


# Тема 1.2 Світовий ринок товарів і послуг

1. Світовий ринок товарів і послуг, його сутність та особливості формування.
2. Теорії міжнародної торгівлі.
3. Сутність міжнародної торгівлі, її види, форми та закономірності розвитку.
4. Торгова політика та регулювання торговельно-економічних відносин.



**1. Зовнішня торгівля (ЗТ)** є важливою і історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

## *Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами можна визначити наступним чином:*

- місце виробництва і споживання послуг співпадає — експорт послуг обов'язково передбачає їх виробництво за кордоном;
- тісний зв'язок ринку послуг з ринком товарів, капіталів і робочої сили;
- ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно більша, ніж на ринку товарів;
- національна сфера послуг захищена більш сильно;
- ряд послуг практично не включається до міжнародного обігу.

**Міжнародну торгівлю характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками:**

- а) показники обсягів;
- б) показники структури;
- в) показники динаміки;
- г) показники результатів.



Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт	Товарна структура	Темпи росту та приросту відповідних показників	Сальдо торгового балансу
Імпорт	Географічна структура		Сальдо балансу послуг та некомерційних операцій
Зовнішньоторговий обіг	Видова структура		«Умови торгівлі»
Фізичний обсяг торгівлі	Інституціональна структура		Обсяг експорту, імпорту та зовнішньоторгового обігу на душу населення
Генеральна торгівля			Експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квоти
Спеціальна торгівля			

**Експорт** – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. До експорту відносять:

- товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні;
- товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

**Реекспорт** – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці.

**Імпорт** – ввезення в країну товарів та послуг.

До імпорту відносять:

- товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника;
- товари для подальшої переробки під митним контролем.

**Реімпорт** – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись.

# Показники динаміки

## *Темпів росту :*

### *темпи росту експорту :*

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

де Тр.е. – темпи росту експорту;

Ез.р. – обсяг експорту в звітному році;

Еб.р. – обсяг експорту в базисному році.

### *темпи росту імпорту :*

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

де Тр.і. – темпи росту імпорту;

Із.р. – обсяг імпорту в звітному році;

Іб.р. – обсяг імпорту в базисному році.

### *темпи росