, до яких не належать економічна діяльність з надання контенту, що потребує телекомунікації для його передачі. Радіо та телевізійні трансляції визначаються як безперервний потік передач, необхідних для доведення сигналів телевізійних та радіо програм до населення, однак які не включають з'єднання між операторами.

б) «публічна комунікаційна мережа» - означає електронну комунікаційну мережу, яка повністю або переважно використовується для надання доступних для населення електронних комунікаційних послуг;

с) «електронна комунікаційна мережа» - означає системи передачі та, у разі потреби, обладнання для переключання або маршрутизації, а також інші

ресурси, які дозволяють здійснювати передачу сигналів дротовим способом, радіозв'язком, оптичними або іншими електромагнітними засобами, зокрема мережі супутникового зв'язку, фіксовані (контурні та пакетні, зокрема Інтернет) та мобільні наземні мережі, електричні кабельні системи в межах їх використання з метою передання сигналів, мережі, що використовуються для радіо та телевізійних трансляцій, а також мережі кабельного телебачення, незалежно від виду інформації, що передається;

d) «регуляторний орган» в галузі електронних комунікацій означає орган або органи, які уповноважені здійснювати регулювання електронних комунікацій, визначених у цій Главі;

e) постачальник послуг вважається таким, що має «суттєвий ринковий вплив», якщо індивідуально або разом з іншими він займає на ринку позицію, яка є еквівалентною домінуючій, тобто позицію, яка означає таку економічну потужність, яка дозволяє цьому постачальнику діяти значною мірою незалежно від конкурентів, замовників та кінцевих споживачів;

f) «взаємне підключення» означає фізичне та/або логічне зв'язування публічних комунікаційних мереж, які використовуються тим самим або різними постачальниками послуг з тим, щоб надати можливість користувачам одного постачальника послуг підтримувати зв'язок з користувачами того самого або іншого постачальника послуг чи щоб надати доступ до послуг, що надаються іншим постачальником послуг. Послуги при цьому можуть надаватися залученими сторонами або іншими сторонами, які мають доступ до відповідної мережі. Взаємне підключення - це особливий вид доступу, впроваджений між операторами публічних мереж;

g) «універсальна послуга» означає сукупність послуг визначеної якості, які можуть бути отримані всіма користувачами на території Сторони незалежно від їх географічного положення та за прийнятною ціною; обсяг та спосіб надання такої послуги визначається кожною зі Сторін самостійно;

h) «доступ» означає можливість користуватися засобами та/або послугами, наданими іншим постачальником послуг на визначених умовах, на основі виключних або невиключних прав, з метою надання електронних комунікаційних послуг. Це включає, *inter alia*, доступ до елементів мережі та до пов'язаних з нею засобів, що може передбачати підключення обладнання, як стаціонарного, так і нестаціонарного (зокрема, це включає доступ до локальних вузлів та пристроїв, а також до послуг, необхідних для надання послуг через локальний контур), доступ до фізичної інфраструктури, зокрема будівлі, кабельні системи та антени; доступ до відповідних систем програмного забезпечення, зокрема системи операційної підтримки, доступ до цифрових систем або систем, які забезпечують еквівалентну функціональність, доступ до стаціонарних та мобільних мереж, зокрема для роумінгу, доступ до систем умовного доступу для послуг цифрового телебачення; доступ до послуг віртуальних мереж;

i) «кінцевий користувач» означає користувача, який не здійснює надання послуг публічних комунікаційних мереж або електронних комунікаційних послуг для населення;

j) «локальна лінія зв'язку, абонентський канал або абонентська лінія» означає фізичну лінію зв'язку (ланцюг), яка з'єднує вихідну точку мережі у приміщенні абонента з основною розподільною системою або еквівалентним обладнанням стаціонарної публічної комунікаційної мережі.

Стаття 116 Регуляторний орган

1. Сторони зобов'язуються забезпечити юридичну відокремленість регуляторних органів у сфері електронних комунікаційних послуг та їх функціональну незалежність від будь-якого постачальника послуг, що надає електронні комунікаційні послуги. Якщо певна Сторона утримує право власності або контролює постачальника послуг, який надає публічні комунікаційні мережі або послуги, то така Сторона зобов'язана забезпечити дієве структурне відокремлення регуляторної функції від діяльності, пов'язаної з правом власності або здійсненням контролю.

2. Сторони зобов'язуються забезпечити надання регуляторному органу достатніх повноважень для регулювання цього сектору. Завдання, які мають виконуватися регуляторним органом, повинні бути відкритими для громадськості та оприлюднюватися у легко доступній та чіткій формі, особливо у випадках, коли ці завдання визначені перед більш ніж одним органом.

3. Сторони зобов'язуються забезпечити прозорість та неупередженість рішень та процедур регуляторних органів стосовно всіх учасників ринку.

4. Регуляторний орган повинен мати повноваження щодо здійснення аналізу індикативного переліку відповідних ринків товарів та послуг, які перелічені у Додатках¹ до цієї Угоди. Якщо регуляторний орган зобов'язаний приймати рішення згідно зі статтею 118 цієї Угоди щодо встановлення, підтримання, зміни або скасування зобов'язань, то такий орган повинен визначити на основі аналізу ринку, чи є відповідний ринок дійсно конкурентним.

5. Якщо регуляторний орган дійде висновку, що відповідний ринок не є дійсно конкурентним, то цей орган має встановити та визначити постачальників послуг із суттєвим ринковим впливом на цьому ринку та має встановити, забезпечити або змінити конкретні регуляторні зобов'язання, зазначені у статті 118 цієї Угоди, залежно від того, що є доцільним. Якщо регуляторний орган дійде висновку, що відповідний ринок є дійсно конкурентним, він не буде встановлювати або забезпечувати жодні регуляторні обов'язки, зазначені в статті 118 цієї Угоди.

6. Сторони забезпечують право постачальника послуг, на яке вплинуло рішення регуляторного органу, на подання апеляції проти цього рішення апеляційному органу, який має бути незалежним від сторін, яких стосується це рішення. Сторони забезпечують належний розгляд обставин справи. До розгляду будь-якої такої апеляції рішення регуляторного органу залишається чинним, крім випадків, коли апеляційний орган приймає інше рішення. Якщо апеляційний орган за своїм характером не є судовим органом, він завжди має надавати письмово викладені підстави для прийняття свого рішення, а рішення такого органу можуть переглядатися неупередженим та незалежним судовим органом. Рішення, прийняті апеляційним органом, повинні ефективно виконуватись.

7. Сторони забезпечують, щоб у випадках, коли регуляторні органи планують вжити заходів, пов'язаних з будь-якими положеннями цього Підрозділу, та якщо ці заходи матимуть значний вплив на відповідний ринок, вони надаватимуть заінтересованим сторонам можливість висловити свої зауваження щодо проекту відповідного заходу протягом обґрунтованого

строку. Регулятори зобов'язані оприлюднювати відповідні процедури проведення консультацій. Результати здійснення процедури консультацій повинні бути загальнодоступними, за винятком випадків конфіденційної інформації.

8. Сторони забезпечують, щоб постачальники послуг, які забезпечують електронні комунікаційні мережі та послуги, надавали всю необхідну інформацію, зокрема фінансову інформацію, необхідну регуляторним органам для того, щоб забезпечити відповідність положенням цього Підрозділу або рішенням, прийнятим згідно із цим Підрозділом. Такі постачальники послуг невідкладно надають таку інформацію за запитом та відповідно до визначених термінів та відповідного рівня деталізації, встановлених регуляторним органом. Інформація, надання якої вимагає регуляторний орган, повинна відповідати цьому завданню. Регуляторний орган зобов'язаний обґрунтувати свій запит щодо інформації.

¹ Для України: Індикативний перелік відповідних ринків товарів та послуг представлено у вигляді окремого Додатка XX. Перелік відповідних ринків, включених у Додаток XX, підлягає регулярному перегляду з боку України в рамках наближення чинного законодавства України до законодавства Європейського Союзу, передбаченого у статті 124. Будь-які зобов'язання, взяті на основі цієї Глави, повинні враховувати такі перегляди. Для Сторони ЄС: Індикативний перелік відповідних ринків товарів та послуг представлено у вигляді окремого Додатка XIX. Перелік відповідних ринків, включених у Додаток XIX, підлягає регулярному перегляду з боку ЄС. Будь-які зобов'язання, взяті на основі цієї Глави, повинні враховувати такі перегляди.

Стаття 117

Надання дозволу на надання електронних комунікаційних послуг

1. Сторони забезпечують надання послуг в автоматичному режимі, наскільки це можливо, після звичайного повідомлення і/або реєстрації.

2. Сторони забезпечують можливість застосування ліцензій для вирішення питань щодо розподілу номерів та частот. Умови отримання таких ліцензій повинні бути доступні громадськості.

3. Сторони забезпечують, щоб у випадках, коли необхідно отримання ліцензії:

а) всі критерії видачі ліцензії та обґрунтований строк, необхідний для прийняття рішення стосовно заяви на отримання ліцензії, були загальнодоступні;

б) причини відмови у видачі доводяться заявнику в письмовій формі на його вимогу;

с) заявник на отримання ліцензії у разі безпідставної відмови у наданні ліцензії має право звернутися до апеляційного органу;

д) ліцензійний збір¹, встановлений будь-якою зі Сторін, не повинен перевищувати адміністративні витрати, які зазвичай пов'язуються з управлінням, контролем та забезпеченням видачі відповідних ліцензій. Вимоги цього пункту не поширюються на плату за ліцензію на використання діапазонів радіочастот та ресурсу.

¹ Ліцензійні збори не включають плату за аукціони, тендери або інші недискримінаційні засоби надання концесій або затвердження внесків щодо універсальних послуг.

Стаття 118

Доступ та взаємозв'язок

1. Сторони забезпечують, щоб будь-який постачальник послуг, який має право надавати електронні комунікаційні послуги, мав право та зобов'язання проводити переговори щодо взаємного підключення з іншими постачальниками електронних комунікаційних мереж та послуг. Взаємне підключення, як правило, має погоджуватися на основі комерційних переговорів між відповідними юридичними особами.

2. Сторони забезпечують, щоб постачальники послуг, які отримують інформацію від інших постачальників послуг в процесі переговорів щодо домовленостей про взаємне підключення, використовували цю інформацію виключно з тією метою, з якою ця інформація була надана, та завжди забезпечували конфіденційність інформації, яка передається або зберігається.

3. Сторони зобов'язуються забезпечити, щоб у разі отримання висновку згідно зі статтею 116 цієї Угоди про те, що відповідний ринок, зокрема ті ринки, які зазначені у доданих до цієї Угоди Додатках, не є дійсно конкурентним, регуляторний орган мав необхідні повноваження для того, щоб встановити стосовно постачальника послуг, визначеного таким, що має суттєвий ринковий вплив, одну або декілька з таких вимог щодо взаємного підключення та/або доступу:

а) зобов'язання щодо виключення дискримінації для того, щоб оператори застосовували еквівалентні вимоги за подібних обставин до інших постачальників послуг, які надають еквівалентні послуги, та надавали іншим послуги та інформацію на тих самих умовах та тієї самої якості, які вони забезпечують для власних послуг чи послуг своїх філій або партнерів;

б) зобов'язання щодо забезпечення вертикальної інтегрованої компанії з метою забезпечення прозорості власних оптових цін та власних внутрішніх трансфертних цін у випадках, коли діє вимога щодо забезпечення відсутності дискримінації або для запобігання недобросовісному перехресному субсидуванню. Регуляторний орган може визначити формат та методологію бухгалтерського обліку, які будуть використовуватись.

с) зобов'язання задоволення обґрунтованих запитів на надання доступу та використання конкретних елементів мережі та пов'язаного з ними устаткування, зокрема роздільний доступ до абонентської лінії, *inter alia*, в ситуаціях, коли регуляторний орган вважає, що відмова в наданні доступу або висування необґрунтованих вимог та умов, які матимуть подібні наслідки, заважатиме виникненню сталого конкурентного ринку на роздрібному рівні або не відповідатиме інтересам кінцевих споживачів;

д) зобов'язання надання визначених послуг на оптовій основі для перепродажу третіми сторонами; надавати вільний доступ до технічних інтерфейсів, протоколів або інших важливих технологій, які є необхідними для забезпечення взаємної сумісності послуг або послуги віртуальних мереж; забезпечувати спільне розміщення або інші форми спільного використання устаткування, зокрема спільне використання кабельних каналів, будівель або антен; надавати зазначені послуги, необхідні для забезпечення сумісності кінцевих послуг для користувачів, зокрема засоби для забезпечення послуг інтелектуальних мереж; надавати доступ до систем операційної підтримки або аналогічних систем програмного забезпечення, необхідних для забезпечення добросовісної конкуренції у сфері надання послуг; забезпечувати взаємне підключення мереж або мережевого обладнання.

Регуляторні органи можуть встановлювати додаткові умови, зокрема забезпечення справедливості, обґрунтованості та своєчасності на додаток до вимог, наведених у підпунктах (с) і (d) цього пункту;

е) зобов'язання відшкодування видатків та контролю за цінами, зокрема вимоги щодо пов'язування цін із витратами та вимоги щодо систем обліку витрат, щодо надання конкретних видів взаємного підключення та/або доступу, в ситуаціях, коли аналіз ринку вказує на відсутність ефективної конкуренції, та утримання відповідним оператором цін на надмірно високому рівні або застосовування цінового витискання, що завдає шкоди інтересам кінцевих споживачів.

Регуляторні органи повинні враховувати інвестиції, здійснені оператором, та дозволяти йому мати обґрунтовану норму прибутку на вкладений капітал.

ф) зобов'язання оприлюднювати конкретні зобов'язання, встановлені для постачальників послуг регуляторним органом, із зазначенням конкретної продукції/послуг та географічних ринків. Поновлена інформація за умови, що вона не є конфіденційною та не містить ділової таємниці, має бути оприлюднена у такий спосіб, який гарантує всім заінтересованим сторонам вільний доступ до цієї інформації.

г) зобов'язання прозорості вимагає, щоб оператори були зобов'язані оприлюднювати визначену інформацію та, зокрема, коли оператор має зобов'язання щодо забезпечення відсутності дискримінації, регулятор може вимагати від такого оператора оприлюднювати референтну пропозицію, яка має бути достатньо роздільною для того, щоб забезпечити, щоб постачальники послуг не повинні були сплачувати за послуги, які не є необхідними для отримання потрібної послуги, з наданням опису відповідних пропозицій за компонентами відповідно до потреб ринку та пов'язаних з ними умовами, зокрема ціни.

4. Сторони забезпечують, щоб постачальник послуг, який намагається отримати взаємне підключення з іншим постачальником послуг, який визначений таким, що має суттєвий ринковий вплив, мав доступ або у будь-який момент часу чи після закінчення обґрунтованого строку, який був оприлюднений, до відповідного незалежного національного органу, який може бути визначено регуляторним органом у статті 115(2)(d) цієї Угоди, з метою вирішення спорів, пов'язаних умовами надання взаємного підключення та/або доступу.

Стаття 119

Обмежені ресурси

1. Сторони забезпечують, щоб будь-які процедури, передбачені для надання та використання обмежених ресурсів, зокрема частоти, номери та права доступу, застосовувалися на об'єктивній, пропорційній, вчасній, прозорій та недискримінаційній основі. Поточний стан надання діапазонів частот має бути відкритим для громадськості, однак оприлюднення детальної інформації про частоти, виділені для конкретних напрямків використання урядом, не є обов'язковим.

2. Сторони забезпечують ефективне управління радіочастотами для телекомунікаційних послуг на своїй території з метою забезпечення ефективного та дієвого використання частотного діапазону. Якщо попит на конкретні частоти перевищує наявні можливості щодо їх надання, повинні

застосовуватись доцільні та прозорі процедури призначення цих частот з метою оптимізації їх використання та сприяння розвитку конкуренції.

3. Сторони забезпечують, щоб функція виділення національних номерних ресурсів та управління національними номерними планами була покладена на регуляторний орган.

4. У разі, якщо державні або місцеві органи влади зберігають за собою право власності або контроль над постачальниками послуг, які надають комунікаційні мережі загального користування та/або послуги, повинно бути забезпечено ефективне структурне відокремлення функцій надання прав доступу від діяльності, пов'язаної з правом власності або контролем.

Стаття 120

Універсальна послуга

1. Кожна Сторона має право самостійно визначати тип вимог стосовно універсальної послуги, які вона хоче застосовувати.

2. Такі обов'язки чи вимоги самі по собі не вважатимуться антиконкурентними за умови, що їх адміністрування буде здійснюватися у прозорий, об'єктивний та недискримінаційний спосіб. Адміністрування таких обов'язків також повинно бути нейтральним стосовно конкуренції та не бути більш обтяжливим, ніж це необхідно для того типу універсальної послуги, яка була визначена відповідною Стороною.

3. Сторони забезпечують, щоб всі постачальники послуг мали право на надання універсальної послуги та щоб жоден постачальник послуг не був апіорі визнаний неприйнятним. Визначення прийнятності повинно здійснюватися на основі дієвого, прозорого, об'єктивного та недискримінаційного механізму. У разі необхідності Сторони оцінюють, чи не створює надання універсальної послуги невинуватого навантаження на організацію (організації), призначену (призначені) надавати універсальну послугу. У випадках, які є виправданими на підставі таких розрахунків з урахуванням ринкової вигоди (якщо така існує), яку матиме організація, яка надає універсальну послугу, регуляторні органи визначають, чи необхідно застосувати механізм надання компенсації відповідному постачальнику (постачальникам) послуг або спільного розподілу чистих витрат, пов'язаних з вимогами щодо надання універсальної послуги.

4. Сторони забезпечують, щоб:

а) каталоги всіх абонентів¹ були доступними для користувачів у друкованій та/або електронній формі та регулярно поновлювалися щонайменше один раз на рік;

б) організації, які надають послуги, зазначені у підпункті (а), дотримувалися принципу недискримінації у роботі з інформацією, що була надана їм іншими організаціями.

¹ Відповідно до застосованих правил з обробки персональних даних і захисту приватного життя в секторі електронних комунікацій.

Стаття 121

Транскордонне надання електронних комунікаційних послуг

Сторони не застосовують та не підтримують будь-яких заходів, які обмежують транскордонне надання електронних комунікаційних послуг.

Стаття 122

Конфіденційність інформації

Кожна Сторона забезпечує конфіденційність електронних комунікацій та пов'язаних з ними циркулюючих даних через електронні комунікаційні мережі загального доступу та доступні населенню електронні комунікаційні послуги без обмеження торгівлі послугами.

Стаття 123

Спори між постачальниками послуг

1. Сторони забезпечують, щоб у випадку виникнення спорів між постачальниками послуг, що надають електронні комунікаційні мережі або послуги, у зв'язку з правами та обов'язками, визначеними в цій Главі, відповідний регуляторний орган був зобов'язаний на запит будь-якої зі Сторін прийняти обов'язкове для виконання рішення щодо вирішення відповідного спору у найкоротші терміни та у будь-якому випадку зробити це протягом чотирьох місяців.

2. Рішення регуляторного органу мають бути доступними для громадськості з урахуванням вимог забезпечення комерційної конфіденційності. Заінтересовані сторони повинні отримати повну інформацію щодо підстав для прийняття відповідного рішення.

3. У разі, якщо спір стосується транскордонного надання послуг, відповідні регуляторні органи координують свої дії з метою вирішення такого спору.

Стаття 124

Нормативно-правове наближення

1. Сторони визнають важливість наближення чинного законодавства України до права Європейського Союзу. Україна забезпечує поступове приведення своїх чинних законів та майбутнього законодавства у відповідність до *acquis* ЄС.

2. Таке наближення розпочинається з дати підписання цієї Угоди та поступово поширюватиметься на всі елементи *acquis* ЄС, зазначені у Додатку XVII до цієї Угоди.

Підрозділ 6

ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

Стаття 125

Сфера застосування та визначення термінів

1. У цьому Підрозділі встановлюються принципи нормативно-правової бази для всіх фінансових послуг, які підлягають лібералізації відповідно до Частин 2, 3 та 4 цієї Глави.

2. Для цілей цього Підрозділу та Частин 2, 3 та 4 цієї Глави:

а) «фінансова послуга» означає будь-яку послугу фінансового характеру, яка пропонується постачальником фінансових послуг Сторони. До фінансових послуг належать такі види діяльності:

і) Страхові і пов'язані зі страхуванням послуги

1. пряме страхування (зокрема спільне страхування):

а) страхування життя;

б) страхування інше, ніж страхування життя.

2. перестраховування та ретроцесія;

3. страхове посередництво, зокрема брокерські операції та агентські послуги; та

4. послуги, що є допоміжними стосовно страхування, зокрема консультаційна діяльність, актуарні послуги, послуги з оцінки ризику та послуги з вирішення претензій.

ii) Банківські та інші фінансові послуги (за винятком страхування):

1. послуги з прийняття вкладів та інших коштів, що підлягають поверненню, від населення;

2. послуги з кредитування всіх видів, у тому числі споживчий кредит, кредит під заставу нерухомості, факторинг та фінансування комерційних операцій;

3. фінансовий лізинг;

4. усі платежі і послуги з переказу грошей, зокрема кредитні, розрахункові та дебетові картки, дорожні чеки та банківські тратти;

5. послуги з надання гарантій і поручительств;

6. укладання угод від власного імені або від імені клієнтів на біржі, поза нею або будь-яким іншим чином стосовно:

a) інструментів грошового ринку (зокрема чеків, векселів, депозитних сертифікатів);

b) валюти;

c) похідних інструментів, включаючи ф'ючерси та опціони, але не обмежуючись ними;

d) курсових та відсоткових інструментів, зокрема такі інструменти, як свопи та угоди щодо форвардної відсоткової ставки;

e) переказних цінних паперів;

f) інших оборотних інструментів та фінансових активів, зокрема дорогоцінних металів у зливках;

7. участь у якості агента в емісії всіх типів цінних паперів, зокрема андеррайтинг та розміщення (як у відкритому, так і у закритому порядку) і надання послуг, пов'язаних з такою емісією;

8. посередницькі послуги на грошовому ринку;

9. послуги з управління майном, зокрема готівкове або безготівкове управління, всі форми колективного управління інвестиціями, управління пенсійним фондом, послуги з довірчого зберігання, депозитарного та трастового обслуговування;

10. послуги з клірингу та фінансового управління майном, в тому числі цінні папери, похідні інструменти та інші обігові інструменти;

11. надання та передавання фінансової інформації, обробка фінансових даних і пов'язаного із цим програмного забезпечення;

12. консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, перелічених у підпунктах (1) - (11), зокрема довідки про кредитоспроможність і аналіз кредиту, дослідження та поради з питань інвестицій та портфеля цінних паперів, поради з питань придбання та корпоративної реструктуризації і стратегії.

b) «постачальник фінансових послуг» означає будь-яку фізичну або юридичну особу Сторони, яка прагне надавати або надає фінансові послуги. Термін «постачальник фінансових послуг» не поширюється на державні установи.

c) «державна установа» означає:

1. уряд, центральний банк або грошово-кредитну установу відповідної Сторони чи юридичну особу, що належить або контролюється Стороною, яка

переважно виконує урядові функції чи здійснює діяльність для урядових цілей, не включаючи юридичну особу, основним видом діяльності якої є надання фінансових послуг на комерційних умовах; або

2. приватну юридичну особу, яка виконує функції, які зазвичай виконуються центральним банком або фінансовим відомством, під час виконання таких функцій.

d) «нова фінансова послуга» означає послугу фінансового характеру, зокрема послуги, які пов'язані з існуючими та новими інструментами або зі способом постачання таких інструментів, які не надаються будь-яким постачальником фінансових послуг на території однієї зі Сторін, але які надаються на території іншої Сторони.

Стаття 126

Пруденційний виняток

1. Кожна Сторона може застосовувати або підтримувати певні заходи з пруденційних міркувань, зокрема:

a) захист інвесторів, депозитаріїв, власників полісів або осіб, перед якими постачальник фінансових послуг має зобов'язання довірчої особи;

b) забезпечення цілості та стабільності фінансової системи відповідної Сторони.

2. Такі заходи не повинні бути більш обтяжливими, ніж це необхідно для досягнення їхньої мети, та не повинні бути дискримінаційними стосовно постачальників фінансових послуг іншої Сторони у порівнянні з подібними власними постачальниками фінансових послуг.

3. Жодне положення цієї Угоди не може тлумачитися як вимога щодо розголошення Стороною інформації, яка стосується справ та рахунків індивідуальних клієнтів, або будь-якої конфіденційної інформації чи інформації, що є об'єктом приватної власності, яка знаходиться у розпорядженні державних установ.

4. Без шкоди для інших засобів пруденційного регулювання транскордонної торгівлі фінансовими послугами Сторона може вимагати реєстрації транскордонних постачальників фінансових послуг іншої Сторони та постачальників фінансових інструментів.

Стаття 127

Ефективне та прозоре регулювання

1. Кожна Сторона докладатиме всіх зусиль, щоб заздалегідь надати всім заінтересованим особам інформацію про будь-який захід загальної дії, який ця Сторона пропонує застосувати з метою надання таким особам можливості представити свої коментарі щодо цього заходу. Інформація про такий захід має бути надана:

a) шляхом офіційної публікації; або

b) в іншій письмовій або електронній формі.

2. Кожна Сторона повинна зробити доступними для заінтересованих осіб свої вимоги стосовно заповнення заяв, пов'язаних із наданням фінансових послуг.

За запитом заявника відповідна Сторона повинна поінформувати цього заявника про статус його заяви. Якщо відповідна Сторона потребує додаткової інформації від заявника, вона повинна невідкладно повідомити про це заявнику.

Кожна Сторона докладас необхідних зусиль для забезпечення впровадження міжнародних стандартів регулювання та нагляду у сфері фінансових послуг та для боротьби з ухиленням від сплати податків на всій її території. Такі міжнародні стандарти включають, зокрема, «Основні принципи ефективного банківського нагляду» Базельського комітету, «Основні принципи страхування» Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю, «Цілі та принципи регулювання обігу цінних паперів» Міжнародної організації комісій з цінних паперів, Угоду ОЕСР про обмін інформацією з питань оподаткування», Заяву країн-членів «Групи двадцяти» про прозорість інформації та обмін інформацією для цілей оподаткування» та «Сорок рекомендацій» та «Дев'ять спеціальних рекомендацій стосовно боротьби із фінансуванням тероризму» Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF).

Сторони також беруть до уваги «Десять основних принципів обміну інформацією», які поширюються міністрами фінансів країн-членів «Групи семи», та зобов'язуються вжити всіх необхідних кроків для застосування цих принципів у своїх двосторонніх відносинах.

Стаття 128

Нові фінансові послуги

Кожна Сторона дозволяє постачальникам фінансових послуг іншої Сторони, заснованим на території цієї Сторони, надавати будь-яку нову фінансову послугу, подібну до тих послуг, які ця Сторона дозволила б надавати власним постачальникам фінансових послуг згідно з національним законодавством у подібних умовах. Сторона може самостійно визначити юридичну форму надання послуги та може вимагати попереднього отримання дозволу на надання такої послуги. У разі, якщо отримання дозволу є необхідним, відповідне рішення має бути прийняте протягом обґрунтованого періоду часу, а підставою відмови у дозволі на надання послуг може бути тільки підстава, визначена у статті 126 цієї Угоди.

Стаття 129

Обробка даних

1. Кожна Сторона дозволяє постачальнику фінансових послуг іншої Сторони передавати інформацію в електронній або іншій формі на своїй території та поза нею для цілей обробки даних, якщо така обробка є необхідною в ході звичайної діяльності такого постачальника фінансових послуг.

2. Кожна Сторона вживає адекватних спеціальних заходів з метою захисту права на приватне життя та основоположних прав і свобод людини, зокрема у зв'язку з передачею персональних даних.

Стаття 130

Особливі винятки

1. Жодне положення цієї Глави не може тлумачитися як таке, що не дозволяє Стороні, зокрема її державним установам, виключно здійснювати на своїй території види діяльності або надавати послуги, які становлять частину державного пенсійного плану або системи соціального забезпечення, крім ситуацій, коли такі види діяльності можуть здійснюватися постачальниками фінансових послуг в умовах конкуренції з державними установами або приватними організаціями відповідно до внутрішніх національних правил відповідної Сторони.

2. Жодне положення цієї Угоди не поширюється на види діяльності, які здійснюються центральним банком чи грошово-кредитною установою або будь-якою іншою державною установою, з метою реалізації монетарної політики або політики регулювання валютного курсу.

3. Жодне положення цієї Глави не може тлумачитися як таке, що не дозволяє Стороні, зокрема її державним установам, виключно здійснювати на своїй території види діяльності або надавати послуги від імені або під гарантії чи з використанням фінансових ресурсів відповідної Сторони або її державних установ.

Стаття 131

Саморегулівні організації

Якщо Сторона для надання фінансових послуг постачальником іншої Сторони на рівноправних умовах з постачальником фінансових послуг цієї першої Сторони вимагає членства, участі або доступу до будь-якого саморегулівного органу, біржі або ринків цінних паперів або ф'ючерсів, клірингового агентства або будь-якої іншої організації чи асоціації чи якщо ця перша Сторона надає таким установам, безпосередньо або опосередковано, привілеї або переваги у наданні фінансових послуг, то вона повинна забезпечити дотримання вимог статей 88 та 94 цієї Угоди.

Стаття 132

Клірингові та платіжні системи

Відповідно до умов національного режиму кожна Сторона надає постачальникам фінансових послуг іншої Сторони, заснованим на її території, доступ до платіжних та клірингових систем, операторами яких є державні установи, та до офіційних механізмів фінансування та рефінансування, які є доступними за звичайних умов ведення бізнесу. Ця стаття не спрямована на те, щоб надати доступ до механізмів кредитора останньої інстанції Сторони.

Стаття 133

Наближення законодавства

1. Сторони визнають важливість наближення чинного законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Україна забезпечить поступове приведення у відповідність своїх чинних законів та майбутнього законодавства до *acquis* ЄС.

2. Таке наближення розпочинається з дати підписання цієї Угоди та поступово поширюватиметься на всі елементи *acquis* ЄС, зазначені у Додатку XVII до цієї Угоди.

Підрозділ 7

Транспортні послуги

Стаття 134

Сфера дії

Цей Підрозділ визначає принципи лібералізації транспортних послуг згідно із Частинами 2,3 та 4 цієї Глави.

Стаття 135

Міжнародний морський транспорт

1. Ця Угода застосовується до міжнародних морських перевезень між портами України та держав-членів Європейського Союзу і між портами держав-членів Європейського Союзу. Вона також застосовується до торгівлі між портами України та третіми країнами і між портами держав-членів Європейського Союзу та третіми країнами.

2. Ця Угода не застосовується до внутрішніх морських перевезень між портами України або між портами окремих держав-членів Європейського Союзу. Незважаючи на попереднє речення, рух обладнання, наприклад порожніх контейнерів, які не перевозяться в якості вантажу за винагороду між портами України або між портами окремої держави-члена Європейського Союзу, розглядається як частина міжнародних морських перевезень.

3. Для цілей цього Підрозділу та Части 2, 3 та 4 цієї Глави:

а) «міжнародні морські перевезення» включають перевезення «від дверей до дверей» та мультимодальні транспортні операції, тобто перевезення товарів з використанням більш, ніж одного виду транспорту, зокрема «морське плече», за єдиним транспортним документом, та із цією метою пряме укладення контрактів з постачальниками послуг іншими видами транспорту;

б) «морські навантажувально-розвантажувальні послуги» означають діяльність, яку виконують стивідорні компанії, зокрема оператори терміналів, але не включаючи безпосередньої діяльності портових вантажників, коли ця робоча сила організована незалежно від стивідорних компаній та операторів терміналів. Така діяльність включає організацію та нагляд за:

i) навантаженням/розвантаженням вантажу на/з судна;

ii) закріпленням/розкріпленням вантажу;

iii) прийомом/доставкою та зберіганням вантажів перед завантаженням на судно або після розвантаження;

с) «послуги з митного оформлення» (або послуги агента з митного очищення) означає діяльність, що полягає у проведенні від імені іншої сторони митних формальностей щодо імпорту, експорту або транзитних перевезень вантажів незалежно від того, чи така послуга є основною діяльністю постачальника послуг, чи звичайним доповненням до основного виду діяльності;

д) «послуги контейнерних станцій та депо» означають діяльність, що полягає у зберіганні контейнерів у межах порту або на віддаленні від моря з метою їхнього заповнення/розвантаження, ремонту та підготовки до відправки вантажу;

е) «морські агентські послуги» означають діяльність, що полягає у виконанні у визначеній географічній зоні агентських функцій щодо представлення комерційних інтересів однієї чи більше компаній-перевізників стосовно:

i) маркетингу та продажу послуг морських перевезень та пов'язаних з ними послуг, починаючи з визначення вартості до виставлення відповідних рахунків, а також надання коносаментів від імені компаній, придбання та перепродаж необхідних пов'язаних послуг, підготовка документації та надання комерційної інформації;

ii) діяльності від імені компанії щодо організації заходу судна або прийому вантажів у разі необхідності

f) «транспортно-експедиційні послуги» означають діяльність, яка полягає в організації та моніторингу відправки вантажів від імені вантажовідправника шляхом організації транспортування та супутніх послуг, підготовки документації та надання комерційної інформації;

g) «фідерні послуги» означають попереднє та подальше транспортування міжнародних вантажів морем, зокрема контейнерів, між портами на території Сторони.

4. Кожна Сторона надає суднам під прапором іншої Сторони або таким, що знаходяться в управлінні постачальника послуг іншої Сторони, режим не менш сприятливий, ніж той, що застосовується до власних суден або суден будь-якої третьої країни, залежно від того, який буде більш сприятливим, стосовно, *inter alia*, доступу до портів, використання інфраструктури та портових послуг, застосування морських допоміжних послуг¹, а також пов'язаних з ними ставок та зборів, митних послуг, розподілу місць для стоянки та послуг із завантаження та розвантаження.

5. Сторони ефективно застосовують принципи необмеженого доступу до міжнародних морських ринків та торгівлі на комерційній та недискримінаційній основі.

6. При застосуванні принципів пунктів 4 та 5 цієї статті Сторони з дати набрання чинності цією Угодою повинні:

a) не включати положення про розподіл вантажів до майбутніх угод з третіми країнами щодо послуг з морських перевезень, зокрема сухий вантаж та вантаж у рідкому стані та лінійні перевезення, та припинити дію положень про розподіл вантажів у разі, якщо вони існують у попередніх угодах; та

b) скасувати або утримуватись від впровадження будь-яких адміністративних, технічних та інших заходів, які можуть мати непрямий обмежувальний чи дискримінаційний вплив на громадян або компанії іншої Сторони з постачання послуг з морських міжнародних перевезень.

7. Кожна Сторона дозволяє постачальникам послуг з міжнародних морських перевезень іншої Сторони мати установи на її території на умовах заснування та управління не менш сприятливих, ніж ті, що застосовуються до її постачальників послуг або таких з третіх країн, які є кращими. Відповідно до положень Частини 2 цієї Глави, що стосується діяльності таких установ, кожна Сторона надає дозвіл постачальникам послуг іншої Сторони вести таку господарську діяльність згідно з її законодавством та правилами, яку наведено нижче, але не обмежуючись таким:

a) видавничу діяльність, вивчення ринку та продаж послуг з морських перевезень та супутніх послуг, починаючи з визначення вартості до виставлення відповідних рахунків, від власного імені або від імені інших постачальників послуг з міжнародних морських перевезень за прямими домовленостями із замовниками;

b) надання комерційної інформації будь-якими засобами, зокрема через комп'ютеризовані інформаційні системи та електронну систему обміну даними (що є предметом будь-яких недискримінаційних обмежень стосовно телекомунікацій);

c) підготовку документації стосовно перевезень та митних процедур та іншої документації стосовно походження та характеру вантажу, який підлягає перевезенню;

d) організацію заходу судна або доставки вантажів від власного імені або від імені інших постачальників послуг з міжнародних морських перевезень;

e) укладення будь-якої комерційної домовленості з будь-якими місцевими судноплавними агентствами, включаючи участь у розподілі акцій

підприємства та участь у наймі місцевого персоналу або із-за кордону згідно з положеннями цієї Угоди;

f) придбання та використання від власного імені або від імені своїх замовників (і перепродаж своїм замовникам) транспортних послуг будь-якого виду, зокрема перевезення внутрішніми водними шляхами, автомобільним та залізничним транспортом, а також послуг, пов'язаних з усіма видами перевезень, необхідних для надання єдиної транспортної послуги;

g) володіння обладнанням для ведення господарської діяльності.

8. Кожна Сторона повинна зробити для постачальників послуг з міжнародних морських перевезень іншої Сторони на обґрунтованих та недискримінаційних умовах доступними такі послуги в порту: лоцманська провідка, буксирування та допомога при буксируванні, постачання продовольства, заправка та водопостачання, збір сміття та утилізація баластних відходів, послуги капітана порту, навігаційна допомога, берегові експлуатаційні послуги в порту, які є важливими для функціонування судна, зокрема зв'язок, водо- та електропостачання, послуги аварійно-ремонтної майстерні, якірна стоянка, причал та причальні послуги.

9. Кожна Сторона дозволяє постачальникам послуг з міжнародних морських перевезень іншої Сторони надавати послуги з міжнародних морських перевезень, зокрема «морське плече» у внутрішніх водних шляхах іншої Сторони.

10. Кожна Сторона дозволяє постачальникам послуг з міжнародних морських перевезень іншої Сторони користуватися на недискримінаційній основі та на узгоджених між залученими компаніями умовах фідерними послугами, що надаються постачальниками послуг з міжнародних морських перевезень, які зареєстровані в першій Стороні, між портами України або між портами держави-члена Європейського Союзу.

11. Ця Угода не впливає на застосування угод про морське торговельне судноплавство, укладених між Україною та державами-членами Європейського Союзу, з питань, які не охоплюються цією Угодою. Якщо ця Угода є менш сприятливою з певних питань, ніж існуючі угоди між Україною та окремими державами-членами Європейського Союзу, більш сприятливі положення матимуть перевагу без шкоди для зобов'язань Сторони ЄС та з урахуванням Договору про функціонування Європейського Союзу. Положення цієї Угоди замінюють положення попередніх двосторонніх угод, укладених між Україною та державами-членами ЄС, якщо положення останніх несумісні з попередніми, за винятком ситуацій, які згадані в попередньому реченні або тотожні до них. Положення існуючих двосторонніх угод, які не охоплюються цією Угодою, продовжують застосовуватися.

¹ Допоміжні морські послуги включають морські навантажувально-розвантажувальні послуги, складські послуги та послуги зберігання, послуги з митного оформлення, послуги контейнерних станцій та депо, морські агентські послуги, транспортно-експедиційні (морські) послуги, послуги оренди суден з екіпажем, обслуговування та ремонт суден, послуги буксирування та допоміжні послуги для морських перевезень.

Стаття 136

Автомобільний, залізничний та внутрішній водний транспорт

1. З метою забезпечення скоординованого розвитку та прогресивної лібералізації перевезень між Сторонами відповідно до їхніх взаємних комерційних потреб умови взаємного доступу на ринок для автомобільного,

залізничного та внутрішнього водного транспорту будуть визначені можливими у майбутньому спеціальними угодами в галузях автомобільного, залізничного та внутрішнього водного транспорту.

2. До укладення зазначених у пункті 1 цієї статті угод Сторони не запроваджують умов взаємного доступу на ринок між Сторонами, які є більш обмежувальними у порівнянні із ситуацією, що склалася на дату, що передує даті набрання чинності цією Угодою.

3. Положення існуючих двосторонніх угод, які не будуть охоплюватися можливими у майбутньому угодами, як зазначено у пункті 1 цієї статті, продовжують застосовуватися.

Стаття 137

Авіаційний транспорт

1. З метою забезпечення скоординованого розвитку та прогресивної лібералізації перевезень між Сторонами відповідно до їхніх взаємних комерційних потреб, умови взаємного доступу на ринок повинні розглядатися відповідно до Угоди між Україною та Європейським Союзом про спільний авіаційний простір (далі - САА).

2. До укладення САА Сторони не здійснюють будь-яких заходів або дій, більш обмежувальних або дискримінаційних у порівнянні із ситуацією, що склалася до набрання чинності цією Угодою.

Стаття 138

Наближення законодавства

Україна узгоджує своє законодавство, у тому числі адміністративні, технічні та інші норми у сфері міжнародного морського транспорту з відповідними нормами, прийнятими Стороною ЄС, в тій мірі, в якій таке законодавче наближення сприятиме цілям лібералізації, взаємному доступу на ринки Сторін і руху пасажирів та вантажів. Це наближення розпочнеться з дати підписання цієї Угоди та поступово поширюватиметься на всі елементи *acquis* ЄС, згадані у Додатку XVII до цієї Угоди.

Частина 6

Електронна торгівля

Стаття 139

Мета та принципи

1. Сторони, визнаючи, що електронна торгівля розширює можливості ведення торгівлі в багатьох секторах, домовилися сприяти розвитку електронної торгівлі між ними, зокрема шляхом співробітництва з питань, пов'язаних з електронною торгівлею відповідно до положень цієї Глави.

2. Сторони домовилися, що розвиток електронної торгівлі має здійснюватися за умови забезпечення повної відповідності найвищим міжнародним стандартам захисту інформації з метою забезпечення довіри користувачів електронної торгівлі.

3. Сторони домовилися, що електронна передача даних вважається наданням послуг в розумінні Частини 3 («Транскордонне надання послуг») цієї Глави, з якого не стягуються митні платежі.

Стаття 140

Нормативно-правові аспекти електронної торгівлі

1. Сторони підтримують діалог з питань регулювання електронної торгівлі, що включає, *inter alia*, такі питання:

- а) визнання сертифікатів електронних підписів, виданих населенню, та сприяння розвитку послуг транскордонної сертифікації,
 - б) відповідальність постачальників посередницьких послуг у зв'язку з переданням або зберіганням інформації,
 - с) поведження з небажаними електронними комерційними повідомленнями,
 - д) захист споживачів у сфері електронної торгівлі,
 - е) будь-які інші питання, які стосуються розвитку електронної торгівлі.
2. Таке співробітництво може існувати у формі обміну інформацією про відповідне законодавство Сторін стосовно цих питань, а також про впровадження такого законодавства.

Частина 7

Винятки

Стаття 141

Загальні винятки

1 Без шкоди для загальних винятків, визначених у статті 472 цієї Угоди, на положення цієї Глави та Додатків XVI-A, XVI-B, XVI-C, XVI-D, XVI-E, XVI-F і XVII до цієї Угоди поширюються винятки, наведені в цій статті.

2. За умови дотримання вимоги, що такі заходи не застосовуються у спосіб, який є засобом довільної або невинуватної дискримінації між країнами, у яких переважають подібні умови, або не будуть становити приховане обмеження права на заснування економічної діяльності або транскордонне постачання послуг, ніщо в цій Главі не може тлумачитися як таке, що перешкоджає будь-якій зі Сторін здійснювати або забезпечувати виконання заходів, які:

а) необхідні для захисту громадської безпеки, громадської моралі або для забезпечення громадського порядку;

б) необхідні для забезпечення захисту життя та здоров'я людей, тварин або рослин;

с) стосуються збереження вичерпних природних ресурсів, якщо такі заходи вживаються разом з обмеженнями, що поширюються на національних інвесторів або на внутрішнє постачання або споживання послуг;

д) необхідні для забезпечення захисту національних художніх, історичних або археологічних цінностей;

е) необхідні для забезпечення дотримання законів або правил, які не є несумісними з положеннями цієї Глави, зокрема положення, які пов'язані із:

i) запобіганням шахрайській чи оманливій практиці або вирішенням питань, що стосуються наслідків невиконання договорів;

ii) захистом приватного життя осіб у зв'язку з обробкою та поширенням персональних даних, а також забезпеченням конфіденційності документів і рахунків приватних осіб;

iii) безпекою.

f) не відповідають положенням статей 88(1) та 94 цієї Угоди за умови, що різниця у режимах спрямована на забезпечення ефективного або рівноправного встановлення або стягнення прямих податків, пов'язаних з економічною діяльністю, інвесторами або постачальниками послуг іншої Сторони.

3. Положення цієї Глави та Додатків XVI-A, XVI-B, XVI-C, XVI-D, XVI-E, XVI-F і XVII до цієї Угоди не поширюються на відповідні системи

соціального захисту Сторін та на діяльність, яка здійснюється на території кожної Сторони, що пов'язані, навіть час від часу, з реалізацією офіційних повноважень¹.

¹ Заходи, спрямовані на забезпечення рівноправного або ефективного встановлення або стягнення прямих податків, включають заходи, що вживаються Стороною відповідно до своєї системи оподаткування, які:

- i) поширюються на інвесторів і постачальників послуг, що є нерезидентами, з урахуванням, що податкові обов'язки нерезидентів визначаються стосовно об'єктів оподаткування, які походять з території такої Сторони або знаходяться на ній; або
 - ii) поширюються на нерезидентів з метою забезпечення встановлення або стягнення податків на території Сторони; або
 - iii) поширюються на нерезидентів або резидентів з метою запобігання ухиленню від оподаткування, зокрема заходи із забезпечення дотримання законодавства; або
 - iv) поширюються на споживачів послуг, які надаються на території іншої Сторони або з неї з метою забезпечення встановлення або стягнення податків з таких споживачів, отриманих із джерел на території цієї Сторони; або
 - v) розрізняють інвесторів та постачальників послуг, які мають сплачувати податки з об'єктів оподаткування будь-де у світі, від інших інвесторів та постачальників послуг, з урахуванням різниці характеру їхньої податкової бази; або
 - vi) визначають, розміщують або розподіляють дохід, прибуток, надходження, збитки, знижку або кредит для осіб або філій, що є резидентами, чи між пов'язаними особами або філіями тієї самої особи з метою захисту податкової бази Сторони.
- Податкові умови або концепції, викладені у пункті (f) цього положення та в цій примітці, визначаються згідно з податковими визначеннями та концепціями або еквівалентними чи подібними визначеннями та концепціями, за законодавством тієї Сторони, що здійснює відповідний захід.

Стаття 142

Податкові заходи

РНС, що надається згідно з положеннями цієї Глави, не поширюється на податковий режим, який Сторони забезпечують або забезпечуватимуть у майбутньому на підставі угод між Сторонами, спрямованими на уникнення подвійного оподаткування.

Стаття 143

Винятки, пов'язані з безпекою

1. Ніщо в цій Угоді не може тлумачитися як таке, що:
 - a) вимагає від будь-якої Сторони надання будь-якої інформації, розголошення якої ця Сторона вважає несумісним з принциповими інтересами власної безпеки; або
 - b) не дозволяє будь-якій Стороні вживати будь-які із зазначених нижче заходів, які ця Сторона вважає необхідними для захисту принципів інтересів власної безпеки і які:
 - i) пов'язані з виробництвом зброї, військового спорядження або матеріалів для ведення воєнних дій чи з торгівлею ними;
 - ii) пов'язані з економічною діяльністю, яка здійснюється безпосередньо або опосередковано для цілей забезпечення військових формувань;
 - iii) пов'язані з ядерними або термоядерними матеріалами чи матеріалами, з яких вони виробляються; або
 - iv) вживаються під час війни або інших надзвичайних ситуацій у міжнародних відносинах; або

ДОГОВІР КОМІСІЇ

м. _____ «___» _____ 200_ р.

Ми,

_____ (вказати найменування сторони)
(далі іменується «Комісіонер») в особі

_____ (вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)
що діє на підставі _____,

(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)
з одного боку,
та _____

_____ (вказати найменування сторони)
(далі іменується «Комітент») в особі

_____ (вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)
що діє на підставі _____,

(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)
з другого боку (у подальшому разом іменуються «Сторони»), уклали цей Договір комісії (далі іменується «Договір») про таке.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Комісіонер зобов'язується діючи за дорученням Комітента, укласти від власного імені, але за рахунок Комітента договір купівлі продажу товарів (продукції), передбаченої цим Договором (далі іменується «продукція»).

1.2. Виключно цим договором встановлюються умови поставки, кількість продукції, що предметом цього Договору. Цим договором, а також додатковими угодами до нього, які є його невід'ємною частиною може встановлюватись мінімальна ціна реалізації продукції Комітента. Цим договором або додатками до нього можуть установлюватись вимоги щодо якості продукції, порядок її огляду та підтвердження відповідності якості умовам Договору.

1.3. Виключно умовами Договору або додатками до цього Договору можуть бути встановлені норми природного убутку продукції під час зберігання її у Комісіонера та порядок списання такого убутку.

1.4. У відносинах із третіми особами щодо укладення договорів купівлі продажу продукції (Покупцями) Комісіонер виступає від власного імені.

2. ОБОВ'ЯЗКИ КОМІСІОНЕРА

2.1. Відповідно до цього Договору Комісіонер зобов'язується:

2.1.1. Прийняти від Комітента продукцію, що є предметом цього Договору за кількістю. Провести огляд продукції для підтвердження відповідності її якості встановленим сторонами стандартам. У разі виявлення продукції якості нижче ніж та, що встановлена сторонами, повідомити про це Комітента у строк _____ днів для її заміни або відповідної зміни умов договору щодо реалізації такої продукції неналежної якості.

2.1.2. Забезпечити належні умови зберігання (схову) отриманої від Комітента продукції та вжити всіх необхідних заходів для унеможливлення її псування або втрати.

2.1.3. Здійснювати дії щодо виконання цього Договору, а саме: виконати необхідну роботу із вивчення ринку, здійснювати необхідні рекламні заходи, пошук Покупців та у разі необхідності проводити передпродажну підготовку Продукції. Виконувати переддоговірну роботу з покупцями щодо реалізації Продукції.

2.1.4. Кожні ___ днів усно чи письмово за вимогою інформувати Комітента про хід виконання доручення. У разі виникнення претензій з боку покупців щодо якості продукції і зокрема, у разі виявлення прихованих дефектів під час її експлуатації, негайно повідомити про це Комітента.

2.1.5. Кожні _____ днів надавати Комітенту письмовий звіт про виконання доручення, обсяги реалізованої продукції, а також витрати Комісіонера, пов'язані з виконанням даного доручення.

3. ОБОВ'ЯЗКИ КОМІТЕНТА

3.1. Комітент відповідно до цього Договору зобов'язується:

3.1.1. Передати Комісіонеру в строк _____ днів після укладення цього Договору продукцію належної якості, відповідно до вимог, установлених цим Договором або додатками до нього.

3.1.2. У разі виявлення Комісіонером невідповідності переданої продукції встановленим вимогам якості провести негайну заміну такої невідповідної продукції, а у разі неможливості заміни такої невідповідної продукції на продукцію належної якості – надати вказівки щодо умов реалізації такої невідповідної продукції або внести зміни до цього Договору стосовно обсягів продукції, що передається для реалізації Комісіонеру.

3.1.3. У випадку зміни ціни на продукцію, що передається Комісіонеру за цим Договором, зміни вимог якості такої продукції, умов поставки продукції тощо, Комітент зобов'язаний письмово інформувати Комісіонера про таке. При цьому Комісіонер вправі відмовитись від подальшого виконання цього Договору, якщо такі зміни суттєво впливають на можливість виконання ним доручення та/або роблять таке виконання неможливим. Про це він має повідомити Комітента у _____ денний строк із дня отримання таких вказівок щодо зміни умов реалізації продукції.

3.1.4. Приймати від Комісіонера звіт щодо виконання ним доручення. У порядку, установленому цим Договором компенсувати Комісіонеру витрати пов'язані з виконанням цього доручення.

3.1.5. У разі, якщо після реалізації Комісіонером продукції покупцям буде виявлено внутрішні недоліки такої продукції, самостійно, чи діючи через Комісіонера провести заміну такої продукції або відшкодувати покупцеві витрати щодо усунення таких недоліків.

3.1.6. У разі, якщо на момент висування претензій покупцем Комісіонер не мав змоги проінформувати Комітента про наявність таких претензій та самостійно провів заміну продукції та/або повернув кошти Покупцеві, Комітент зобов'язаний відшкодувати Комісіонеру всі витрати пов'язані з такою заміною (поверненням).

3.1.7. Після проведення відповідної заміни (повернення) Комісіонер висуває Комітенту вимогу щодо відшкодування відповідних витрат. Така вимога повинна бути задоволена Комітентом у ___ денний строк із моменту її отримання.

3.1.8. Здійснювати гарантійне та післягарантійне обслуговування продукції, реалізованої Комісіонером відповідно до умов цього Договору.

4. ПОРЯДОК ПЕРЕДАННЯ ПРОДУКЦІЇ

4.1. Передача продукції Комітентом Комісіонеру для продажу відповідно до умов цього Договору здійснюється за актом здавання-приймання на таких умовах:

4.1.1. Місце передачі _____.

4.1.2. Порядок транспортування продукції, що передається Комісіонерові для продажу відповідно до умов цього Договору, до місця передачі визначається Комітентом.

4.1.3. У разі необхідності транспортування продукції від місяця передачі продукції, зазначеного в п.п. 4.1.1 цього Договору до товарного складу (магазину) Комісіонера, йому відшкодовуються усі витрати пов'язані з таким транспортуванням.

4.1.4. Строк передачі продукції _____ днів із дати укладання цього Договору.

4.1.5. У разі виявлення Комісіонером продукції неналежної якості після її отримання від Комітента та її заміни, така заміна повинна проводитись у ___ денний строк із дня повідомлення Комісіонером Комітента. При цьому транспортні та інші витрати, пов'язані із заміною такої продукції покладаються на Комітента або відшкодовуються ним Комісіонеру.

5. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

5.1. Комісійна плата Комісіонерові складає ___ % від обсягів реалізації продукції Комітента.

5.2. Комісійна сплата сплачується шляхом утримання Комісіонером належних останньому із сум грошових коштів, які надійшли до Комісіонера за договором купівлі-продажу із Покупцями.

5.3. Грошові кошти, належні Комітенту за договором купівлі-продажу, виплачуються Комісіонером протягом двох робочих днів із дати погодження та підписання Комітентом звіту Комісіонера.

5.4. За знаходження (зберігання) нереалізованих залишків продукції Комітенту на складі (у магазині) Комісіонера після закінчення дії Договору, Комітент додатково сплачує Комісіонеру винагороду у розмірі ___ за кожний день такого зберігання. Така винагорода перераховується на рахунок Комісіонера _____.

6. ВІДШКОДУВАННЯ ВИТРАТ

6.1. Усі витрати Комісіонера, зроблені ним у зв'язку з виконанням своїх обов'язків за цим Договором, відображаються у його звіті, який складається та подається Комітенту в письмовій формі з додаванням усіх необхідних документів, а саме _____, у строк _____.

6.2. Цим Договором або додатками до нього можуть бути встановлені обмеження щодо витрат Комісіонера, пов'язаних із виконанням Договору, а саме: щодо їх складу та обсягу.

6.3. Витрати Комісіонера відшкодовуються шляхом утримання Комісіонером належних останньому із сум грошових коштів, які надійшли до Комісіонера за договором купівлі-продажу із Покупцями.

7. СТРОКИ ВИКОНАННЯ

7.1. Термін дії доручення Комітента Комісіонеру щодо продажу продукції складає _____ з дня набрання чинності цим Договором.

7.2. У випадку коли на момент припинення доручення Комітента Комісіонеру частина продукції залишається нереалізованою, Сторони приймають рішення про продовження дії доручення або сплив дії договору і повернення нереалізованої продукції Комітенту.

8. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

8.1. Комісіонер не несе відповідальності за невиконання доручення щодо реалізації продукції Комітенту, окрім випадків, коли Комітент доведе що мали місце випадки навмисного невиконання Комісіонером своїх обов'язків за договором. Невиконанням доручення слід вважати не укладення договорів купівлі-продажу Продукції з Покупцями протягом дії Договору.

8.2. У випадку порушення зобов'язання, що виникає з цього Договору (далі іменується «порушення Договору»), Сторони несуть відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством.

8.2.1. Порушенням Договору є невиконання або неналежне виконання Сторонами обов'язків, що витікають із предмету цього Договору, або виконання їх із порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

8.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності). Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору

8.2. За порушення Комітентом термінів передачі товару Комісіонеру штрафні санкції (штраф та неустойка не нараховуються).

8.3. За порушення Комісіонером термінів перерахування грошових коштів Комітенту, зазначених у п. 5.3 Договору нараховується штраф у розмірі 10 % не перерахованих сум та пеня 0,1 % від суми за кожний день прострочення.

8.4. За порушення комітентом умов щодо відшкодування витрат Комісіонера пов'язаних із заміною продукції неналежної якості, установлених п.п. 3.1.7 Договору, Комітент сплачує штраф в розмірі невідшкодованих витрат.

8.5. За несвоєчасну сплату винагороди, установлені п. 5.4 Договору, Комітент сплачує Комісіонеру пеню у розмірі 5% вартості нереалізованих товарів за кожен день.

8.6. Сплата Стороною визначених цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством штрафних санкцій (неустойки, штрафу, пені) не звільняє її від обов'язку відшкодувати за вимогою іншої Сторони збитки, завдані порушенням Договору (реальні збитки та (або) упущену вигоду) у повному обсязі, а відшкодування збитків не звільняє її від обов'язку сплатити за вимогою іншої Сторони штрафні санкції у повному обсязі.

9. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

9.1. Усі спори, що виникають з цього Договору або пов'язані з ним, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами.

9.2. У разі якщо відповідний спір не можливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в судовому порядку за місцем розташування Комітента.

10. ДІЯ ДОГОВОРУ

10.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

10.2. Договір діє з моменту його підписання і до

10.3. Закінчення строку дії Договору не викликає припинення прав та обов'язків Сторін, що випливають з цього Договору та не звільняє їх у подальшому від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

10.4. Зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

10.5. Зміни таких істотних умов Договору як якість продукції, її ціна та умови поставки можуть бути прийняті Комітентом у односторонньому порядку. При цьому Комісіонер має право прийняти такі зміни до Договору, погодившись із ними або розірвати Договір достроково. При цьому Комітент зобов'язаний відшкодувати Комісіонеру усі витрати які пов'язані із виконанням Договору, незалежно від того призвели вони до фактичного укладання договорів купівлі-продажу продукції, чи ні.

11. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

11.1. Усі правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані з ним, у тому числі пов'язані з дійсністю, укладенням, виконанням, зміною та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, регламентуються цим Договором та відповідними нормами чинного в Україні законодавства, а також застосовними до таких правовідносин звичаями ділового обороту на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

11.2. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

11.3. Сторона несе повну відповідальність за правильність указаних нею у цьому Договорі реквізитів та зобов'язується своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несе ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

11.4. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН

КОМІТЕНТ

Платник/неплатник ПДВ
необхідне підкреслити
Свідоцтво № _____

КОМІСІОНЕР

Платник/неплатник ПДВ
необхідне підкреслити
Свідоцтво № _____

ПІДПИСИ

За Комітента
Керівник

_____/_____/_____
М. П.

СТОРІН

За Комісiонера
Керівник

_____/_____/_____
М. П.

Додаток Г2

Договір доручення

м. Київ

" ____ " _____
20 р.

(назва підприємства, організації, установи)
(надалі іменується "Довіритель") в особі

_____,
(посада, прізвище, ім'я, по батькові)
що діє на підставі

_____ ,
з одного боку,
та

(назва підприємства, організації, установи)
(надалі іменується "Повірений") в особі

_____,
(посада, прізвище, ім'я, по батькові)
що діє на підставі

_____ ,
з другого боку, уклали цей Договір доручення (надалі іменується "Договір") про таке.

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1. За цим [Договором](#) Повірений зобов'язується від імені і за рахунок Довірителя здійснити наступні юридичні дії:
_____ на таких умовах
_____ і в наступному порядку
_____.

2. За здійснення дій, визначених у п. 1 цього Договору, Довіритель зобов'язується виплатити Повіреному винагороду в наступному розмірі: _____.

3. У випадку, якщо Повірений здійснить, визначені у п. 1 цього Договору юридичні дії на більш вигідних для Довірителя умовах, ніж вони визначені у п. 1 цього Договору, Довіритель сплачує Повіреному додаткову винагороду в розмірі _____.

ОБОВ'ЯЗКИ ПОВІРЕНОГО

4. Повірений за цим [Договором](#) бере на себе наступні зобов'язання:

- а) здійснити юридичні дії, визначені у п. 1 цього Договору у відповідності з вимогами Довірителя; на умовах, найбільш вигідних для Довірителя;
- б) повідомляти Довірителю, за його вимогою, усі відомості про хід виконання Повіреном своїх зобов'язань за цим Договором;
- в) залучати, при необхідності, вповноважених представників Довірителя до виконання доручення;
- г) негайно передати Довірителю все отримане в зв'язку з виконанням Повіреном своїх зобов'язань за цим Договором (здійсненням юридичних дій, визначених у п. 1 цього Договору).

ОБОВ'ЯЗКИ ДОВІРИТЕЛЯ

5. Довіритель за цим Договором бере на себе наступні зобов'язання:

- а) видати Повіреному довіреність на здійснення юридичних дій, визначених у п. 1 цього Договору, забезпечити Повіреного іншими засобами, необхідними для виконання Повіреном його зобов'язань за цим Договором, а саме: _____;
- б) відшкодувати Повіреному необхідні витрати для здійснення юридичних дій, визначених у п. 1 цього Договору;
- в) сплатити Повіреному належну йому відповідно до п. п. 2 і 3 цього Договору винагороду;
- г) забезпечити при необхідності участь своїх вповноважених представників у виконанні Повіреном його зобов'язань за цим Договором;
- д) негайно прийняти від Повіреного усі результати виконання останнім його зобов'язань за цим Договором.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

6. У випадку порушення своїх зобов'язань за цим Договором Сторони несуть відповідальність, визначену цим Договором та чинним в Україні законодавством. Порушенням зобов'язання є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом зобов'язання.

7. Сторони не несуть відповідальності за порушення своїх зобов'язань за цим Договором, якщо воно сталося не з їх вини. Сторона вважається невинуватою, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів для належного виконання зобов'язання.

8. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, його укладанням або такі, що виникають в процесі виконання умов цього Договору, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в судовому порядку за встановленою підвідомчістю та підсудністю такого спору у порядку, визначеному відповідним чинним в Україні законодавством.

ДОДАТКОВІ УМОВИ

СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ ТА ІНШІ УМОВИ

9. Цей Договір набуває чинності з моменту його підписання і діє до повного виконання Сторонами своїх зобов'язань за цим Договором.

10. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні угоди та протоколи про наміри з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу.

11. Зміни в цей Договір можуть бути внесені за взаємною згодою Сторін, що оформляється додатковою угодою до цього Договору.

12. Зміни та доповнення, додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те представниками Сторін.

13. Усі правовідносини, що виникають у зв'язку з виконанням умов цього Договору і не врегульовані ним, регламентуються нормами чинного в Україні законодавства.

14. Цей Договір складений українською мовою, на __ сторінках у _____ примірниках, кожний з яких має однакову юридичну силу.

Місцезнаходження та реквізити сторін

PRIVATEДовіритель:

Повірений:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

(підпис)

(підпис)

М. П.

М. П.

ДОДАТОК Д

Генеральна угода про торгівлю послугами

Частина I. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ

Стаття I Сфера застосування та визначення

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ДИСЦИПЛІНА

Стаття II Режим найбільшого сприяння

Стаття II Прозорість

Стаття III-bis Розголошення конфіденційної інформації

Стаття IV Зростання участі країн, що розвиваються

Стаття V Економічна інтеграція

Стаття V-bis Угоди про інтеграцію ринків робочої сили

Стаття VI Внутрішнє регулювання

Стаття VII Визнання

Стаття VIII Монополія і виключні постачальники послуг

Стаття IX Ділова практика

Стаття X Надзвичайні захисні заходи

Стаття X Платежі та перекази

Стаття XI Обмеження з метою захисту платіжного балансу

Стаття XIII Державні закупівлі

Стаття XIV Загальні винятки

Стаття XIV-bis Винятки з міркувань безпеки

Стаття XV Субсидії

Частина III. КОНКРЕТНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Стаття XVI Доступ на ринок

Стаття XVII Національний режим

Стаття XVIII Додаткові зобов'язання

Частина IV. ПОДАЛЬША ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ

Стаття XIX Переговори про конкретні зобов'язання

Стаття XX Розклади конкретних зобов'язань

Стаття XXI Внесення змін до Розкладів

Частина V. ІНСТИТУЦІЙНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття XXII Консультації

Стаття XXIII Врегулювання суперечок і виконання рішення

Стаття XXIV Рада з торгівлі послугами

Стаття XXV Технічне співробітництво

Стаття XXVI Відносини з іншими міжнародними організаціями

Частина VI. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття XXVII Відмова у вигодах

Стаття XXVIII Визначення

Генеральна угода про торгівлю послугами

Країни-Члени,

визнаючи зростаюче значення торгівлі послугами для росту та розвитку світової економіки;

прагнучи укласти багатостороннє зведення принципів і правил торгівлі послугами з метою розширення такої торгівлі на умовах гласності і подальшої лібералізації і як засіб сприяння економічному росту всіх торгових партнерів, а також розвитку країн, що розвиваються;

прагнучи до якнайшвидшого досягнення прогресу у підвищенні рівня лібералізації торгівлі послугами шляхом успішних раундів багатосторонніх переговорів, спрямованих на сприяння інтересам усіх учасників на основі взаємних переваг і забезпечення загального балансу прав і зобов'язань, приділяючи належну увагу завданням національної політики; визнаючи право Членів регулювати поставку послуг на своїх територіях і запроваджувати нові види регулювання з метою досягнення завдань національної політики і враховуючи асиметрію у розвитку регулювання послуг у різних країнах, особливу потребу країн, що розвиваються, у реалізації цього права; прагнучи сприяти зростанню участі країн, що розвиваються, у торгівлі послугами, в тому числі і в розширенні ними експорту послуг, *inter alia*, шляхом посилення потенціалу їх вітчизняної сфери послуг та її ефективності і конкурентоздатності; беручи особливо до уваги серйозні труднощі найменш розвинених країн у світлі їх специфічної економічної ситуації та їх потреби у розвитку, торгівлі і фінансах, цим домовляються про наступне:

ЧАСТИНА I

СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ

Стаття I

Сфера застосування та визначення

1. Ця Угода стосується заходів країн-Членів, що впливають на торгівлю послугами.

2. Для цілей цієї Угоди торгівля послугами означає поставку послуг:

(a) з території однієї країни-Члена на територію будь-якої іншої країни-Члена;

(b) на території однієї країни-Члена споживачеві послуг будь-якої іншої країни-Члена;

(c) постачальником послуг однієї країни-Члена шляхом комерційної присутності на території будь-якої іншої країни-Члена;

(d) постачальником послуг однієї країни-Члена шляхом присутності фізичних осіб країни-Члена на території будь-якої іншої країни-Члена.

3. Для цілей цієї Угоди:

(a) "заходи країн-Членів" означають заходи, прийняті

(i) центральними, регіональними або місцевими урядами або органами влади;

(ii) недержавними органами при виконанні функцій, делегованих центральними, регіональними або місцевими урядами або органами влади.

При виконанні своїх зобов'язань і обов'язків згідно з Угодою Член повинен вживати таких належних заходів, які можуть бути у його розпорядженні, з метою забезпечити їх дотримання регіональними і місцевими урядами або органами влади та недержавними органами на території Члена;

(b) "послуги" включають будь-який вид послуг у будь-якому секторі за винятком послуг, що постачаються при виконанні функцій державної влади; (c) "послуга, що надається при виконанні функцій державної влади" означає будь-яку послугу, яка надається не на комерційній основі і не за умовами конкуренції з одним або кількома постачальниками послуг.

ЧАСТИНА II

ЗАГАЛЬНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ДИСЦИПЛІНА

Стаття II

Режим найбільшого сприяння

1. Щодо будь-якого заходу, який охоплюється цією Угодою, кожний Член повинен надати негайно і безумовно для послуг і постачальників послуг будь-якого іншого Члена режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає для таких же послуг або постачальників послуг будь-якої іншої країни.

2. Член може вживати заходів, несумісних з параграфом 1, за умови, що такий захід внесено до переліку вилучень і відповідає умовам Додатка щодо відмови від зобов'язань за Статтею II.

3. Положення цієї Угоди не можна трактувати так, щоб перешкодити будь-якому Члену в отриманні або наданні переваг

для сусідніх країн з метою полегшення обміну послугами в межах прикордонних територій, виробництво і споживання яких здійснюється в рамках цих територій.

Стаття III

Прозорість

1. Кожний Член повинен оперативно і, за винятком надзвичайних обставин, щонайпізніше напередодні набрання чинності публікувати інформацію про всі відповідні заходи загального застосування, які мають відношення до цієї Угоди або торкаються її дії. Також слід публікувати міжнародні угоди, учасником яких є Член, що торкаються або мають відношення до торгівлі послугами.

2. Там, де публікація, згадана у параграфі 1, не практикується, зазначена інформація має бути доступною для широкого загалу в інший спосіб.

3. Кожний Член повинен оперативно принаймні раз на рік інформувати Раду з торгівлі послугами про прийняття нових або внесення будь-яких змін до існуючих законів, нормативних актів або адміністративних розпоряджень, які істотно впливають на торгівлю послугами, що охоплюються його індивідуальними зобов'язаннями, взятими згідно з цією Угодою.

4. Кожний Член повинен оперативно давати відповіді на всі запити будь-якого іншого Члена щодо конфіденційної інформації, яка стосується будь-яких заходів загального застосування або міжнародних угод, які мають на увазі в параграфі 1. Кожний Член повинен також створити один або більше інформаційних пунктів з метою забезпечення конкретною інформацією інших Членів на їхній запит з усіх вищевказаних питань, а також з тих, що підлягають повідомленню згідно з параграфом 3. Такі інформаційні пункти мають бути створені протягом двох років від дати набуття чинності Угодою про заснування СОТ (995 342) (яка в цій Угоді іменується як "Угода СОТ"). Для окремих країн-Членів, що розвиваються, можна згодити певну гнучкість щодо термінів створення інформаційних пунктів. Інформаційні пункти не обов'язково повинні бути депозитаріями законів і нормативних актів.

5. Кожний Член може сповістити Раду з торгівлі послугами про будь-які заходи, вжиті іншим Членом, які, на його думку, впливають на дію цієї Угоди.

Стаття III-bis

Розголошення конфіденційної інформації

Ніщо в цій Угоді не слід трактувати як вимогу до будь-якого з Членів надавати конфіденційну інформацію, розголошення якої могло б перешкоджати виконанню закону, або іншим чином суперечило б суспільним інтересам, або завдало б шкоди законним комерційним інтересам певних підприємств, державних чи приватних.

Стаття IV Зростання участі країн, що розвиваються

1. Зростання участі країн-Членів, що розвиваються, у міжнародній торгівлі може бути полегшене завдяки досягнутим шляхом переговорів конкретним зобов'язанням різних Членів згідно з частинами III та IV цієї Угоди щодо:

(а) посилення їх національного потенціалу у сфері послуг, її фективності і конкурентоздатності, *inter alia*, завдяки доступу до технологій на комерційній основі;

(б) розширення їх доступу до каналів розповсюдження та інформаційних мереж;

(с) лібералізації доступу на ринок у секторах та способах надання послуг, щодо яких вони мають експортний інтерес.

2. Розвинені країни-Члени і, наскільки можливо, інші Члени повинні створити контактні пункти протягом двох років від дати набрання чинності Угодою СОТ (995 342) з тим, щоб полегшити доступ постачальників послуг з країн-Членів, що розвиваються, до інформації, яка стосується їх відповідних ринків, щодо:

(а) комерційних і технічних аспектів постачання послуг;

(б) реєстрації, визнання та отримання професійної кваліфікації;

(с) доступності технологій у сфері послуг.

3. У впровадженні параграфів 1 і 2 спеціальний пріоритет має бути наданий найменш розвиненим країнам-Членам. Особливу увагу слід звертати на серйозні труднощі найменш розвинених країн, коли вони в ході переговорів беруть на себе конкретні зобов'язання, враховуючи їх особливу економічну ситуацію та потреби їхнього розвитку, торговельні і фінансові потреби.

Стаття V

Економічна інтеграція

1. Ця Угода не перешкоджає нікому з Членів бути учасником угод або укладати угоди, що лібералізують торгівлю послугами між або серед учасників таких угод за умови, що така угода:

(а) охоплює істотну кількість галузей(1) та

(1) Під цією умовою розуміють кількість секторів, обсяг торгівлі, який зазнає впливу, і види поставок. Щоб відповідати цій

умові, угода не повинна, а ргіогі, передбачати виключення будь-яких видів поставок.

(b) не допускає або істотно усуває будь-яку дискримінацію у розумінні, передбаченому Статтею XVII, між учасниками або серед них у секторах, які охоплюються параграфом (a) шляхом:

(i) усунення діючих дискримінаційних заходів та/або

(ii) заборони нових чи більш дискримінаційних заходів або при набранні чинності такою угодою, або протягом розумного періоду, за винятком заходів, дозволених відповідно до Статей XI, XII, XIV та XIV-bis.

2. При оцінюванні того, чи дотримуються умови, передбачені у параграфі 1(b), слід звертати увагу на роль угоди у більш широкому процесі економічної інтеграції або лібералізації торгівлі серед учасників, про яких ідеться.

3. (a) Коли країни, що розвиваються, є учасниками угод типу, згаданого у параграфі 1, слід забезпечити гнучкість стосовно умов, визначених у параграфі 1, зокрема згаданих в його підпараграфі (b), згідно з рівнем розвитку країн, про які йдеться, як в цілому, так і в окремих секторах і підсекторах;

(b) незважаючи на положення параграфа б, у випадку угоди типу, згаданого в параграфі 1, яка охоплює лише країни, що розвиваються, юридичним особам, що належать або контролюються фізичними особами учасників таких угод, може бути наданий більш сприятливий режим.

4. Метою укладення будь-якої угоди, згаданої в параграфі 1, ає бути полегшення торгівлі між його учасниками, і така угода не повинна призводити до збільшення загального рівня бар'єрів у торгівлі послугами щодо будь-якого іншого Члена поза цією угодою у певних секторах або підсекторах порівняно з рівнем, що застосовувався до укладення такої угоди.

5. Якщо у разі укладення, розширення або внесення суттєвих змін до будь-якої угоди, згаданої у параграфі 1, Член має намір відкликати або змінити конкретне зобов'язання на умовах, несумісних з умовами, викладеними у його Розкладі зобов'язань, він повинен попередньо, щонайменше за 90 днів, подати повідомлення про таку зміну або відкликання і у цьому разі слід застосовувати процедури, визначені в параграфах 2, 3 та 4 Статті XXI.

6. Постачальник послуг будь-якого з Членів, який є юридичною особою, заснованою за законами учасника угоди, згаданої у араграфі 1, має право користуватися режимом, що надається згідно з такою угодою, за умови, що він здійснює важливі комерційні операції на території учасників такої угоди.

7. (а) Члени, які є учасниками будь-якої угоди, згаданої в параграфі 1, повинні оперативно сповіщати Раду з торгівлі послугами про будь-яку таку угоду, а також про розширення або значну зміну такої угоди. Вони також повинні надавати Раді відповідну інформацію на її запит. Рада може створити робочу групу з тим, щоб вона вивчила таку угоду або розширення чи зміну такої угоди і доповіла Раді про її відповідність цій статті;

(б) Члени, що є учасниками будь-якої угоди, згаданої в параграфі 1, яка впроваджується на основі програми-графіка, повинні періодично надсилати Раді з торгівлі послугами звіти про хід її впровадження. Рада, якщо вважатиме за необхідне, може створити робочу групу для вивчення цих звітів;

(с) на основі звітів робочої групи, згаданих у підпараграфах (а) та (б), Рада може, якщо вважатиме за необхідне, давати рекомендації учасникам угоди.

8. Член, який є учасником угоди, згаданої у параграфі 1, не оже наполягати на компенсації в торгівлі у зв'язку з торговельними перевагами, які можуть зрости у іншого Члена внаслідок такої угоди.

Стаття V-bis

Угоди про інтеграцію ринків робочої сили

Ця Угода не повинна перешкоджати будь-якому із Членів бути учасником угоди, яка створює повну інтеграцію(2) ринків робочої сили між учасниками такої угоди або серед них за умови, що така угода:

(2) Як правило, така інтеграція забезпечує громадянам країн-учасниць, про які йде мова, право вільного доступу до ринків робочої сили країн-учасниць і включає заходи, що стосуються умов оплати праці, інших умов праці та соціальних виплат.

(а) звільняє громадян країн-учасниць угоди від вимог, що стосуються дозволів на проживання та працю; (б) стає предметом повідомлення Ради з торгівлі послугами.

Стаття VI Внутрішнє регулювання

1. У секторах, де прийняті конкретні зобов'язання, кожний Член повинен забезпечити, щоб усі заходи загального застосування, що впливають на торгівлю послугами, здійснювалися розумно, об'єктивно і неупереджено.

2. (а) Кожний Член повинен мати або створити так швидко, як це практично можливо, судові, арбітражні або адміністративні органи чи процедури, які забезпечать на запит постачальника послуг, інтереси якого порушені, негайний розгляд

адміністративних рішень, що впливають на торгівлю послугами, і, якщо це обґрунтовано, застосування заходів, які усувають відповідні адміністративні рішення, що впливають на торгівлю послугами. У тих випадках, коли зазначені процедури не є незалежними від структур, уповноважених приймати адміністративні рішення, про які йде мова, лен повинен гарантувати, що процедури дійсно забезпечують об'єктивний і неупереджений розгляд;

(b) положення параграфа (a) не передбачають вимог до Члена щодо створення таких органів або процедур, якщо це несумісно з його конституційним порядком або природою його судової системи.

3. Там, де необхідно мати дозвіл на поставку послуг, щодо яких прийнято конкретне зобов'язання, компетентні органи влади Члена повинні протягом розумного проміжку часу після подання заявки, оформленої згідно з національним законодавством та регулюванням, інформувати заявника про рішення, прийняте щодо заявки. На запит заявника компетентні органи влади Члена повинні надати без зайвої затримки інформацію про стан розгляду заявки.

4. Для забезпечення того, щоб заходи, які стосуються кваліфікаційних вимог і процедур, технічних стандартів та вимог ліцензування, не створювали невинуватих бар'єрів у торгівлі послугами, Рада з торгівлі послугами повинна через відповідні органи, які вона може створити, встановити будь-які необхідні правила. Ці правила повинні бути спрямовані на забезпечення того, щоб вищезазначені вимоги, *inter alia*:

(a) базувалися на об'єктивних і прозорих критеріях, таких як компетентність і здатність надавати послугу;

(b) не були більш обтяжливими, ніж необхідно для забезпечення якості послуги; (c) у випадку процедур ліцензування, - самі не були обмеженням на поставку послуги.

5. (a) У секторах, у яких Член взяв на себе конкретні зобов'язання, в очікуванні введення в дію дисципліни, встановленої у цих секторах згідно з параграфом 4, Член не повинен застосовувати вимоги щодо ліцензування та кваліфікації і технічні стандарти, що зводять нанівець або ушкоджують конкретні зобов'язання у спосіб,

(i) який не відповідає критеріям, визначеним у підпараграфах 4(a), (b) або (c);

(ii) якого не можна було очікувати з боку Члена, коли були прийняті конкретні зобов'язання в цих секторах;

(b) при визначенні того, чи відповідають дії Члена зобов'язанням згідно з параграфом 5(a), слід враховувати міжнародні стандарти відповідних міжнародних організацій,(3) які астосовує Член.

(3) Вираз "відповідні міжнародні організації" означає міжнародні органи, що мають відкрите членство для відповідних органів принаймні всіх Членів СОТ.

6. У секторах, де прийняті конкретні зобов'язання щодо професійних послуг, кожний Член повинен забезпечити відповідні процедури для перевірки компетентності фахівців будь-якого іншого Члена.

Стаття VII

Визнання

1. З метою виконання, повністю або частково, своїх стандартів чи критеріїв щодо дозволів, ліцензування або сертифікації постачальників послуг, а також відповідно до умов параграфа 3, Член може визнати отримані знання або набутий досвід, виконані імоги, або ліцензії чи сертифікати, видані в певній країні. Таке визнання кваліфікації, яке може бути досягнуте шляхом гармонізації бо в інший спосіб, може базуватися на угоді чи домовленості з країною, про яку йде мова, або може бути отримано автономно.

2. Член, який є учасником угоди або домовленості типу, згаданого у параграфі 1, існуючих або майбутніх, повинен надати адекватну можливість іншим зацікавленим Членам вести переговори про їх приєднання до такої угоди чи домовленості або вести ереговори про укладення аналогічних угод. Там, де Член надає відповідні визнання кваліфікації автономно, він повинен надати таку ж можливість будь-якому іншому Члену, щоб показати, що отримані знання, досвід, ліцензії або сертифікати чи виконані вимоги на території такого іншого Члена повинні бути визнані.

3. Член не повинен надавати визнання кваліфікації таким чином, щоб воно стало засобом дискримінації між країнами у застосуванні його стандартів чи критеріїв дозволу, ліцензування чи сертифікації постачальників послуг або прихованим обмеженням у торгівлі послугами.

4. Кожний Член повинен:

(a) протягом 12 місяців від дати набрання чинності Угодою СОТ (995_342) для нього поінформувати Раду з торгівлі послугами про свої існуючі заходи щодо визнання кваліфікації,

ліцензій тощо і аявити, чи базуються такі заходи на угодах чи домовленостях типу, згаданого у параграфі 1;

(b) оперативно, якомога раніше на початковому етапі інформувати Раду з торгівлі послугами про відкриття переговорів щодо угоди або домовленості типу, згаданого у параграфі 1, щоб дати відповідну можливість будь-якому іншому Члену заявити про свою зацікавленість у переговорах, перш ніж вони перейдуть у результативну фазу;

(c) оперативно інформувати Раду з торгівлі послугами, коли він вживає нові заходи у сфері визнання або значно змінює існуючі, і заявити, чи базуються ці заходи на угоді чи домовленості типу, гаданого у параграфі 1.

5. Там, де можливо, визнання кваліфікації, ліцензій тощо повинно базуватися на багатосторонньо погоджених критеріях. У відповідних випадках Члени повинні працювати разом з відповідними міждержавними та недержавними організаціями у питаннях розробки та прийняття загальних міжнародних стандартів і критеріїв визнання і загальних міжнародних стандартів практики відповідної торгівлі послугами та професійної практики.

Стаття VIII

Монополії і виключні постачальники послуг

1. Кожний Член повинен забезпечити, щоб будь-який монопольний постачальник послуг на його території при монопольній поставці послуги на відповідному ринку не діяв у спосіб, що є несумісний із зобов'язаннями цього Члена, Статтею II та конкретними зобов'язаннями.

2. Там, де монопольний постачальник Члена конкурує безпосередньо або через зв'язану компанію при наданні послуги поза сферою своїх монопольних прав і де це стосується конкретних зобов'язань Члена, Член повинен забезпечити, щоб такий постачальник не зловживав своїм монопольним становищем, діючи на його території у спосіб, несумісний з такими зобов'язаннями.

3. Рада з торгівлі послугами може на запит будь-якого Члена, який має підстави вважати, що монопольний постачальник послуги будь-якого іншого Члена діє у спосіб, несумісний із параграфом 1 чи 2, направити запит Члену, що встановлює, зберігає або дає дозвіл такому постачальнику, про надання конкретної інформації щодо відповідних операцій.

4. Якщо після дати набрання чинності Угодою СОТ (995_342) Член надасть монопольні права щодо поставки послуги,

включеної до його конкретних зобов'язань, такий Член повинен поінформувати Раду з торгівлі послугами не пізніше ніж за три місяці до наміру надати монопольні права, при цьому слід застосовувати положення параграфів 2, 3 та 4 Статті XXI.

5. Положення цієї Статті застосовуються також до виключних постачальників послуг, якщо Член формально або фактично (а) дозволяє або створює невелику кількість постачальників послуг і (б) значно обмежує конкуренцію серед таких постачальників на своїй території.

Стаття IX

Ділова практика

1. Члени визнають, що певні види ділової практики постачальників послуг, за винятком тих, що підпадають під Статтю VIII, можуть стримувати конкуренцію і таким чином обмежувати торгівлю послугами.

2. Кожний Член повинен на запит будь-якого іншого Члена брати участь у консультаціях з метою усунення видів практики, про які йдеться у параграфі 1. Член, до якого звертаються, повинен поставитися до такого запиту з повним розумінням і доброзичливістю і повинен співробітничати шляхом надання загальнодоступної неконфіденційної інформації, що має відношення до предмета запиту. Член, до якого направлено звернення, повинен також надати іншу наявну інформацію Члену, який звернувся із запитом, відповідно до свого національного законодавства і при досягненні прийнятної домовленості щодо захисту її конфіденційності з боку Члена, який направив запит.

Стаття X

Надзвичайні захисні заходи

1. Будуть проведені багатосторонні переговори з питань надзвичайних захисних заходів, оснований на принципі недискримінації. Результати таких переговорів повинні набрати чинності не пізніше ніж через три роки від дня набрання чинності Угодою СОТ (995_342).

2. У період до початку дії результатів переговорів, згаданих у параграфі 1, будь-який Член може, незважаючи на положення параграфу 1 Статті XXI, повідомити Раду з торгівлі послугами про свій намір змінити або відкликати конкретне зобов'язання через рік від дня набрання чинності цим зобов'язанням за умови, що Член зазначить у своєму повідомленні до Ради причину, з якої зміна чи відкликання не може чекати закінчення трирічного строку, передбаченого у параграфі 1 Статті XXI.

3. Положення параграфу 2 припиняють свою дію через три роки після дати набрання чинності Угодою СОТ (995_342).

Стаття XI

Платежі та перекази

1. За винятком обставин, передбачених у Статті XII, Член не повинен застосовувати обмежень щодо міжнародних переказів та платежів по поточних операціях, що стосуються його конкретних зобов'язань.

2. Ніщо в цій Угоді не порушує права та зобов'язання Членів Міжнародного валютного фонду згідно з Статтями Угоди про МВФ (995_921), у тому числі щодо здійснення валютних операцій, що відповідають Статтям Угоди, за умови, що Член не буде встановлювати обмежень на будь-які операції з капіталом, несумісні з його конкретними зобов'язаннями щодо таких операцій, за винятком згаданих у Статті XII або на прохання МВФ.

Стаття XII

Обмеження з метою захисту платіжного балансу

1. У разі виникнення або загрози серйозних труднощів з платіжним балансом та зовнішніми фінансовими відносинами Член може встановити або зберегти обмеження на торгівлю послугами, щодо яких він взяв конкретні зобов'язання, в тому числі платежі і перекази за операції, що відносяться до таких обставин. Визнається, що особливий тиск на платіжний баланс Члена, що перебуває у процесі економічного розвитку, або економіка якого переживає перехідний період, може зробити необхідним використання обмежень для забезпечення, *inter alia*, збереження рівня фінансових резервів, адекватного для впровадження його програми економічного розвитку або трансформування економіки.

2. Обмеження, згадані в параграфі 1:

- (а) не повинні бути дискримінаційними щодо інших Членів;
- (б) повинні відповідати Статтям Угоди про Міжнародний валютний фонд (995_921);
- (с) не повинні завдавати невинуватеної шкоди комерційним, економічним і фінансовим інтересам будь-якого іншого Члена;
- (д) не повинні виходити за рамки, необхідні для протидії обставинам, описаним у параграфі 1;
- (е) повинні бути тимчасовими і поетапно усуватися у міру поліпшення ситуації, зазначеної в параграфі 1.

3. При визначенні сфери дії таких обмежень Член може віддати перевагу поставкам послуг, які є більш істотними для його економічної програми або програми розвитку. Однак такі

обмеження не повинні встановлюватися і зберігатися з метою захисту певного сектора послуг.

4. Про будь-які обмеження, встановлені чи збережені згідно з положеннями параграфа 1, або про будь-які їх зміни слід оперативно сповістити Генеральну раду.

5. (а) Члени, що застосовують положення цієї Статті, повинні оперативно провести консультації з Комітетом з обмежень у зв'язку з платіжним балансом щодо обмежень, запроваджених згідно з цією Статтею;

(б) Конференція міністрів повинна розробити процедури,⁽⁴⁾ котрі вона вважатиме за належні, для періодичних консультацій з метою забезпечення можливості надання таких рекомендацій Члену, про якого йдеться;

(4) Мається на увазі, що процедури згідно з параграфом 5 повинні бути такими ж, як і процедури ГАТТ 1994 (981_003).

(с) у ході таких консультацій слід оцінити ситуацію з платіжним балансом Члена, про який іде мова, та обмеження, встановлені або збережені згідно з цією Статтею, беручи до уваги, *inter alia*, такі чинники, як:

(і) характер та масштаби труднощів з платіжним балансом і зовнішніми фінансовими відносинами;

(іі) зовнішньоекономічний і торговий клімат, який склався для Члена, що отримує консультацію;

(ііі) можливі альтернативні корективні заходи;

(d) консультації повинні бути спрямовані на приведення будь-яких обмежень у відповідність з параграфом 2, зокрема, щодо поступової ліквідації обмежень згідно з параграфом 2(е);

(е) при проведенні таких консультацій слід використовувати всі статистичні дані та інші матеріали, надані Міжнародним валютним фондом щодо іноземної валюти, валютних резервів та платіжного балансу, а висновки повинні базуватися на оцінці МВФ платіжного балансу і зовнішньої фінансової ситуації Члена, що отримує консультацію.

6. Якщо Член, який не є членом Міжнародного валютного фонду, має намір застосовувати положення цієї Статті, Конференція міністрів повинна створити процедуру розгляду та будь-які інші необхідні процедури.

Стаття XIII

Державні закупки

1. Статті II, XVI та XVII не повинні застосовуватися до законів, регулювання правил та вимог, що визначають порядок закупки державними установами послуг для державних цілей і не передбачають комерційного перепродажу або використання при наданні послуг для комерційної реалізації.

2. Протягом двох років від дня набрання чинності Угодою СОТ (995 342) мають відбутися багатосторонні переговори щодо державних закупок послуг у рамках цієї Угоди.

Стаття XIV

Загальні винятки

За умови, що названі далі заходи не будуть застосовуватися довільно або створювати необґрунтовану дискримінацію між країнами, є переважають однакові умови, або створювати приховані обмеження торгівлі послугами, ніщо в цій Угоді не слід розуміти як перешкоду жодному Члену для прийняття або запровадження заходів:

(а) необхідних для захисту суспільної моралі або збереження громадського порядку;(5)

(5) Винятки з міркувань громадського порядку можна застосувати лише тоді, коли складається реальна і досить серйозна загроза одній з фундаментальних засад суспільства.

(b) необхідних для захисту життя і здоров'я людей, тварин та рослин;

(c) необхідних для забезпечення дотримання законів чи регулювання, які не суперечать положенням цієї Угоди, в тому числі і тих, які мають відношення до:

(i) запобігання використанню практики, яка вводить в оману чи є недобросовісною, або наслідків невиконання контрактів у сфері послуг;

(ii) захисту від втручання у приватне життя окремих осіб при обробці та розповсюдженні інформації приватного характеру, а також захисту конфіденційності приватних записів та рахунків;

(iii) безпеки;

(d) несумісних зі Статтею XVII за умови, що різниця у використанні заходів продиктована прагненням забезпечити справедливе або ефективне(6) оподаткування або збір прямих податків щодо послуг або постачальників послуг інших Членів;

(6) Заходи, спрямовані на забезпечення справедливого або ефективного оподаткування або збору прямих податків,

включають заходи, вжиті Членом відповідно до його системи оподаткування, які:

(i) застосовуються щодо постачальників послуг, які не є резидентами, з урахуванням того факту, що зобов'язання щодо податку з нерезидентів визначається з урахуванням об'єктів оподаткування, розташованих або тих, що отримують дохід на території такого Члена; або (ii) застосовуються до нерезидентів з метою забезпечити оподаткування або збір податку на території Члена; або

(iii) застосовуються до нерезидентів або резидентів з метою запобігти уникненню податків або ухилення від їх сплати, в тому числі заходи, що забезпечують це; або

(iv) застосовуються до споживачів послуг, що постачаються на територію або з території іншого Члена з метою забезпечити оподаткування або збір податків з таких споживачів за рахунок надходжень із джерел на території Члена; або (v) вирізняють постачальників послуг, що підлягають оподаткуванню за статтями, що оподатковуються всюди у світі, з числа інших постачальників з метою визнання різного характеру податкової бази між ними; або

(vi) визначають, виділяють і розподіляють дохід, прибуток, вигоду, збитки, вирахування чи кредитування резидентних фізичних осіб, або підприємств, або між зв'язаними особами, або підприємствами однієї і тієї ж особи з метою захисту податкової бази Члена.

Умови або концепції податків у параграфі (d) Статті XIV, а також у цій виносці визначаються згідно з визначеннями і концепціями податків або еквівалентними чи подібними визначеннями і концепціями відповідно до національного законодавства Члена, який вживає заходів.

(e) несумісних зі Статтею II за умови, що відмінність режиму є результатом угоди про уникнення подвійного оподаткування або положень про уникнення подвійного оподаткування у будь-якій іншій міжнародній угоді або домовленості, підписаної Членом.

Стаття XIV-bis

Винятки з міркувань безпеки

1. Ніщо в цій Угоді не передбачає можливості:

(a) висунення до будь-кого із Членів вимоги щодо надання інформації, розголошення якої він вважає як таке, що суперечить суттєво важливим інтересам його безпеки; або

(b) перешкоджати будь-якому Члену вживати будь-які заходи, які він вважає за необхідні для захисту істотно важливих інтересів його безпеки:

(i) що стосуються надання послуг, яке здійснюється безпосередньо або опосередковано з метою забезпечення військової установи;

(ii) що стосується термоядерних матеріалів та матеріалів, що розщеплюються, або матеріалів, з яких вони отримані;

(iii) прийнятих у період війни або інших надзвичайних обставин у міжнародних відносинах; або (c) перешкоджати будь-кому із Членів вживати будь-які заходи з метою виконання своїх зобов'язань згідно зі Статутом Організації Об'єднаних Націй (995_010) в ім'я збереження міжнародної безпеки і миру.

2. Слід якомога повніше інформувати Раду з торгівлі послугами про заходи, вжиті згідно з положеннями параграфів 1(b) та (c) і про їх припинення.

Стаття XV

Субсидії

1. Члени визнають, що за певних обставин субсидії можуть спричиняти негативний вплив на торгівлю послугами. Члени повинні вступати у переговори з метою розробки необхідної багатосторонньої дисципліни, щоб уникнути такого негативного впливу на торгівлю.(7) Переговори повинні також бути спрямовані на прийнятність компенсаційних процедур. Такі переговори повинні визнавати роль субсидій у виконанні програм розвитку країн, що розвиваються, і враховувати потреби Членів, зокрема країн-Членів, що розвиваються, щодо гнучкості у цьому напрямку. Для завдань таких переговорів Члени повинні обмінюватися інформацією про всі субсидії, що мають відношення до торгівлі послугами, які вони надають своїм вітчизняним постачальникам послуг.

(7) Подальша програма роботи визначить, як і у яких часових рамках будуть проводитися переговори щодо такої багатосторонньої дисципліни.

2. Будь-який Член, який вважає, що субсидії іншого Члена завдають шкоди його інтересам, може подати запит про консультацію з таким Членом із зазначених питань. Такі запити повинні доброзичливо розглядатися.

ЧАСТИНА III

КОНКРЕТНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Стаття XVI

Доступ на ринок

1. Щодо доступу на ринок завдяки методам поставки, визначеним у Статті 1, кожний Член повинен надати послугам та

постачальникам послуг будь-якого іншого Члена режим, не менш сприятливий, ніж той, який надається згідно з правилами, обмеженнями і умовами, узгодженими і зазначеними в його Розкладі.(8)

(8) Якщо Член бере зобов'язання про доступ на ринок щодо поставки послуги завдяки методу поставки, зазначеному в параграфі 2(а) Статті 1, і якщо рух капіталу через кордони країни є істотною частиною самої послуги, то такий Член тим же бере зобов'язання дозволити зазначений рух капіталу. Якщо Член бере зобов'язання про доступ на ринок щодо поставки послуги завдяки методу поставки, що відноситься до параграфа 2(с) Статті 1, то він тим же бере зобов'язання дозволити відповідний переказ капіталу на свою територію.

2. У секторах, у яких взято зобов'язання про доступ на ринок, заходи, які Член не повинен зберігати чи вживати або в рамках регіону, або на всій території, якщо інше не обумовлено в його Розкладі, визначаються як:

(а) обмеження кількості постачальників послуг або у формі кількісних квот, монополій, виключних постачальників послуг, або вимоги підтвердження економічної необхідності;

(б) обмеження загальної вартості операцій з послугами або активів у формі кількісних квот чи вимог підтвердження економічної необхідності;

(с) обмеження загальної кількості операцій з послугами або загального обсягу продукції послуг, вираженого у показниках, що встановлюють цифрові одиниці у формі квот чи вимоги підтвердження економічної необхідності;(9)

(9) Параграф 2(с) не охоплює заходів країни-Члена, які обмежують матеріально-технічні засоби для надання послуг.

(d) обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть бути зайняті у певному секторі послуг, або кількості фізичних осіб, яких постачальник послуг може найняти і які необхідні і мають безпосереднє відношення до поставки певної послуги у формі кількісних квот чи вимоги підтвердження економічної необхідності;

(е) заходи, які обмежують або вимагають конкретних типів юридичних осіб або спільних підприємств, через які постачальник послуги може надавати послугу;

(f) обмеження на участь іноземного капіталу у формі обмеження максимального відсотка іноземного володіння акціями або загальної вартості індивідуальних чи сукупних іноземних інвестицій.

Стаття XVII

Національний режим

1. У секторах, які входять до національного Розкладу, і за виконання умов та кваліфікаційних вимог, обумовлених у ньому, кожний Член повинен надати послугам і постачальникам послуг будь-якого іншого Члена щодо всіх заходів, які торкаються поставки послуг, режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає таким же своїм послугам або постачальникам послуг.(10)

(10) Конкретні зобов'язання, взяті на основі цієї Статті, не передбачають можливості вимагати у будь-якого Члена компенсації за будь-який збиток, спричинений конкуренцією, який є наслідком іноземного характеру відповідних послуг або постачальників послуг.

2. Будь-який Член може виконувати вимоги параграфу 1 шляхом надання послугам і постачальникам послуг будь-якого Члена формально ідентичного режиму або формально відмінного режиму, порівняно з тим, який він надає своїм таким же послугам або постачальникам послуг.

3. Формально ідентичний або формально відмінний режим вважається менш сприятливим, якщо він змінює умови конкуренції на користь послуг або постачальників послуг цього Члена порівняно з такими ж послугами або постачальниками послуг будь-якого іншого Члена.

Стаття XVIII

Додаткові зобов'язання

Члени можуть зробити предметом переговорів зобов'язання щодо заходів, які впливають на торгівлю послугами і які виходять за рамки положень Статей XVI або XVII, в тому числі і ті, що стосуються питань кваліфікації, стандартів та ліцензування. Такі зобов'язання повинні бути внесені до Розкладу Члена.

ЧАСТИНА IV

ПОДАЛЬША ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ

Стаття XIX

Переговори про конкретні зобов'язання

1. Для досягнення цілей цієї Угоди Члени розпочнуть послідовні раунди переговорів, які повинні розпочатися не пізніше

ніж через п'ять років від дати набрання чинності Угодою СОТ (995_342), і відтоді проводитися періодично з метою досягнення більш високого рівня лібералізації. Такі переговори повинні бути спрямовані на скорочення або усунення заходів, які негативно впливають на торгівлю послугами, як засіб забезпечення ефективного доступу на ринок. Цей процес повинен сприяти інтересам усіх учасників на основі взаємної вигоди і забезпечення загальної рівноваги прав і обов'язків.

2. Процес лібералізації повинен відбуватися з належною повагою до цілей національної політики і рівня розвитку окремих Членів в цілому і в окремих секторах. Слід виявити необхідну гнучкість щодо окремих країн-Членів, що розвиваються, яка дозволить відкриття меншої кількості секторів, лібералізацію меншої кількості типів операцій, поступового розширення доступу на ринок відповідно до тенденцій їхнього розвитку, а також при відкритті доступу на їхні ринки іноземним постачальникам послуг, додаючи при відкритті такого доступу умови, спрямовані на досягнення цілей, викладених у Статті IV.

3. Для кожного раунду переговорів мають бути встановлені орієнтири і процедури переговорів. З метою визначення таких орієнтирів Рада з торгівлі послугами повинна здійснювати оцінку торгівлі послугами в цілому і у розрізі секторів з урахуванням цілей цієї Угоди, в тому числі тих, які встановлені в параграфі 1 Статті IV. Орієнтири для переговорів повинні визначати методикку для оцінки лібералізації, здійсненої автономно Членами від часу попередніх переговорів, а також методикку особливої оцінки найменш розвинених країн-Членів згідно з положеннями параграфа 3 Статті IV.

4. На кожному такому раунді процес подальшої лібералізації повинен просуватися завдяки двостороннім, груповим та багатостороннім переговорам, спрямованим на підвищення загального рівня конкретних зобов'язань, взятих Членами відповідно до цієї Угоди.

Стаття XX Розклади конкретних зобов'язань

1. Кожний Член повинен скласти Розклад конкретних зобов'язань, які він бере відповідно до положень Частини III цієї Угоди. Щодо секторів, для яких такі зобов'язання приймаються, кожний Розклад має визначати:

- (a) правила, обмеження і умови щодо доступу до ринку;
- (b) умови і вимоги національного режиму;
- (c) заходи, що стосуються додаткових зобов'язань;

(d) часові рамки впровадження таких зобов'язань, де це можливо;

(e) дату набрання чинності такими зобов'язаннями.

2. Заходи, несумісні одночасно зі Статтями XVI та XVII, повинні бути внесені до стовпчика, що відноситься до Статті XVI. У цьому разі вважається, що запис є також забезпеченням умов або вимог до Статті XVII.

3. Розклади конкретних зобов'язань додаються до цієї Угоди і є її невід'ємною частиною.

Стаття XXI

Внесення змін до Розкладів

1. (a) Член (який у цій Статті іменується як "Член, що вносить зміни") може змінити або відкликати будь-яке зобов'язання зі свого Розкладу будь-коли через три роки від дати набрання зобов'язаннями чинності відповідно до положень цієї Статті;

(b) Член, що вносить зміни, повинен повідомити Раду з торгівлі послугами про свій намір змінити або відкликати зобов'язання згідно з цією Статтею не пізніше ніж за три місяці до наміченої дати введення зміни або відкликання.

2. (a) На запит будь-якого Члена, вигоди якого, згідно з цією Угодою, можуть бути порушені (який у цій Статті іменується як "Член, якого торкаються зміни") наміченими змінами або відкликанням, про які повідомлено згідно з підпараграфом 1(b), Член, що вносить зміну, повинен вступити у переговори з метою досягнення угоди про необхідні дії компенсаційного характеру. У процесі таких переговорів і в угоді Члени, про яких ідеться, повинні прагнути зберегти загальний рівень взаємовигідних зобов'язань не менш сприятливих у торгівлі, ніж той, який передбачений у Розкладах конкретних зобов'язань, що були до проведення таких переговорів;

(b) заходи компенсаційного характеру повинні бути здійснені відповідно до режиму найбільшого сприяння.

3. (a) Якщо між Членом, що вносить зміни, та Членом, якого торкаються зміни, угоди не досягнуто до закінчення передбаченого для переговорів терміну, то Член, якого торкаються зміни, може передати справу до арбітражу. Будь-який Член, якого торкаються зміни, і який прагне реалізувати право щодо компенсації, повинен брати участь в арбітражі;

(b) якщо жоден із Членів, яких торкаються зміни, не звернувся до арбітражу, Член, що вносить зміни, може вільно запроваджувати запропоновані зміни або відкликання.

4. (a) Член, що вносить зміни, не може змінювати або відкликати своє зобов'язання доти, доки він не виконає дії компенсаційного характеру відповідно до рішень арбітражу;

(b) якщо Член, що вносить зміни, здійснює запропоновані зміни або відкликання і не виконує рішення арбітражу, будь-який Член, якого торкаються зміни і який брав участь в арбітражі, може змінити або відкликати суттєві еквівалентні вигоди, що відповідають рішенням арбітражу. Незважаючи на положення Статті II, такі зміни або відкликання можуть бути впроваджені лише щодо Члена, який вносить зміни.

5. Рада з торгівлі послугами повинна визначити процедури для внесення поправок або змін до Розкладів. Будь-який Член, який вніс зміни або здійснив відкликання своїх зобов'язань, внесених до Розкладу, згідно з цією Статтею повинен змінити свій Розклад відповідно до таких процедур.

ЧАСТИНА V

ІНСТИТУЦІЙНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття XXII

Консультації

1. Кожний Член повинен доброзичливо поставитися до консультації і створити для неї відповідні умови у зв'язку з поданням, яке може бути виконане будь-яким іншим Членом з будь-якого питання, яке торкається дії цієї Угоди. При таких консультаціях слід застосовувати Домовленість про врегулювання суперечок (981_019).

2. Рада з торгівлі послугами або Орган врегулювання суперечок може на запит Члена провести консультації з будь-яким Членом або Членами з будь-якого питання, з якого неможливо досягти задовільного рішення шляхом консультації відповідно до умов параграфа 1.

3. Згідно з цією Статтею, а також згідно зі Статтею XXIII Член може не звертатися до Статті XVII з приводу заходу іншого Члена, який входить у сферу міждержавної угоди між ними, яка торкається уникнення подвійного оподаткування. У випадку відсутності згоди між Членами щодо того, чи входить цей захід у сферу такої угоди між ними, для кожного Члена має бути відкрита можливість винесення цього питання на розгляд Ради з торгівлі послугами.(11) Рада може передати справу до арбітражу. Рішення

арбітражу є остаточним і обов'язковим до виконання для обох Членів.

(11) Щодо угод про уникнення подвійного оподаткування, які снують на дату набрання чинності Угодою СОТ (995_342), таке питання може бути винесене на розгляд Ради з торгівлі послугами лише за згодою обох сторін такої угоди.

Стаття XXIII

Врегулювання суперечок і виконання рішення

1. Якщо будь-який Член вважає, що інший Член не виконує своїх загальних або конкретних зобов'язань згідно з цією Угодою, він може з метою досягнення взаємоприйняттого вирішення питання звернутися до Домовленості про врегулювання суперечок (981_019).

2. Якщо Орган з врегулювання суперечок вважає, що обставини достатньо серйозні і виправдовують таку акцію, він може дозволити Члену або Членам призупинити застосування щодо будь-якого Члена або Членів загальних чи конкретних зобов'язань згідно зі Статтею 22 Домовленості про врегулювання суперечок (981019).

3. Якщо будь-який Член вважає, що певна вигода, яку він обґрунтовано розраховував отримати за конкретними зобов'язаннями іншого Члена згідно з розділом III цієї Угоди, зводиться нанівець або ушкоджується внаслідок застосування будь-якого заходу, який не суперечить положенням цієї Угоди, він може звернутися до Домовленості про врегулювання суперечок (981_019). Якщо Орган з врегулювання суперечок визначить, що цей захід зводить нанівець або ушкоджує таку вигоду, то Член, якого торкаються зміни, має право на взаємоприйнятне врегулювання на основі параграфа 2 Статті XXI, яке може включати зміни або відкликання заходу, про який ідеться. Якщо між згаданими Членами домовленість не може бути досягнута, застосовується Стаття 22 Домовленості про врегулювання суперечок.

Стаття XXIV

Рада з торгівлі послугами

1. Рада з торгівлі послугами повинна виконувати такі функції, які можуть бути доручені їй з метою полегшення дії цієї Угоди і досягнення наступних її цілей. Рада може створювати такі допоміжні органи, які вона вважатиме належними для ефективного виконання своїх функцій.

2. Рада і, якщо вона не прийме інше рішення, її допоміжні органи повинні бути відкритими для участі представників усіх Членів.

3. Голова Ради обирається Членами.

Стаття XXV

Технічне співробітництво

1. Постачальники послуг Членів, які потребують такої допомоги, повинні мати доступ до послуг контактних пунктів, про які йдеться в параграфі 2 Статті IV.

2. Технічну допомогу країнам, що розвиваються, надає Секретаріат на багатосторонньому рівні і визначає Рада з торгівлі послугами.

Стаття XXVI

Відносини з іншими міжнародними організаціями

Генеральна Рада проводить відповідну підготовчу роботу для консультацій і співробітництва з Організацією Об'єднаних Націй та її спеціалізованими установами, а також з іншими міжурядовими організаціями, які мають відношення до послуг.

ЧАСТИНА VI

ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття XXVII

Відмова у вигодах

Член може відмовити у вигодах цієї Угоди:

(а) у поставці послуги, якщо він з'ясує, що послуга поставляється з території або на території не-Члена або Члена, до якого Член, що відмовляє, не застосовує Угоду СОТ (995_342);

(б) у випадку надання морських транспортних послуг, якщо він визначить, що послуга надається:

(і) судном, зареєстрованим за законами країни, що не є Членом, або країни-Члена, щодо якої Член, що відмовляє, не застосовує Угоду СОТ (995_342), та

(ii) особою, яка здійснює експлуатацію та/або використовує повністю чи частково судно, але яка є особою не-Члена або Члена, щодо якого Член, що відмовляє, не застосовує Угоду СОТ (995_342);

(с) щодо юридичної особи постачальника послуги, якщо він визначить, що ця особа не входить до числа постачальників послуг іншого Члена або що ця особа є постачальником Члена, щодо якого Член, що відмовляє, не застосовує Угоду СОТ (995_342).

Стаття XXVIII

Визначення

Для цілей цієї Угоди:

(a) "захід" означає будь-який захід Члена у формі закону, постанови, правила, процедури, рішення, адміністративної дії або у будь-якій іншій формі;

(b) "поставка послуги" означає виробництво, розподіл, збут, продаж та доставку послуги;

(c) "заходи Членів, що впливають на торгівлю послугами", включає заходи щодо

(i) закупки, оплати або використання послуги;

(ii) доступу або використання у зв'язку з поставкою послуги, послуг, яких потребують ці Члени для того, щоб запропонувати їх широкому загалу;

(iii) присутності, в тому числі комерційної присутності, осіб члена з метою поставки послуги на території іншого Члена;

(d) "комерційна присутність" означає будь-який тип підприємницької або професійної діяльності, в тому числі через

(i) заснування, придбання або використання юридичної особи або (ii) створення чи використання відділення або представництва на території Члена з метою поставки послуги;

(e) "сектор" послуги означає

(i) щодо конкретного зобов'язання, один, або більше, або всі підсектори такої послуги, зазначеної у Розкладі Члена;

(ii) в іншому випадку, весь такий сектор послуги, в тому числі всі його підсектори;

(f) "послуга іншого Члена" означає послугу, яка надається:

(i) з території чи на території такого Члена або у випадку морського транспорту, судном, зареєстрованим за законами такого Члена або особою іншого такого Члена, який надає послугу шляхом експлуатації судна та/або його використання повністю чи частково; або

(ii) у випадку надання послуги шляхом комерційної присутності або завдяки присутності фізичних осіб, постачальником послуг іншого Члена;

(g) "постачальник послуги" означає будь-яку особу, яка надає послугу;(12)

(12) Якщо послуга не надається безпосередньо юридичною особою, а через інші форми комерційної присутності, такі як відділення або представництво, постачальнику послуг (тобто фізичній особі) через таку присутність, однак, має бути наданий режим, передбачений для постачальників послуг згідно з цією Угодою. Такий режим має розповсюджуватися на присутність, через яку надається послуга, і його розповсюдження на будь-які

інші структури постачальника, розташовані поза територією, де надається послуга, не обов'язкове.

(h) "монопольний постачальник послуг" означає будь-яку особу, державну або приватну, яка на відповідному ринку території Члена уповноважена, або офіційно створена Членом, або діє як єдиний постачальник такої послуги;

(i) "споживач послуги" означає будь-яку особу, яка отримує або користується послугою;

(j) "особа" означає фізичну або юридичну особу;

(к) "фізична особа іншого Члена" означає фізичну особу, яка проживає на території такого іншого Члена або будь-якого іншого Члена і яка згідно з законом такого іншого Члена:

(i) є його підданою або

(ii) має право постійного проживання на території такого іншого Члена, коли Член:

1. не має підданих або

2. надає в основному такий же режим своїм постійним мешканцям, який він надає своїм громадянам щодо засобів, що торкаються торгівлі послугами, як заявлено ним при прийнятті Угоди СОТ (995_342) або приєднанні до неї за умови, що жоден Член не зобов'язаний надавати таким постійним мешканцям більш сприятливий режим, ніж надавався б таким іншим Членом таким постійним мешканцям. Така заява повинна містити запевнення про прийняття щодо постійних мешканців відповідно до своїх законів і правил такої ж відповідальності, яку цей інший Член несе щодо своїх громадян; (l) "юридична особа" означає будь-яке підприємство, яке має правовий статус, належним чином засноване або організоване в інший спосіб згідно з законами, як для отримання прибутку, так і з іншою метою і яке є або приватною, або державною власністю, в тому числі будь-яка корпорація, трест, товариство, спільне підприємство, одноосібна власність або асоціація;

(m) "юридична особа іншої країни-Члена" означає таку юридичну особу, яка:

(i) або заснована чи іншим чином організована відповідно до закону іншого Члена і здійснює значний обсяг ділових операцій на території цього Члена чи іншого Члена;

(ii) або у випадку, коли надання послуги здійснюється шляхом поставки послуги через комерційну присутність, є такою, що є власністю чи контролюється: 1. фізичною особою такого Члена; або

2. юридичними особами такого Члена, зазначеними в підпараграфі (i);

(n) юридична особа є:

(i) "власністю" осіб Члена, якщо більше 50 відсотків капіталу належить особам такої країни-Члена;

(ii) особою, яка "контролюється" особами країни-Члена, якщо такі особи мають повноваження призначити більшість його директорів або іншим чином законно визначати напрямки його діяльності;

(iii) "зв'язаною з іншою особою", якщо вона контролює чи контролюється такою іншою особою або якщо вона й інша особа контролюються однією і тією ж особою;

(o) "прямі податки" означають всі податки на загальний дохід, на сукупний капітал або елемент доходу чи капіталу, в тому числі податки на виручку від відчуження власності, податки на нерухомість, спадок та пожертвування та податки на загальну суму аробітної платні, виплаченої підприємствами, а також податки на збільшення капіталу.

Стаття XXIX

Додатки

Додатки до цієї Угоди є невід'ємною складовою частиною цієї Угоди

ДОДАТКИ

Додаток щодо відмови від зобов'язання за Статтею II

Сфера застосування

1. У цьому Додатку визначаються умови, згідно з якими країна-Член при набранні чинності цією Угодою звільняється від зобов'язань відповідно до параграфа 1 Статті II.

2. Будь-які нові звільнення від зобов'язань, заяву про які було подано після дати набрання чинності Угодою СОР (995_342), здійснюються згідно з параграфом 3 Статті IX зазначеної Угоди.

Розгляд

3. Рада з торгівлі послугами повинна розглядати всі звільнення від зобов'язань, надані на строк понад 5 років. Перший такий розгляд має відбутися не пізніше ніж через 5 років після набрання чинності Угодою СОР (995_342). 4. Рада з торгівлі послугами при розгляді:

(a) з'ясовує, чи все ще переважають умови, які викликали необхідність звільнення від зобов'язань;

(b) визначає дату будь-якого наступного розгляду.

Припинення терміну дії

5. Звільнення країни-Члена від її зобов'язань згідно з параграфом 1 Статті II Угоди щодо певного заходу припиняє дію на дату, встановлену для такого звільнення.

6. У принципі такі звільнення не повинні перевищувати період у 10 років. В будь-якому разі вони повинні бути предметом обговорення на наступних раундах переговорів щодо лібералізації торгівлі.

7. Наприкінці терміну припинення дії подібного звільнення Член повинен повідомити Раду з торгівлі послугами про те, що захід, щодо якого діяло звільнення, приведено у відповідність до параграфа 1 Статті II Угоди.

Переліки звільнень від зобов'язань відповідно до Статті II

(Узгоджені переліки звільнень відповідно до параграфа 2 Статті II будуть додані у цьому розділі Додатка до екземпляра документа Угоди СОТ (995_342).

Додаток щодо переміщення фізичних осіб, які надають послуги згідно з цією Угодою

1. Цей Додаток застосовується до заходів щодо поставки послуг, що торкаються фізичних осіб, які є постачальниками послуг Члена, та фізичних осіб Члена, які працюють за наймом у постачальника послуг Члена.

2. Угода не застосовується до заходів, що торкаються фізичних осіб, які прагнуть отримати доступ на ринок робочої сили Члена, і не застосовується до заходів, що торкаються громадянства, постійного місця проживання або найму на постійну роботу.

3. Відповідно до Частини III та IV Угоди Члени можуть шляхом переговорів досягти конкретних зобов'язань, що застосовуються до переміщення всіх категорій фізичних осіб, які надають послуги згідно з Угодою. Фізичним особам, на яких розповсюджуються конкретні зобов'язання, повинно бути дозволено надавати послуги відповідно до умов такого зобов'язання.

4. Угода не повинна перешкоджати країні-Члену вживати заходи з метою регулювання в'їзду фізичних осіб на свою територію або їх тимчасового перебування на своїй території, в тому числі ті заходи, які необхідні для захисту цілісності його кордонів і забезпечення упорядкованого переміщення фізичних осіб через його кордон за умови, що такі заходи не застосовуються таким чином, щоб звести нанівець або зашкодити вигодам, які

отримує будь-який Член згідно з умовами конкретного зобов'язання.(13)

(13) Факт вимоги візи для фізичних осіб певних країн-Членів та відсутність подібної вимоги щодо інших не повинні вважатися заходом, що зводить нанівець або ушкоджує вигоди згідно з конкретним зобов'язанням.

Додаток щодо авіатранспортних послуг

1. Цей Додаток застосовується до заходів, які торкаються торгівлі авіатранспортними послугами, що здійснюються як за Розкладом, так і поза ним, а також допоміжними послугами. Підтверджується, що будь-які конкретні зобов'язання або обов'язки, зяті згідно з цієї Угодою, не повинні зменшувати або впливати на зобов'язання Члена згідно з двосторонніми або багатосторонніми угодами, що діють на дату набрання чинності Угодою СОТ (995342).

2. Ця Угода, включаючи її процедури врегулювання суперечок, не повинна застосовуватися до заходів, які торкаються:

(а) прав перевезення, яким би чином вони не були надані; або

(б) послуг, безпосередньо пов'язаних з реалізацією прав перевезень;

за винятком передбачених у параграфі 3 цього Додатка.

3. Угода застосовується до заходів, що торкаються:

(а) ремонту та сервісного обслуговування літаків;

(б) продажу та збуту авіатранспортних послуг;

(с) послуг комп'ютерної системи резервування (ЦСР).

4. До процедур врегулювання суперечок Угоди можна вдаватися лише у тих випадках, коли відповідні країни-Члени взяли на себе обов'язки або конкретні зобов'язання і коли процедури врегулювання суперечок на базі двосторонніх та багатосторонніх угод або домовленостей вичерпані.

5. Рада з торгівлі послугами повинна періодично, принаймні кожні п'ять років, розглядати ситуацію у секторі авіатранспорту і дію цього Додатка з метою визначення можливостей подальшого застосування Угоди в цьому секторі.

6. Визначення:

(а) "ремонт та сервісне обслуговування літаків" означає такі дії щодо літака або його частини, коли його знято з експлуатації, і не включає так зване поточне обслуговування;

(б) "продаж і збут авіатранспортних послуг" означає можливості для зацікавленого авіаперевізника продавати і вільно просувати на ринок свої авіатранспортні послуги, включаючи

проведення всестороннього маркетингу, зокрема, вивчення ринку, рекламу і розповсюдження. Ці види діяльності не включають калькуляцію цін авіатранспортних послуг та умови перевезення;

(с) "послуги комп'ютерної системи резервування (ЦСР)" означає послуги, що надаються комп'ютеризованими системами, які містять інформацію про розклад авіаперевізників, наявність квитків, тарифи та правила продажу квитків, завдяки яким можна здійснювати резервування або видачу квитків;

(d) "права перевезення" означає право надавати послуги за розкладом і поза розкладом та/або перевозити пасажирів, вантажі та поштові відправлення за плату або по найму з території, на територію, по або через територію Члена включаючи пункти, що обслуговуються, здійснювані маршрути, види руху, що використовуються, надані можливості перевезення, тарифи та їх умови, а також критерії позначення авіакомпаній, зокрема, такі як номер, власник та контроль.

Додаток щодо фінансових послуг

1. Сфера застосування та визначення

(а) цей Додаток застосовується до заходів, що торкаються поставки фінансових послуг. Поставка фінансової послуги у цьому Додатку означає поставку послуг, як це визначено в параграфі 2 таті 1 Угоди;

(b) для цілей підпараграфу 3(b) Статті I Угоди "послуги, що поставляються при здійсненні державних функцій" означають наступне:

(i) види діяльності, здійснювані центральним банком або валютно-фінансовим органом чи іншою державною структурою при проведенні грошової або валютно-курсової політики;

(ii) види діяльності, які є частиною встановленої законом системи соціального забезпечення або державних пенсійних програм;

(iii) інші види діяльності, здійснювані державною структурою за рахунок або при гарантії чи використанні державних фінансових ресурсів;

(с) для цілей підпараграфу 3(b) Статті I Угоди, якщо Член дозволить будь-які види діяльності, про які йдеться у підпараграфі (b)(ii) або (b)(iii) цього параграфу, здійснювати ого постачальниками фінансових послуг на умовах конкуренції з державною структурою або будь-яким постачальником фінансової послуги, термін "послуга" включає такі види діяльності;

(d) підпараграф 3(c) Статті I Угоди не застосовується до послуг, що охоплюються цим Додатком.

2. Внутрішнє регулювання

(а) незважаючи на будь-які інші положення цієї Угоди Члену не повинні ставитися перешкоди при здійсненні заходів, які диктуються міркуваннями обачливості, в тому числі на захист інвесторів, вкладників, власників полісів та осіб, яким виявляється довіра постачальниками фінансових послуг, або для забезпечення цілісності і стабільності фінансової системи. Там, де такі заходи не відповідають положенням цієї Угоди, їх не слід використовувати як засіб ухилення країни-Члена від зобов'язань та обов'язків згідно з цією Угодою;

(b) ніщо в цій Угоді не означає можливості висунення до країни-Члена вимоги розголошувати інформацію, що має відношення до справ і рахунків окремих клієнтів, або будь-якої іншої конфіденційної інформації, або інформації про власність, якою (інформацією) володіють державні структури.

3. Визнання

(а) Член може визнавати розсудливі заходи будь-якої іншої країни при визначенні того, які заходи, що відносяться до фінансових послуг, слід вживати. Таке визнання, яке може бути досягнуте шляхом гармонізації або іншим чином, може базуватися на

угоді чи домовленості з країною, про яку йдеться, або може бути надане автономно;

(b) Член, який є стороною такої угоди або домовленості, про які йдеться у підпараграфі (а), майбутньої або діючої, повинен надати адекватну можливість іншим зацікавленим Членам вести переговори про їх приєднання до таких угод чи домовленостей, або вести переговори щодо аналогічних з діючими, за умов, що будуть застосовуватись еквівалентні правила, контроль, запровадження таких правил, і, якщо можливо, процедури, що стосуються обміну інформацією між учасниками угоди чи домовленості. Там, де Член надає визнання автономно, він повинен надати адекватну можливість будь-якому іншому Члену продемонструвати, що такі обставини існують; (c) якщо Член має намір визнавати розсудливі заходи будь-якої іншої країни, параграф 4(b) Статті VII не застосовується.

4. Врегулювання суперечок

Група експертів з врегулювання суперечок відносно застережних заходів та інших фінансових питань повинна мати необхідний досвід, що відповідає специфіці фінансових послуг, щодо яких виникла суперечка.

5. Визначення

Для цілей цього Додатка:

(а) фінансовою послугою є будь-яка послуга фінансового характеру, яку пропонує постачальник фінансових послуг будь-якої країни-Члена. Фінансові послуги включають всі страхові послуги, а також послуги, пов'язані зі страхуванням, банківські та інші фінансові послуги (крім страхових). Фінансові послуги включають такі види послуг:

Страхові послуги та ті, що пов'язані зі страхуванням

(i) пряме страхування (в тому числі спільне страхування):

(A) життя;

(B) не пов'язане із страхуванням життя;

(ii) перестрахування і передача частини операцій;

(iii) страхове посередництво, таке як брокерське та агентське;

(iv) допоміжні послуги щодо страхування, такі як консультаційні, актуарні, оцінка ризику та послуги щодо врегулювання претензій.

Банківські та інші фінансові послуги (за винятком страхування)

(v) прийом від населення депозитів та інших грошових коштів, що належать до сплати;

(vi) видача позик всіх видів, у тому числі споживчих позик, позик під заставу, факторинг та фінансування комерційних операцій;

(vii) фінансовий лізинг;

(viii) усі види послуг щодо платежів та грошових переказів, у тому числі кредитування, платіжні та дебетові картки, дорожні чеки та банківські векселі;

(ix) гарантії та зобов'язання;

(x) торгівля за власний рахунок чи за рахунок клієнтів, або на валютній біржі чи на позабіржовому ринку, або іншим наступним чином:

(A) інструментами грошового ринку (в тому числі чеки, перевідні векселі, депозитні сертифікати);

(B) іноземною валютою;

(C) вторинними документами, в тому числі, але не виключно, 'ючерсами та опціонами;

(D) цінними паперами, що мають відношення до валютних курсів та відсоткових ставок, в тому числі такі як своп, угоди про строкові курси;

(E) цінними паперами, що вільно продаються і купуються;

(F) іншими обіговими цінними паперами та фінансовими активами, в тому числі злитками (дорогоцінних металів);

(xi) участь в емісіях усіх видів цінних паперів, в тому числі гарантування та розміщення у ролі агента (державного або приватного), та надання послуг, що відносяться до таких емісій;

(xii) брокерські операції на грошовому ринку;

(xiii) управління активами, такими як готівка або цінні папери, всі види управління колективними інвестиціями, управління пенсійним фондом, опікунство, депозитарні та трастові послуги;

(xiv) ліквідаційні та клірингові послуги щодо фінансових активів, у тому числі цінні папери, вторинні документи та інші обігові цінні папери;

(xv) забезпечення і передача постачальникам інших фінансових послуг фінансової інформації та програмного забезпечення для обробки фінансових даних та іншого відповідного програмного забезпечення;

(xvi) консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, перелічених у підпараграфах (v)-(xv), включаючи відомості про позичальників та аналіз з кредитних питань, дослідження та рекомендації з питань інвестицій і портфеля цінних паперів, рекомендації з питань придбання, реорганізації та стратегії підприємств;

(b) постачальник фінансових послуг означає будь-яку фізичну або юридичну особу Члена, яка бажає постачати або постачає фінансові послуги, але поняття "постачальник фінансових послуг" не включає державну структуру;

(c) "державна структура" означає:

(i) уряд, центральний банк, валютні установи Члена, або структуру, що належить Члену чи контролюється ним, яка в принципі займається виконанням урядових функцій або діяльністю в інтересах уряду, не включаючи структуру, яка займається, головним чином, наданням фінансових послуг на комерційних умовах; або

(ii) приватну структуру, що здійснює функції, які, як правило, виконує центральний банк або валютна установа в період здійснення цих функцій.

Другий додаток щодо фінансових послуг

1. Незважаючи на Статтю II Угоди та параграфи 1 і 2 Додатка про винятки до Статті II, Член може протягом 60 днів, відлік яких починається через чотири місяці після дати набрання чинності Угодою СОТ (995 342), перелічити в цьому Додатку заходи, пов'язані з фінансовими послугами, які несумісні з параграфом 1 Статті II Угоди.

2. Незважаючи на Статтю XXI Угоди, Член може протягом 60 днів, відлік яких починається через чотири місяці після дати набрання чинності Угодою СОТ (995 342), покращити, змінити або

відкликати всі конкретні зобов'язання чи їх частину щодо фінансових послуг, включених до його Розкладу.

3. Рада з торгівлі послугами повинна встановити процедури, необхідні для застосування положень параграфів 1 і 2.

Додаток щодо переговорів стосовно послуг морського транспорту

1. Стаття II та Додаток про відмови від зобов'язання згідно зі Статтею II, включаючи вимогу вказати у Додатку будь-який захід, несумісний з режимом найбільшого сприяння, який Член прагне зберегти, набирають чинності для міжнародного пароплавства, допоміжних послуг та доступу до портових інфраструктур або їх використання лише:

(а) на дату впровадження, яка має бути визначена згідно з параграфом 4 Рішення міністрів про переговори стосовно послуг морського транспорту (981 039); або

(б) якщо переговори не увінчалися успіхом, - на дату заключної доповіді Переговорної групи стосовно послуг морського транспорту, передбаченої у зазначеному Рішенні (981 039).

2. Параграф 1 не застосовується до будь-якого конкретного зобов'язання щодо послуг морського транспорту, включеного до Розкладу Члена.

3. З моменту завершення переговорів, зазначених у параграфі 1, і до дати впровадження Член може поліпшити, змінити або відкликати всі свої конкретні зобов'язання у цьому секторі або їх частину без надання компенсації, незважаючи на положення Статті XXI.

Додаток щодо телекомунікацій

1. Цілі

Визнаючи специфіку сектора телекомунікаційних послуг і, зокрема, його двояку роль як особливого сектора економічної діяльності, а також як основний засіб передачі інформації для інших видів економічної діяльності, Члени домовляються про наступний Додаток з метою подальшої розробки положень Угоди щодо заходів, які торкаються доступу до телекомунікаційних мереж і послуг загального користування та їх використання. Відповідно, цей Додаток містить зауваження і додаткові положення до цієї Угоди.

2. Сфера застосування

(а) цей Додаток застосовується до всіх заходів Члена, які торкаються доступу до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування і їх використання;(14)

(14) Цей параграф розуміють як такий, що означає, що кожний Член повинен забезпечити, шляхом здійснення будь-яких необхідних заходів, виконання зобов'язань, які випливають із цього Додатка щодо надання у користування телекомунікаційних мереж чи послуг загального користування.

(b) цей Додаток не застосовується до заходів щодо кабельної або радіо- чи телетрансляції програм;

(c) ніщо в цьому Додатку не слід тлумачити:

(i) як таке, що вимагає від Члена уповноважувати постачальника послуг будь-якого іншого Члена встановлювати, створювати, купувати, орендувати, здійснювати експлуатацію або надавати у користування телекомунікаційні мережі чи послуги інакше, ніж передбачено у його Розкладі; або

(ii) як таке, що вимагає від Члена (або таке, що вимагає, щоб Член зобов'язав постачальників послуг, які знаходяться у його юрисдикції) встановлювати, створювати, купувати, орендувати, здійснювати експлуатацію або надавати у користування телекомунікаційні мережі чи послуги, які, як правило, не пропонуються широкому загалу.

3. Визначення

Для цілей цього Додатка:

(а) "телекомунікації" означають передачу або прийом сигналів будь-яким електромагнітним способом;

(b) "телекомунікаційна послуга загального користування" означає будь-яку телекомунікаційну послугу, щодо якої діє недвозначна або фактична вимога до Члена, що така послуга має надаватися широкому суспільному загалу. Така послуга може ключати, *inter alia*, телеграф, телефон, телекс і передачу даних, і яка, як правило, включає передачу в режимі реального часу інформації споживачів між двома або більше пунктами без будь-яких змін форми або змісту інформації споживача між початковим та кінцевим пунктом передачі;

(c) "телекомунікаційна мережа загального користування" означає телекомунікаційну інфраструктуру загального користування, яка дозволяє здійснювати телекомунікаційні зв'язки

від одних визначених кінцевих пунктів мережі до інших або між ними;

(d) "внутрішньокорпоративні комунікації" означають телекомунікації, завдяки яким компанія підтримує зв'язок у межах самої компанії або з її філіями, відділеннями та між ними, згідно із законами і правилами країни-Члена. З цією метою терміни "філії", "відділення" і там, де можливе застосування, "дочірні підприємства" мають бути визначені кожним Членом. "Внутрішньокорпоративні комунікації" у цьому Додатку не включають комерційні та некомерційні послуги, які поставляються компаніям, що не є спорідненими відділеннями, філіями чи дочірніми підприємствами або які пропонуються споживачам чи потенційним споживачам;

(e) будь-яке посилання на параграф або підпараграф цього Додатка включає в себе всі його підрозділи.

4. Прозорість

При застосуванні Статті III Угоди кожний Член повинен забезпечити загальнодоступність відповідної інформації про умови доступу та використання телекомунікаційних мереж та послуг загального користування, включаючи: тарифи та інші умови надання послуг; специфікації технічних інтерфейсів з такими мережами та послугами; інформацію про органи, що відповідають за підготовку та прийняття стандартів, що стосуються такого доступу і використання; умови, стосовно під'єднання терміналів або іншого обладнання, а також вимоги щодо повідомлення, реєстрації або ліцензування, якщо вони необхідні.

5. Доступ до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування

(a) кожний Член повинен забезпечити, щоб будь-який постачальник послуг будь-якого іншого Члена мав доступ до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування і до їх використання на основі доречних і недискримінаційних умов для поставки послуг, включених до його Переліку. Це зобов'язання має застосовуватися, *inter alia*, згідно з положеннями викладених нижче параграфів від (b) до (f);(15)

(15) Поняття "недискримінаційний" розуміють як таке, що має відношення до режиму найбільшого сприяння вітчизняним послугам і постачальникам послуг і до національного режиму, як визначено в Угоді, а також таке, що відображає специфічне для кожного сектора живання цього поняття, яке означає "умови, не менш сприятливі, ніж ті, що надаються будь-якому іншому

користувачеві подібних телекомунікаційних трансляційних мереж або послуг загального користування за подібних обставин".

(b) кожний Член повинен забезпечити постачальникам послуг будь-якого іншого Члена можливість доступу до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування, а також можливість їх використання в межах території або через кордон цього Члена, в тому числі приватні орендовані лінії зв'язку, і з цією метою повинен забезпечити згідно з параграфами (e) та (f) дозвіл таким постачальникам:

(i) купувати або орендувати і приєднувати термінали чи інше обладнання, яке служить інтерфейсом з мережею і яке необхідне постачальнику для поставки послуг;

(ii) підключати приватні орендовані або придбані лінії зв'язку до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування або до орендованих та придбаних іншим постачальником послуг ліній зв'язку;

(iii) використовувати правила експлуатації щодо вибору постачальника послуг при поставці будь-якої послуги іншої, ніж необхідні, для забезпечення звичайної доступності телекомунікаційних мереж та послуг;

(c) кожний Член повинен забезпечити для постачальників послуг будь-якого іншого Члена можливість користуватися телекомунікаційними трансляційними мережами та послугами загального користування для передачі інформації в межах їх території або через кордони, в тому числі внутрішньокорпоративні комунікації таких постачальників послуг, і для доступу до інформації, яка міститься в базах даних або яка зберігається іншим способом у формі, що дозволяє прочитання з допомогою обладнання на території будь-якого Члена. Про будь-які нові або змінені заходи Члена, які істотно впливають на таке використання, слід повідомити і вони мають бути предметом консультацій згідно з відповідними положеннями цієї Угоди;

(d) незважаючи на попередній параграф, будь-який Член може вживати такі заходи, які необхідні для забезпечення безпеки і онфіденційності повідомлень за умови виконання вимоги, що такі заходи не застосовуються у спосіб, який би створював довільні або необґрунтовані дискримінаційні чи приховані обмеження у торгівлі послугами;

(e) кожний Член повинен забезпечити відсутність нав'язування умов доступу та їх використання до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування, інших, ніж необхідні для:

(i) гарантування обов'язків постачальників послуг телекомунікаційних мереж та послуг загального користування, зокрема їх спроможності робити свої мережі або послуги доступними широкому загалу;

(ii) захисту технічної цілісності телекомунікаційних мереж та послуг загального користування;

(iii) забезпечення того, що постачальники послуги будь-якого Члена не здійснять поставку послуги, доки не отримають дозволу згідно із зобов'язаннями, що містяться у Розкладі Члена;

(f) якщо вони відповідають критеріям, встановленим у параграфі (e), умови доступу до телекомунікаційних мереж загального користування і їх використання та умови послуг можуть включати:

(i) обмеження на перепродаж або спільне використання таких послуг;

(ii) вимогу використовувати певні технічні інтерфейси, в тому числі правила приєднання, для сполучення з такими мережами і послугами;

(iii) вимоги, коли необхідно, взаємодії таких послуг та сприяння досягненню цілей, встановлених у параграфі 7(a);

(iv) схвалення типу терміналу або іншого обладнання, яке сполучається з мережею, та технічних вимог щодо приєднання такого обладнання до таких мереж;

(v) обмеження на об'єднання приватної, орендованої або придбаної лінії зв'язку з такими мережами або послугами чи лініями зв'язку, орендованими або придбаними іншим постачальником послуги; або

(vi) повідомлення, реєстрацію чи ліцензування;

(g) незважаючи на попередні параграфи цього розділу країна-Член, що розвивається, може, відповідно до рівня свого розвитку, встановлювати обґрунтовані умови доступу до телекомунікаційних мереж та послуг загального користування і до їх використання, необхідні для посилення її національної телекомунікаційної інфраструктури і потенціалу сектора послуг і збільшення її участі в міжнародній торгівлі телекомунікаційними послугами. Такі умови повинні бути точно визначені у Розкладі Члена.

6. Технічне співробітництво (a) Члени визнають, що ефективна, розвинена телекомунікаційна інфраструктура, особливо в країнах, що розвиваються, має важливе значення для розвитку їх торгівлі послугами. З цією метою Члени схвалюють і сприяють участі, наскільки це максимально можливо, розвинених

країн і країн, що розвиваються, та їх постачальників телекомунікаційних мереж і послуг загального користування та інших структур у програмах розвитку міжнародних і регіональних організацій, включаючи Міжнародний союз електрозв'язку, Програму розвитку Організації Об'єднаних Націй і Міжнародний банк реконструкції та розвитку;

(b) Члени повинні спонукати і підтримувати телекомунікаційне співробітництво країн, що розвиваються, на міжнародному, регіональному та субрегіональному рівнях;

(c) у співробітництві з відповідними міжнародними організаціями Члени повинні зробити доступною, де це практично можливо, для країн, що розвиваються, інформацію, яка стосується телекомунікаційних послуг та розвитку у галузі телекомунікаційної та інформаційної технології з тим, щоб сприяти посиленню їх національного телекомунікаційного сектора послуг;

(d) Члени повинні приділити особливу увагу можливостям найменш розвинених країн спонукати зарубіжних постачальників телекомунікаційних послуг до надання допомоги у передачі технології, підготовці кадрів та інших видах діяльності, які сприяють розвитку телекомунікаційної інфраструктури та розширенню торгівлі телекомунікаційними послугами.

7. Відношення до міжнародних організацій та угод

(a) Члени визнають важливість міжнародних стандартів для глобальної сумісності і сполучення телекомунікаційних мереж та послуг і беруть на себе зобов'язання сприяти розповсюдженню таких стандартів через діяльність відповідних міжнародних органів, в тому числі Міжнародного союзу електрозв'язку та Міжнародної організація зі стандартизації;

(b) Члени визнають роль, яку відіграють міжурядові і недержавні організації й угоди у забезпеченні ефективності функціонування національного та глобального телекомунікаційного обслуговування, особливо Міжнародний союз електрозв'язку. Члени повинні добиватися досягнення відповідних домовленостей там, де необхідно, для консультації з такими організаціями з питань, що виникають при впровадженні цього Додатка.

Додаток щодо переговорів стосовно основних телекомунікацій

1. Стаття II та Додаток про відмови від зобов'язань згідно зі Статтею II, в тому числі вимога включити до Додатка будь-який захід, несумісний з режимом найбільшого сприяння вітчизняним

послугам та постачальникам послуг, який Член має намір зберегти, набирають чинності щодо основних видів телекомунікацій лише на дату:

(a) впровадження, що визначається згідно з параграфом 5 Рішення міністрів щодо переговорів стосовно основних телекомунікацій; або

(b) підсумкової доповіді Переговорної групи з основних телекомунікацій, передбаченої в цьому Рішенні, якщо переговори не досягнуть успіху.

2. Параграф 1 не застосовується ні до якого конкретного зобов'язання щодо основних видів телекомунікацій, включеного до озкладу Члена.

"Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів" Тексти офіційних документів

Приклад багаторівневих схем – стріт-фуд свіжої випічки «Форнетті». Компанія пропонує такі точки продажів:

- інвестиції від 10 000 грн – магазин «М» (куточок в супермаркеті, ТРЦ);
- інвестиції від 20 000 грн – «Форнетті на вулицях міста» (кіоск);
- інвестиції від 80 000 грн – «Магазин гарячої випічки» (магазин-кафе).

Витрати і кошторис

Пропонуємо порівняти деякі відомі на українському ринку франчайзингові пропозиції найнижчої цінової категорії.

Розглянемо структуру витрат і доходів, прибутку і періоду окупності інвестицій у франчайзинг на прикладі орендованого кіоску угорської ТМ «Форнетті». Витрати за франчайзинговим бізнесом можна розділити на три групи:

1) Витрати передінвестиційного періоду – витрати на консультацію, пошук бізнесу, транспортні витрати. Для консалтингових цілей існує дуже зручна практика франчайзингових брокерів (консультантів), що допомагають вибрати найбільш зручну франшизу і розповісти про її нюанси. У випадку з ТМ «Форнетті» витрати цього періоду можна назвати нульовими.

2) Витрати інвестиційного періоду також можна розділити на дві групи: явні (ті, які описані на сайті компанії), а також неявні (про які з різних причин замовчують). Явними витратами є:

- 1.** Купівля франшизи, паушальний внесок. У нашому прикладі з брендом «Форнетті» паушальний внесок відсутній, витрати за цим пунктом дорівнюють нулю;

Таблиця Д2.1.

Дешеві франшизи в Україні

Торговельна марка франчайзера	Країна франчайзера	Тип продукту (послуги)	Ціна франшизи (паушальний внесок), грн	Роялті, грн	Середній строк зкупності, на думку франчайзера, міс.	Мінімальний початковий капітал, тис. грн
1	2	3	4	5	6	7
Форнетті	Угорщина	Гаряча випічка	Безкоштовно	Безкоштовно	6	12
Наминайко	Україна	Виробництво заморожених напів-фабрикатів	99	Безкоштовно	6	15
Чудо-піч	Україна	Гаряча випічка	Безкоштовно	Безкоштовно	6	20
Гаряча штучка	Україна	Гаряча випічка	8000	Безкоштовно	2	20
Disney toys	США	Американські іграшки	2000	Безкоштовно	11	22
АвтоЛеди	Україна	Водійські курси для жінок	10000	Індивідуально	5	30
Corn house	Україна	Поп-корн	Безкоштовно	150	Не зазначено	32

2. Паке́т франшизи. Початкові інвестиції, що вимагають франчайзери (застава за пічне обладнання, а також все, що нижче перераховано і входить у пакет франшизи) коливаються від 10 до 80 тис. грн, залежно від формату торговельної точки. Пакет франшизи в нашому прикладі

містить: можливість використання ТМ «Форнетті», безкоштовну доставку товарів згідно з графіком, комплект пічного устаткування (під заставу в розмірі 1 тис. євро), ремонт і сервісну підтримку пічного устаткування, стартові рекламні елементи: цінники на кожен кошик, плакати, комплект дек для кожної печі, а також папір для випічки і фірмові паперові пакети, а також пробну партію напівфабрикатів;

3. Оренда торговельної точки. За договором франшизи оплатити слід за два місяці раніше. Залежно від місця розташування, площі, оренда кіоску в 8-16 кв. м без оплати енергоносіїв обходиться в середньому по Миколаєву від 5 до 10 тис. грн на місяць. Дорожчий для стартапера варіант - придбання власного кіоску за 80-120 тис. грн;

4. Купівля обладнання поза пакета франшизи. Меблі (стілниця, полки, шафи, рукомийник тощо) обійдеться у 4 тис. грн. Морозильна камера на 500-900 л коштуватиме 4800 грн (як показує досвід, не нові морозильники брати не варто, адже втрачається продуктивність роботи за рахунок низької герметичності камери; а досвідчені франчайзі рекомендують купувати відразу дві камери). Напівпромислова витяжка обійдеться від 1 тис. грн. Електронні ваги - від 600 грн.

Неявними витратами (але, як показує практика, не менш важливими) є:

1. Юридичне оформлення суб'єкта підприємницької діяльності: зазвичай (зокрема і для співпраці з ТМ «Форнетті») достатньо оформити ПП (від 1500 грн за 10-15 днів);

2. Обов'язкове страхування бізнесу (400-500 грн за 1 кв. м приміщення). Якщо йдеться про невеликий маф розміром 10 кв. м, плата становитиме 4 тис. грн;

3. Ремонт приміщення кіоску, якщо воно того потребує - суми різняться;
4. Оформлення торговельної точки згідно зі стандартами «Форнетті» (у франчайзинговому пакеті є лише ескіз-проект, а його реалізація лягає на плечі самого франчайзі) - 2400-4000 грн;
5. Бронювання торговельної точки (щоб уникнути крадіжок устаткування та продукції) - від 2 тис. грн за броньовані двері;
6. Можливі нелегальні витрати на отримання відповідної документації від міської або районної влади (на встановлення мафа), санепідемстанції (санітарно-гігієнічні висновки), пожежних служб.

3) Витратами операційного циклу на один місяць є:

1. Роялті (у випадку з компанією «Форнетті» сума роялті і паушального внеску відсутня, оскільки включена у вартість напівфабрикатів). У інших компаній роялті становить 5-15% прогнозованого або реально отриманого прибутку. «В абсолютному значенні роялті досягає 20-25% від прогнозованого валового прибутку (враховуючи особливості оподаткування, такий розрахунковий прибуток може не включати сервісні платежі, індивідуальні платежі, податки, амортизацію). Закупівля продукції, як напівфабрикатів, так і інших товарів, які франчайзі вирішив попутно продавати. У випадку з «Форнетті» в середньому йдеться про 7500 тис. грн на місяць;
2. Закупівля пакувальної продукції з брендом франчайзера: у «Форнетті» вона коштує 15-25 коп. за штуку, потрібно близько 5 тис. упаковок на місяць (1000 грн);
3. Заробітна плата продавця складе близько 3 тис.200 гривень;
4. Оплата електроенергії — 700-1200 грн;

5. Послуги з вивозу сміття — 200 грн.

Валовий місячний дохід від торгівлі напівфабрикатами, а також супутніми товарами (дозволені тільки вода і пиво) складе за налагодженого бізнесу близько 15 тис. грн.

Тож маємо наступну таблицю Д.2.2 розрахунку рентабельності бізнесу за франшизою ТМ «Форнетті» (не враховувалися кошти на отримання дозвільних договорів від відповідних служб, а також збитки від списання, «усушки і утруски» продукції, які є невисокими в цьому виді бізнесу):

Таблиця Д2.2

**Розрахунок рентабельності бізнесу за франшизою ТМ
«Форнетті»**

Витрати/доходи	Розмір витрат, грн
Початкові витрати	Мінус 37,4 тис.
Операційні витрати (з розрахунку на місяць)	Мінус 11,5 тис.
Валовий дохід (з розрахунку на місяць)	Плюс 15 тис.
ЕВІТ (валовий дохід мінус собівартість та операційні витрати)	Плюс 3,5 тис.
Строк окупності з урахуванням сукупних податкових, соціальних і супутніх витрат в розмірі близько 40% чистого прибутку	Від 18 місяців

Таким чином, розрахований термін окупності інвестицій набагато перевищує терміни, вказані на сайті компанії (2-6 місяців). Причиною таких результатів є чималий список прихованих, неявних витрат.

Можливі витрати:

Бізнесмену-початківцю слід врахувати низку додаткових нюансів, які можуть виникнути у

франчайзинговому бізнесі з «Форнетті», а також схожими з нею фірмами:

- у багатьох франчайзингових мережах діє система штрафів за недотримання тих чи інших умов договору франшизи;
- франчайзі змушений купувати пробну партію нової продукції (вона відвантажується без обов'язкової згоди), навіть у разі її нерентабельності;
- існує ризик муніципального регулювання встановлення, точніше, демонтажу мафів;
- більшість видів торговельного бізнесу мають сезонний характер (з грудня по березень продажі зменшуються на 40%, з настанням весни спостерігається їхня стабілізація і зростання);
- у багатьох видах бізнесу потрібно бути готовим до витрат на «усушку і утруску» продукції у розмірі 14-18%;
- можливі несумлінні методи конкуренції;

Тому франчайзі-стартаперу слід відразу сформувати серйозний фонд на непередбачені витрати, які, як показує практика, рано чи пізно обов'язково будуть.

Що шукати на сайті франчайзера або запитати у його менеджера наступні моменти:

- яка стратегія розвитку компанії на найближчі 5-7 років;
- що містить пакет франшизи;
- як здійснюється зв'язок з головним офісом;
- які наслідки можуть виникнути, якщо головне підприємство збанкрутує;
- як франчайзі може вийти з бізнесу.





ЕВРАЗИЙСКАЯ ПАТЕНТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ЕВРАЗИЙСКОЕ ПАТЕНТНОЕ ВЕДОМСТВО

ЕВРАЗИЙСКИЙ ПАТЕНТ

ЕВРАЗИЙСКИЙ ПАТЕНТ

№ 013039

Название изобретения:

«СПОСОБ ГРАВИРОВАНИЯ ИЗОБРАЖЕНИЯ НА ПОВЕРХНОСТИ
ИЗДЕЛИЯ И ГРАВИРОВАЛЬНАЯ ГОЛОВКА ДЛЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ»

Патентовладелец (льцы):

ИВАНОВИЧ ОЛЕГ АЛЕКСАНДРОВИЧ (ВУ)

Изобретатель (и):

Иванович Олег Александрович (ВУ)

Заявка №:	200701954
Приоритет изобретения:	
Дата подачи заявки:	31 мая 2007 г.
Дата выдачи патента:	26 февраля 2010 г.

Настоящим удостоверяется, что евразийский патент выдан на изобретение, изложенное в прилагаемом описании и формуле изобретения.

При уплате установленных годовых пошлин патент действует на территории государств участников Евразийской патентной конвенции – Азербайджанской Республики, Кыргызской Республики, Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Молдова, Республики Таджикистан, Российской Федерации, Туркменистана

ГРИГОРЬЕВ Александр Николаевич
Президент Евразийского патентного ведомства



гравировальный станок STEP
stanokstep.ru

The
United
States
of
America



**The Director of the United States
Patent and Trademark Office**

Has received an application for a patent for a new and useful invention. The title and description of the invention are enclosed. The requirements of law have been complied with, and it has been determined that a patent on the invention shall be granted under the law.

Therefore, this

United States Patent

Grants to the person(s) having title to this patent the right to exclude others from making, using, offering for sale, or selling the invention throughout the United States of America or importing the invention into the United States of America, and if the invention is a process, of the right to exclude others from using, offering for sale or selling throughout the United States of America, or importing into the United States of America, products made by that process, for the term set forth in 35 U.S.C. 154(a)(2) or (c)(1), subject to the payment of maintenance fees as provided by 35 U.S.C. 41(b). See the Maintenance Fee Notice on the inside of the cover.

Michelle K. Lee

Director of the United States Patent and Trademark Office

Методичні рекомендації для розрахунку лізингових платежів.

1. Постійні лізингові платежі (ануїтет)

Постійні платежі передбачають виплату однакової суми лізингового платежу через рівні проміжки часу. Такий механізм припливу (відпливу) грошей називається ануїтет.

Основною вимогою є рівність сукупної теперішньої вартості платежів та вартості майна, яке пропонується у лізинг. Якщо договором передбачено авансовий платіж, то до уваги береться вартість за вирахуванням суми авансового платежу. Отже:

$$P - S \frac{1}{(1+i)^n} = L * \left(\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right). \quad (3.1)$$

де P - первісна вартість предмета лізингу;

n - кількість періодів; i - процентна ставка для вказаного періоду; S - залишкова (викупна) вартість предмета лізингу; L - лізинговий платіж.

Сума лізингового платежу розраховується за

$$\text{формулою } P - S \frac{1}{(1+i)^n} = L * \left(\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right) \quad (3.2)$$

Загальна сума лізингових платежів обраховується як добуток отриманого лізингового платежу та кількості лізингових платежів.

Розподіл лізингового платежу на амортизацію боргу (відшкодування вартості предмета лізингу) та проценти проводиться послідовно. Сума, що спрямовується на відшкодування вартості предмета лізингу, визначається як різниця між лізинговим платежем і процентами, нарахованими на залишок заборгованості:

$$d_t = L - D_{t-1} * i. \quad (3.3)$$

де d_t - сума, спрямована на відшкодування вартості майна в періоді $t = 1, \dots, n$;

$Dt-1$ - залишок заборгованості за предмет лізингу на кінець періоду $t-1$.

Приклад 1

Вартість предмета лізингу становить 100 000 грн., ставка - 15 % річних, або 1,25 % на місяць, строк лізингу приймемо за 5 місяців, залишкова (викупна) вартість -20 000 грн.

Розрахуйте регулярні лізингові платежі, застосовуючи різні методи. Побудуйте графіки лізингових платежів. Який із методів найпривабливіший для лізингодавця та лізингоодержувача?

Розв'язок:

Скориставшись формулою (розмір лізингового платежу:

$$L = (100000 - 20000 * \frac{1}{(1 + 0.0125)^5}) * (\frac{0.0125}{1 - (1 + 0.0125)^{-5}}) = 16855 \text{ (грн).}$$

Побудуємо графік лізингових платежів (табл. 1).

Таблиця 1.

Графік постійних лізингових платежів

Лізинговий період	Вартість предмету лізингу	Відшкодування вартості лізингу	Проценти ставку лізингу	Лізинговий платіж
1	100000	15 605	1250	16855
2	84 395	15 800	1055	16855
3	68 595	15 998	857	16855
4	52 597	16198	657	16855
5	36 400	16400	455	16855
Всього	20 000	80000	4 275	84 275

Дані табл. 1 свідчать про те, що сума процентів з часом зменшується, тоді як сума амортизації боргу, навпаки, - збільшується.

При застосуванні такого методу протягом перших періодів лізингу баланс компанії-лізингоодержувача буде менш ліквідним, фінансова стійкість компанії зменшиться. Якщо компанія-лізингоодержувач належить

до новостворених компаній і вартість лізингового контракту для неї є досить суттєвою, слід погодити з лізингодавцем іншу схему лізингових платежів.

Такий метод обчислення лізингових платежів (ануїтет) здебільшого застосовується під час лізингу основних засобів загальногосподарського призначення та обладнання, віддача від якого практично не залежить від строку використання та пов'язаного з ним фізичного зношування.

2. Лізингові платежі зі змінним відшкодуванням вартості предмета лізингу

Умови відшкодування вартості предмета лізингу передбачають можливість зміни (збільшення чи зменшення) лізингових платежів з постійним темпом приросту (зменшення) в кожному періоді. Отже, реалізується схема прискореного (зменшеного) відшкодування вартості предмета лізингу. Розміри лізингових платежів розраховуються так:

$$L_t = L_1 \cdot (1 + k)^{t-1}. \quad (3.4)$$

де L_t - лізинговий платіж у періоді t ;

L_1 - розмір першого лізингового платежу;

t - період лізингу = 1, n ;

k - темп приросту.

Якщо $k > 0$ - відбувається прискорена амортизація боргу, якщо $k < 0$ - навпаки, уповільнюються темпи відшкодування вартості предмета лізингу.

Розмір першого лізингового платежу визначається за такою формулою:

$$L_t = \left(P - S \cdot \frac{1}{(1+i)^n} \right) \cdot \left(\frac{i-k}{1 - \left(\frac{1+k}{1+i} \right)^n} \right).$$

(3.5)

Розподіл лізингового платежу на амортизацію боргу (відшкодування вартості предмета лізингу) та проценти проводиться так само, як і в попередньому прикладі: сума, що спрямовується на погашення вартості майна,

обчислюється як різниця між лізинговим платежем та процентами, нарахованими на залишок заборгованості.

Приклад 2

Використовуючи дані прикладу 1, розрахуйте розмір першого лізингового платежу та побудуйте графік лізингових платежів за умов 3 % -го щомісячного темпу їх приросту та умов послідовного зменшення розміру лізингових платежів з темпом 3 % на місяць.

Розв'язок:

Розрахуємо розмір першого лізингового платежу, скориставшись формулою (5):

$$L = \left(100000 - 20000 \cdot \frac{1}{(1 + 0.0125)^5} \right) \cdot \left(0.0125 - \frac{0.03}{1 - \left(\frac{1 + 0.3}{1 + 0.0125} \right)^5} \right) = 15885(\text{грн})$$

Графік платежів із прискореним відшкодуванням вартості предмета лізингу наведено в табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, кожен наступний лізинговий платіж на 3 % більший за попередній. Якщо необхідно забезпечити поступове зменшення лізингових платежів, потрібно встановити від'ємне значення коефіцієнта k .

Таблиця 2

Графік лізингових платежів з прискореним відшкодуванням вартості предмета лізингу

Лізинговий період	Вартість предмета лізингу	Відшкодування вартості лізингу	Проценти (ставка лізингу)	Лізинговий платіж
1	100 000	14 635	1250	15 885
2	85 365	15 295	1067	16 362
3	70 070	15 977	876	16853
4	54 093	16 682	676	17 358
5	37 411	17411	468	17 879
Всього	20 000	80 000	4 337	84 337

Використовуючи дані наведеного прикладу, встановимо послідовне зменшення розміру лізингових

платежів з темпом 3 % на місяць та побудуємо графік їх сплати (табл. 3).

Таблиця 3

Графік лізингових платежів з уповільненим відшкодуванням вартості предмета лізингу

Лізинговий період	Вартість предмета лізингу	Відшкодування вартості предмета лізингу	Процент и (гр. 2 • ставку лізингу)	Лізингові платіж
1	100 000	16 634	1250	17 884
2	83 366	16 305	1042	17 347
3	67 062	15 988	838	16 827
4	51073	15 683	638	16 322
5	35 390	15 390	442	15 832
Всього	20 000	80 000	4 211	84 211

Як свідчать дані табл. 3, кожен наступний лізинговий платіж на 3 % менший ніж попередній. При цьому відбувається прискорення відшкодування вартості предмета лізингу протягом перших періодів. Такий метод нарахування лізингових платежів може застосовуватись у випадку прискореної амортизації основних фондів, коли продуктивність використання предмета лізингу з часом відчутно знижується.

3. Лізингові платежі з відшкодуванням вартості предмета лізингу рівними частинами

При застосуванні цього методу відшкодування вартості предмета лізингу відбувається рівними частинами. Розмір періодичного відшкодування вартості предмета лізингу визначається з урахуванням вартості, що підлягає погашенню, та кількості періодів:

$$d = \frac{P - S}{n} = \text{const.} \quad (3.6)$$

де d - сума періодичного відшкодування вартості предмета лізингу.

Розмір лізингового платежу вираховується як сума відшкодування вартості предмета лізингу та процентів, а обчислення процентів здійснюється з огляду на величину заборгованості за предмет лізингу на початок періоду.

Розмір лізингового платежу обчислюється за такою формулою:

$$L_t = D_{t-1} \cdot i + d. \quad (3.7)$$

Залишок заборгованості за предмет лізингу (D_t) на початок кожного наступного періоду визначається як різниця залишку заборгованості на початок попереднього періоду (D_{t-1}) та розміру періодичного відшкодування вартості предмета лізингу (d).

Приклад 3

Скориставшись даними прикладу 1, розрахуйте лізингові платежі за умов відшкодування вартості предмета лізингу рівними частинами та побудуйте графік лізингових платежів.

Розв'язок

На основі застосування формули (6) розрахуємо розмір періодичного відшкодування вартості предмета лізингу:

$$d = \frac{100000 - 20000}{5} = 16000 \text{ (грн)}.$$

Побудуємо графік лізингових платежів (табл.4).

Таблиця 4

Графік лізингових платежів з відшкодуванням вартості предмета лізингу рівними частинами

Лізинговий період	Вартість предмета лізингу	Відшкодування вартості предмета лізингу	Процент и (гр. 2 · ставку лізингу)	Лізинговий платіж (гр. 3 + гр. 4)
1	100 000	16 000	1 250	17 250
2	84 000	16 000	1050	17050
3	68 000	16 000	850	16 850
4	52 000	16 000	650	16 650

5	36 000	16 000	450	16 450
Всього	20 000	80 000	4 250	84 250

Порівняємо лізингові платежі, обчислені на основі застосування наведених вище методів (табл. 4).

Отже, за рівних умов щодо відсоткової ставки, строку лізингу та викупної вартості майна, дохід лізингодавця та витрати лізингоотримувача безпосередньо залежать від обраного методу нарахування лізингових платежів.

Як свідчать дані табл. 5, платежі з постійним додатним темпом приросту в абсолютному значенні є найпривабливішими для лізингової компанії і, відповідно, найбільш витратними для лізингоотримувача.

Таблиця 5

Розмір лізингових платежів залежно від методу нарахування

Лізингові періоди	Постійні платежі (ануїтет)	Платежі з прискореним відшкодуванням вартості предмета лізингу (k = 3%)	Платежі з уповільненим відшкодуванням вартості предмета лізингу (k = -3%)	Платежі з відшкодуванням вартості предмета лізингу рівними частинами
1	16 855	15 885	17 884	17 250
2	16 855	16 362	17 347	17 050
3	16 855	16 853	16 827	16 850
4	16 855	17 358	16 322	16 650
5	16 855	17 879	15 832	16 450
Всього	84 275	84 337	84 211	84 250

На практиці лізингові компанії найчастіше використовують дві схеми з розглянутих вище: ануїтет та платежі з рівномірним погашенням вартості предмета лізингу (див. табл. 5: графи 2 та 5).

4. Нерегулярні лізингові платежі

Нерегулярними називають лізингові платежі, що здійснюються в різних сумах за різні проміжки часу.

Ініціатива щодо застосування нерегулярних платежів найчастіше надходить від лізингоотримувача. Це здебільшого пов'язано з сезонністю бізнесу компанії-лізингоотримувача або стратегією одночасного інвестування значної суми коштів в обіг для стрибкоподібного зростання бізнесу або виконання привабливого контракту.

Слід зауважити, що у разі застосування схеми нерегулярних платежів лізингова компанія може збільшити відсоткову ставку. Досить часто лізингоотримувач пропонує схему, за якою розмір лізингових платежів є незначним в перші періоди лізингу, і швидко зростає через певний проміжок часу. У такому випадку дохід лізингової компанії може зростати, але водночас і збільшується ризик, пов'язаний з невиконанням клієнтом договору лізингу. З огляду на це лізингова компанія може збільшити процент за лізингом на премію за ризик дефолту за контрактом.

В окремих випадках клієнт намагається швидше розрахуватися за предмет лізингу і тим самим зменшити розмір сплачуваних процентів лізинговій компанії. Він пропонує схему лізингових платежів, за якою їх розмір в перші періоди в досить значним, а через деякий час різко зменшується. У цьому випадку сума отриманих лізингодавцем процентів буде меншою, ніж при застосуванні схеми регулярних платежів. Лізингова компанія також може збільшити процент за лізинг на компромісну величину. Послідовність розрахунку нерегулярних лізингових платежів:

1. Погоджуємо графік лізингових платежів.
2. Здійснюємо розподіл платежу на відшкодування вартості предмета лізингу та проценти на основі використання формули (4).

3. Дисконтуємо потік лізингових платежів за винятком останнього платежу, оскільки його розмір потребує уточнення.

Розрахунок суми дисконтованих лізингових платежів здійснюється на основі використання формули

$$L = \sum_{t=1}^{n-1} L_t * \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (3.8)$$

4. Обчислюємо теперішню вартість останнього лізингового платежу як різницю між вартістю майна та продисконтованою сумою лізингових платежів:

$$L_n = \left(P - S * \frac{1}{(1+i)^n} - \sum_{t=1}^{n-1} L_t * \frac{1}{(1+i)^t} \right). \quad (3.9)$$

Розмір останнього лізингового платежу забезпечує рівність сум виплат і заборгованості за предмет лізингу.

5. Вираховуємо майбутню вартість останнього лізингового платежу.

Розмір останнього лізингового платежу визначається за формулою

$$L_n = \left(P - S * \frac{1}{(1+i)^n} - \sum_{t=1}^{n-1} L_t * \frac{1}{(1+i)^t} \right) * (1+i)^n. \quad (3.10)$$

Дотримуючись наведеної вище послідовності розрахунку нерегулярних лізингових платежів, здійснимо необхідні обчислення та побудуємо графік платежів для такого прикладу.

Приклад 4

Вартість предмета лізингу становить 100 000 грн., процентна ставка за лізингом - 1,25 % на місяць, строк лізингу - 5 місяців, залишкова (викупна) вартість предмета лізингу становить 20000 грн. Погоджено такі лізингові платежі: у 1-й період - 2000 грн., 2-й - 0,00, 3-й - 5000, 4-й період - 35000 грн. Визначте суму останнього лізингового платежу та побудуйте графік платежів.

Розв'язок:

1. З огляду на погоджений розмір нерегулярних лізингових платежів здійснимо їх розподіл на відшкодування вартості предмета лізингу та проценти. Результати розрахунків подано у табл. 6

2. Продисконтуємо суму запропонованих лізингових платежів. Підставивши значення змінних у формулу (8.10), отримаємо:

$$L = \sum_{t=1}^4 L_t \cdot \frac{1}{(1 + 0.0125)^t} = 2000 \cdot \frac{1}{(1.0125)^1} + 5000 \cdot \frac{1}{(1.0125)^2} + 35000 \cdot \frac{1}{(1.0125)^3} + 43743 \cdot \frac{1}{(1.0125)^4}$$

3. Визначимо майбутню вартість останнього лізингового платежу:

$$L_5 = \left(100000 - 20000 \cdot \frac{1}{(1 + 0.0125)^5} - 40096 \right) \cdot (1 + 0.0125)^5 = 43743$$

4. Побудуємо графік лізингових платежів (табл. 6).

Таблиця 6

Графік відшкодування вартості предмета лізингу з нерегулярними лізинговими платежами

Лізинговий період	Лізинговий платіж	Вартість предмета лізингу	Проценти (гр. 3 • ставку лізингу)	Відшкодування вартості предмета лізингу (гр. 2 - гр. 4)
1	2000	100 000	1250	750
2	—	99 250	—	—
3	5 000	99 250	2 497*	2 503
4	35 000	96 747	1209	33 791
5	43 743	62 956	787	42 956
Всього	85 743	20 000	5 743	80000

* Проценти за 2-й і 3-й періоди (не сплачені проценти у 2-му періоді додаються до загальної суми боргу та сплачуються разом з процентами 3-го періоду).

Як свідчать дані табл. 6, за всіх інших рівних умов, у разі нерегулярної сплати, загальна сума лізингових платежів зростає. Слід також зазначити, що чим більшою буде різниця між максимальним і мінімальним розмірами лізингового платежу, тим більшою буде різниця між загальною сумою нерегулярних лізингових платежів та сумою лізингових платежів, побудованих за методом ануїтету.

Таким чином, вибір того чи іншого методу розрахунків лізингових платежів при складанні графіка їх сплати дає можливість лізингоодержувачу та лізингодавцю маневрувати коштами, забезпечує необхідний рівень ліквідності, враховує можливі ризики неповного та несвоєчасного виконання зобов'язань основними учасниками лізингової угоди.

ПЕРЕЛІК ЗАХОДІВ

Програми розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016-2020 роки

Назва напрямку діяльності	Перелік заходів Програми	Відповідальні виконавці	Строк виконання заходу (роки)	Очікуваний результат
1	2	3	4	5
Розділ 1. Розвиток туристично-рекреаційної інфраструктури області				
1. Розбудова морської туристичної та курортної інфраструктури	1.1. Підготовка рішень щодо оголошення природних територій курортними з наданням їм відповідного статусу	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Створення умов для формування морської туристичної та курортної інфраструктури
	1.2. Створення курортів місцевого значення на природних територіях Коблівської, Рибаківської, Чорноморської сільських рад, Очаківської міської ради	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська, Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації	2016-2020	Створення курортів місцевого значення, розвиток необхідної лікувальної інфраструктури
	1.3. Проведення інвентаризації та резервування земельних ділянок у прибережній зоні у відповідності з комплексною схемою розташування об'єктів морської туристичної та курортної	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська, Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації	2016-2017	Створення сприятливого інвестиційного клімату та залучення інвесторів до реалізації інфраструктурних об'єктів на засадах відкритості і неупередженості

Продовження додатка К
до Програми

інфраструктури для реалізації інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток водних видів відпочинку			
1.4. Проведення грошової оцінки земель населених пунктів та земель несільськогосподарського призначення, оформлення правоустановчих документів на земельні ділянки відповідно до чинного законодавства України з метою подальшого використання для задоволення туристичних потреб	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська, Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації, суб'єкти підприємницької діяльності	2016-2020	Створення сприятливого інвестиційного клімату та залучення інвесторів до реалізації інфраструктурних об'єктів на засадах відкритості і неупередженості
1.5. Розробка і затвердження плану зонування та плану «червоних ліній» у прибережній зоні	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська, Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації	2016-2017	Виділення відповідних зон санітарної охорони, недопущення забудови та прокладання комунікацій без отримання відповідних дозволів
1.6. Розроблення та затвердження проєкту	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська,	2016-2020	Розроблення детальних планів прибережної зони,

землеустрою із встановлення меж населених пунктів, прибережних захисних смуг та пляжних зон у межах території населених пунктів	Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації		проведення інвентаризації будівель, споруд та інженерних мереж
1.7. Проведення інвентаризації та паспортизації джерел водопостачання, проведення централізованого водопостачання закладів оздоровлення та відпочинку	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська, Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації	2016-2020	Забезпечення санітарного благополуччя відпочиваючих, забезпечення закладів оздоровлення та відпочинку якісним водопостачанням
1.8. Приведення у відповідність з вимогами чинного законодавства водозабірних споруд (тампонаж недіючих водозабірних свердловин, проведення постійної профілактичної дезінфекції мереж питного водопостачання), ремонт очисних споруд та забезпечення централізованого відведення	Очаківська міська рада, Коблівська, Рибаківська, Чорноморська сільські ради, Березанська, Очаківська райдержадміністрації	2016-2020	Забезпечення санітарного благополуччя відпочиваючих, забезпечення закладів оздоровлення централізованим відведенням господарсько-побутових стічних вод

Продовження додатка К
до Програми

господарсько-побутових стічних вод			
1.9. Запровадження конкурсу серед суб'єктів господарювання на розміщення сервісних об'єктів та надання платних послуг відпочиваючим на пляжних територіях населених пунктів	Органи місцевого самоврядування, органи виконавчої влади	2016-2020	Поліпшення сервісного обслуговування туристів, створення сприятливого бізнес-середовища
1.10. Подальше розширення номенклатури курортно-рекреаційних послуг за рахунок медичних послуг (діагностика, профілактика та лікування захворювань) із широким використанням рекреаційних та лікувально-оздоровчих ресурсів	Управління облдержадміністрації: з питань молоді та туризму; охорони здоров'я	2016-2020	Поліпшення медичних послуг (діагностика, профілактика та лікування захворювань) із широким використанням рекреаційних та лікувально-оздоровчих ресурсів
1.11. Організація проведення досліджень природних лікувальних ресурсів: мінеральних та термальних вод, лікувальних грязей та озокериту, ропи лиманів та озер, акваторії моря,	Управління облдержадміністрації: з питань молоді та туризму; охорони здоров'я	2016-2020	Поліпшення медичних послуг (діагностика, профілактика та лікування захворювань) із широким використанням рекреаційних та лікувально-оздоровчих

	кліматичних, ландшафтних та інших умов, сприятливих для лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань			ресурсів
	1.12. Будівництво пляжної зони міста Очаків європейської якості	Суб'єкти підприємницької діяльності, Очаківська міська рада	2017-2018	Створення нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
2. Розвиток туристичної інфраструктури	2.1. Виготовлення і встановлення вказівників, інформаційних щитів та знаків до основних туристично-екскурсійних об'єктів, туристичних атракцій, санітарних місць, закладів розміщення і харчування, транспортних вузлів	Органи місцевого самоврядування, райдержадміністрації, суб'єкти підприємницької діяльності	2016-2020	Інформаційне забезпечення туристів, інтеграція регіональної туристичної інфраструктури у міжнародний туристичний простір
	2.2. Визначення та облаштування місць для стоянок туристичного	Органи місцевого самоврядування, райдержадміністрації, суб'єкти	2016-2020	Забезпечення особистої безпеки туристів та екскурсантів

Продовження додатка К
до Програми

автотранспорту, кемпінгів, санітарних місць при в'їзді в туристичні центри, біля основних туристично-екскурсійних об'єктів (з'їзди, вказівники об'єктів та режиму стоянок, пункти туристичної інформації, санітарно-гігієнічні вузли тощо)	підприємницької діяльності		
2.3. Утримання у належному стані автомобільних доріг загального користування	Служба автомобільних доріг у Миколаївській області	2016-2020	Удосконалення автодорожньої інфраструктури
2.4. Здійснення заходів з упорядкування територій рекреаційного призначення, туристських маршрутів та об'єктів. Проведення знакування, маркування, паспортизації маршрутів та екологічних стежок	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, регіональні ландшафтні парки, Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, вищі навчальні заклади, громадські організації	2016-2020	Розвиток туристичної інфраструктури, виготовлення та встановлення знаків, туристичних вказівників за туристичними маршрутами області
2.5. Сприяння розвитку організованого туризму та	Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого	2016-2020	Розвиток екологічного туризму

рекреаційної діяльності на територіях природно-заповідного фонду області. Проведення екологічних заходів та акцій щодо очищення берегів річок та територій рекреаційного призначення	самоврядування, регіональні ландшафтні парки, Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства, управління облдержадміністрації: екології та природних ресурсів; з питань молоді та туризму		
2.6. Підтримка створення та облаштування туристичних притулків (у тому числі наметових таборів, містечок, кемпінгів, хостелів, агроготелів) з упорядкуванням місць для відпочинку	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, регіональні ландшафтні парки, Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, вищі навчальні заклади, громадські організації	2016-2020	Розвиток активних видів туризму та створення вздовж туристичних маршрутів відповідної інфраструктури (наметових таборів, містечок, кемпінгів, хостелів, агроготелів). Розширення можливостей для відпочинку малозабезпечених верств населення, розвиток туристично-екскурсійного руху серед дітей та молоді
2.7. Сприяння розвитку туристичної інфраструктури з дотриманням вимог та	Управління облдержадміністрації: з питань молоді та туризму;	2016-2020	Поліпшення доступу для осіб з обмеженими можливостями до об'єктів

Продовження додатка К
до Програми

	потреб осіб з обмеженими можливостями	охорони здоров'я, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, суб'єкти підприємницької діяльності, громадські організації		туристичної інфраструктури
	2.8. Підтримка у реалізації проектів міжнародної технічної допомоги та програм із залученням коштів іноземних донорських організацій. Підтримка реалізації проектів неприбуткових громадських організацій у сфері туризму	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, суб'єкти підприємницької діяльності	2016-2020	Розвиток нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
	2.9. Виявлення, вивчення, комплексна оцінка ресурсів (об'єктів/маршрутів), привабливих для використання у сфері туризму, їх класифікація та категоризація; проведення комплексних ландшафтно-екологічних, історико-культурних досліджень	Управління облдержадміністрації: з питань молоді та туризму; культури, національностей та релігій; екології та природних ресурсів, Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого	2016-2020	Проведення моніторингу рекреаційних ресурсів області

територій (місцевостей), привабливих для організації туризму	самоврядування		
2.10. Розробка інвестиційних пропозицій щодо будівництва (реконструкції) інфраструктурних об'єктів згідно з комплексною схемою розташування об'єктів туристичної та курортної інфраструктури	Райдержадміністрації, міські ради	2016-2020	Визначення першочергових пріоритетів у залученні інвестиційних коштів у розвиток туристичної та курортної інфраструктури
2.11. Інвентаризація ресурсів, привабливих для використання у сфері туризму, їх паспортизація, ознакування, маркування, моніторинг відповідності нормативним вимогам; контроль за використанням	Управління облдержадміністрації: з питань молоді та туризму; культури, національностей та релігій; екології та природних ресурсів, Миколаївське обласне управління лісового та мисливського господарства, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування	2016-2020	Проведення моніторингу рекреаційно-туристичних ресурсів області
2.12. Створення та постійне оновлення реєстру власників (орендарів) колективних та	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, місцеві органи виконавчої	2016-2020	Запобігання недобросовісній конкуренції, легалізація

Продовження додатка К
до Програми

індивідуальних засобів тимчасового розміщення, які надають послуги з розміщення туристів і відпочиваючих на курортно-рекреаційних територіях	влади та органи місцевого самоврядування		діяльності власників індивідуальних засобів розміщення
2.13. Створення «туристичної зони» в селі Парутине Очаківського району	Суб'єкти підприємницької діяльності, Парутинська сільська рада, національний історико-археологічний заповідник «Ольвія», управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2019	Створення нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
2.14. Будівництво аквапарку «Адмірал»	Суб'єкти підприємницької діяльності, Миколаївська міська рада, управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2020	Створення нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
2.15. Розвиток велосипедної інфраструктури у Корабельному районі міста Миколаєва	Суб'єкти підприємницької діяльності, Миколаївська міська рада, управління з питань молоді та туризму	2017-2019	Створення нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток

	облдержадміністрації		міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
2.16. Забудова та облаштування кемпінгових стоянок на території регіонального ландшафтного парку «Гранітно-степове Побужжя»	Суб'єкти підприємницької діяльності, Южноукраїнська міська рада, управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2018	Створення нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
2.17. Створення рекреаційно-туристичної зони в межах Первомайського району	Суб'єкти підприємницької діяльності, національний природний парк «Бузький Гард», Мигіївська сільська рада, управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2020	Створення нових туристичних продуктів, поліпшення туристичної інфраструктури, розвиток міжнародного співробітництва у сфері туризму та діяльності курортів
2.18. Реалізація проекту на базі національного природного парку «Бузький Гард» «Екологічний та зелений туризм основа відновлення економіки села»	Національний природний парк «Бузький Гард», управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, Мигіївська сільська рада Первомайського району	2016-2020	Створення нового туристичного продукту області; розроблення нових туристичних маршрутів і поширення інформації про них;

Продовження додатка К
до Програми

			поліпшення туристичної привабливості Первомайського району та Миколаївської області
2.19. Створення еколого-туристичних притулків у межах національних природних парків	Національний природний парк «Бузький Гард», національний природний парк «Білобережжя Святослава», управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, Мигіївська сільська рада Первомайського району, Трикратська сільська рада Вознесенського району, Покровська сільська рада Очаківського району	2016-2020	Створення мережі сезонних еколого-туристичних кемпінгів (наметових таборів) у межах рекреаційних зон національних природних парків «Бузький Гард» та «Білобережжя Святослава»; залучення понад 300 учасників проекту; проведення координаційних семінарів із суб'єктами туристичної діяльності; створення рекреаційної інфраструктури та санітарне очищення територій національних природних парків
2.20. Створення мережі садиб сільського (зеленого) туризму в Миколаївській	Суб'єкти підприємницької діяльності, райдержадміністрації,	2016-2020	Розробка туристичних продуктів сільського (зеленого) туризму в

	області	управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації		районах Миколаївської області. Поліпшення якості життя та рівня доходів сільського населення завдяки розвитку сільського (зеленого) туризму
	2.21. Створення туристичного об'єкта «Хутір-зимівник козацького полковника Бугогардової паланки 17-18 століття»	Суб'єкти підприємницької діяльності, Семенівська сільська рада, Арбузинська райдержадміністрація, управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2019	Створення дванадцяти туристичних маршрутів у долині річки Південний Буг, пов'язаних з існуванням Вольностей Війська Запорозького. Залучення незатребуваних земельних ділянок у межах Семенівської сільської ради Арбузинського району. Розробка та будівництво проекту хутора-зимівника
Розділ 2. Підвищення конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту				
3. Розвиток і диверсифікація туристичного продукту, підвищення	3.1. Створення комунального підприємства «Туристичний інформаційний центр Миколаївської області»	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Створення туристичного інформаційного візит-центру для надання довідкової інформації туристам про туристичні

Продовження додатка К
до Програми

якості послуг				ресурси, продукти, організацію екскурсійних послуг
	3.2. Проведення щорічного конкурсу на кращі бізнес-плани (проекти) з розвитку сільського зеленого туризму, у тому числі облаштування сільських садиб для прийому і розміщення туристів і відпочиваючих та організація їх дозвілля	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування	2016-2020	Сприяння самозайнятості сільського населення, додаткові надходження до сімейних бюджетів, збереження національної самобутності, національних традицій та обрядів
	3.3. Приведення продовольчих ринків на туристичних маршрутах і в оздоровчих зонах області у відповідність з вимогами ветеринарно-санітарних правил для ринків і правил торгівлі на ринках, недопущення торгівлі харчовими продуктами у невстановлених місцях, на стихійних ринках на туристичних маршрутах і оздоровчих зонах області	Головне управління ветеринарної медицини у Миколаївській області, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування	2016-2020	Забезпечення підготовки зон відпочинку, місць масового скупчення населення області до літнього оздоровчо-туристичного сезону

3.4. Обстеження масових місць відпочинку людей на воді; організація рятувальних постів на місця відпочинку людей на воді	Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, головне управління Державної служби України з надзвичайних ситуацій у Миколаївській області	2016-2020	Забезпечення безпеки туристів та відпочиваючих на водних об'єктах
3.5. Організація роботи автотранспорту у межах зон відпочинку з метою перевезення відпочиваючих	Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування	2016-2020	Забезпечення доступності населення до зон відпочинку області, підвищення якості обслуговування населення
3.6. Створення, постійна підтримка та супровід електронної інформаційної системи управління туристичним потенціалом області	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, суб'єкти підприємницької діяльності, громадські організації	2016-2020	Створення інтернет-ресурсу, розроблення он-лайн-карт: карти туристичних об'єктів, інфраструктури та туристичних маршрутів, карти інвестиційних об'єктів та перспективних територій для надання туристичних послуг. Створення системи онлайн-гіда за туристичними маршрутами області

Продовження додатка К
до Програми

4. Підготовка кадрів та науковий супровід туристичної сфери	4.1. Сприяння організації та функціонуванню в області курсів з перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців туристичного супроводу	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, департамент освіти і науки облдержадміністрації, Миколаївський обласний центр зайнятості	2016-2020	Вдосконалення системи професійної підготовки працівників галузі
	4.2. Розробка і видання методичних посібників та рекомендацій для фахівців місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які опікуються питаннями розвитку туризму	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2020	Висвітлення основних положень теорії і практики регулювання діяльності фахівців місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування
	4.3. Розроблення, впровадження і розповсюдження програм туристичної освіти, зокрема, для дітей та молоді, сімей, а також осіб похилого віку та з особливими потребами: навчання управлінських кадрів на державному, регіональному та місцевому рівнях; навчання галузевих, регіональних і місцевих	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, Миколаївський обласний центр зайнятості	2016-2020	Вдосконалення системи професійної підготовки працівників туристичної сфери

громадських організацій у сфері туризму, сприяння навчальним програмам громадських організацій у сфері туризму			
4.4. Формування системи моніторингу кадрових потреб у сфері туризму	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, Миколаївський обласний центр зайнятості	2016-2020	Вдосконалення системи професійної підготовки працівників туристичної сфери
4.5. Створення навчально-реабілітаційного сезонного екотабору на 70 осіб та організація його функціонування на території національного природного парку «Білобережжя Святослава»	Національний природний парк «Білобережжя Святослава», управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Створення еталонного наметового екотабору як приклад для впровадження такого роду діяльності на об'єктах природно-заповідного фонду; мінімізація шкідливого впливу на природні комплекси парку
4.6. Співпраця з вищими навчальними закладами та профтехучилищами з питань підготовки високопрофесійних кадрів для туристичної галузі (екскурсоводів, гідів-перекладачів, інструкторів)	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації, департамент освіти і науки облдержадміністрації, вищі навчальні заклади	2016-2020	Підвищення якості обслуговування туристів та екскурсантів

Розділ 3. Створення привабливого туристичного іміджу Миколаївської області				
5. Підвищення туристичного іміджу Миколаївщини	5.1. Проведення Міжнародного туристичного форуму	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Підвищення іміджу туристично-рекреаційного потенціалу Миколаївщини, підвищення інвестиційного клімату та розвитку туристичних ресурсів
	5.2. Виготовлення багатомовних рекламно-інформаційних матеріалів про туристично-рекреаційний потенціал області (карти, схеми, буклети, постери тощо)	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Забезпечення споживачів туристичних послуг та професійних учасників ринку інформацією щодо наявного регіонального потенціалу у сфері туризму та рекреації
	5.3. Презентація регіонального туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках туристичних послуг шляхом участі у різноманітних туристично-виставкових заходах	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Активне просування місцевого туристичного продукту на ринку туристичних послуг, налагодження нових ділових зв'язків та залучення додаткових туристичних потоків
	5.4. Сприяння створенню в області пілотного	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Активне просування місцевого туристичного

майданчика з метою впровадження підходів державно-приватного партнерства у сфері природокористування та розвитку рекреаційних територій, природно-заповідних об'єктів			продукту на ринку туристичних послуг, налагодження нових ділових зв'язків та залучення додаткових туристичних потоків
5.5. Виготовлення сувенірної продукції з туристичними брендами, логотипами з метою візуальної ідентифікації регіонального туристичного продукту та розповсюдження під час туристичних заходів	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2020	Презентація регіонального туристичного продукту шляхом використання туристичної символіки та визнаних туристичних брендів, які стали візитівками області
5.6. Виготовлення стендів для рекламно-інформаційної продукції	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Презентація регіонального туристичного продукту шляхом використання туристичної символіки та визнаних туристичних брендів, які стали візитівками області
5.7. Створення туристичного бренду Миколаївщини, проведення конкурсу на	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016	Активне просування місцевого туристичного продукту на ринку

Продовження додатка К
до Програми

кращий логотип області, кращий сувенір, кращий туристичний плакат, флаєр, буклет та ін.)			туристичних послуг, налагодження нових ділових зв'язків та залучення додаткових туристичних потоків
5.8. Проведення аналізу діяльності суб'єктів туристичної галузі області та розроблення за його результатами заходів щодо підвищення ефективності їх роботи на ринку туристичних послуг	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Обстеження туристичних потоків на території області
5.9. Проведення постійно-діючого мультifestивалю «Світ річки «Вог» Бог»	Суб'єкти підприємницької діяльності, Южноукраїнська міська рада, управління облдержадміністрації: з питань молоді та туризму; культури, національностей та релігій	2017-2020	Підвищення туристичного іміджу області
5.10. Проведення заходів у рамках комплексної бібліотечної програми «Туристична Миколаївщина запрошує»	Управління культури, національностей та релігій облдержадміністрації, обласна бібліотека для дітей імені В.О.Лягіна	2016-2020	Створення віртуальних екскурсійних маршрутів за напрямками: «Туристичне краєзнавство», «Історичне краєзнавство»,

			<p>«Культурний туризм»; «Віртуальна азбука туриста»; краєзнавчий інтерактивний дитячий портал «Моя Миколаївщина»; мультимедійний путівник «Миколаївщина. Запрошуємо!», віртуальна фотогалерея «Моя Миколаївщина»; обласний конкурс для читачів-дітей бібліотек Миколаївщини «Відкриваємо Миколаївщину»; конкурс зі створення звукової листівки «Рідному краю пісню співаю»</p>
5.11. Проведення заходів у рамках арт-фестивалю «Миколаїв Фото Фест» та мистецької акції «Ніч у Миколаєві»	Управління культури, національностей та релігій облдержадміністрації, обласна бібліотека для дітей імені В.О.Лягіна	2016-2020	<p>Організація обласного молодіжного фото-пленеру, бліц-конкурсу «Об'єкт один – погляди різні»; фотовиставки; проведення нічних екскурсій, виставок, концертів, вистав,</p>

Продовження додатка К
до Програми

				переглядів кінофільмів, перформенсів у музеях, театрах та бібліотеках
6. Популяризація туристично-рекреаційного потенціалу області	6.1. Створення відео-роликів, у тому числі про туристичний потенціал Миколаївської області для розміщення на обласному туристичному сайті, презентації в рамках туристично-виставкових заходів та розміщення у засобах масової інформації	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Охоплення рекламою туристичного продукту області максимальної кількості споживачів туристичних послуг
	6.2. Виготовлення макетів зовнішньої реклами регіонального туристичного продукту для розміщення та подальшого розповсюдження на рекламних площинах (сітілайти, білборди тощо)	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2017-2020	Проведення активної рекламно-інформаційної діяльності, спрямованої на формування позитивного туристичного іміджу регіону, у тому числі на території інших регіонів України
	6.3. Організація та проведення заходів із пропагування регіонального туристичного продукту, у тому числі спеціалізованих	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Докладне ознайомлення з можливостями туристично-рекреаційного комплексу області різних цільових аудиторій,

рекламно-інформаційних турів із залученням представників засобів масової інформації, висвітлення інформації про туристичні заходи, зокрема розміщення на офіційному веб-сайті облдержадміністрації			реклама спеціалізованих туристичних програм
6.4. Виготовлення тематичних туристичних путівників, довідників по Миколаївській області для туристів	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Створення довідково-інформаційної бази туризму, інформування туристів про природно-ресурсний потенціал області
6.5. Організація та проведення туристично-спортивних заходів (зльотів, змагань, походів, експедицій) та масових фестивальних заходів	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Проведення масових заходів на території туристично-рекреаційних зон
6.6. Проведення маркетингових, аналітичних, соціологічних досліджень та опитувань у сфері туризму	Управління з питань молоді та туризму облдержадміністрації	2016-2020	Удосконалення умов для розвитку туризму, сервісного обслуговування відвідувачів області

РОЗРАХУНОК
очікуваних результатів виконання
Програми розвитку туризму та курортів у Миколаївській області на 2016-2020 роки

Очікувані результати від реалізації Програми	Одиниця виміру	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
1. Кількість облаштованих туристичних об'єктів, рекреаційних територій, побудованих (відремонтованих) туристських притулків (у тому числі наметових таборів, містечок, кемпінгів, хостелів, агроготелів) тощо	од.	35	37	38	40	42
2. Кількість проведених (підтриманих) заходів з розвитку туризму	од.	25	30	30	35	40
3. Кількість суб'єктів туристичної діяльності	од.	395	400	410	425	450
4. Обсяг послуг, наданих суб'єктами туристичної діяльності	млн. грн.	200	210	220	230	240
5. Загальна кількість туристів та екскурсантів	тис. осіб	750	900	1000	1100	1200
6. Кількість осіб, розміщених готелями та аналогічними засобами розміщення	тис. осіб	250	270	280	300	320
7. Обсяг середньооблікової кількості штатних працівників, зайнятих у туристичній сфері	%	101	103	106	110	115

Додаток Л.

Зміни в динаміці у рейтингових позиціях України за
складовими Глобального індексу
конкурентоспроможності, дослідження
Світового економічного форуму

Показники	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013- 2014	2014- 2015
Якість системи освіти в цілому	56	62	70	79	72
Стан вищої і професійної освіти (в цілому)	46	51	47	43	40
Якість освіти з менеджменту бізнесу	108	116	117	115	88
Якість початкової освіти	49	52	43	37	40
Якість вищої математичної і природничої освіти	42	36	34	28	30
Охоплення вищою освітою	8	7	10	10	13
Кількість країн, які брали участь в дослідженні	139	142	144	148	144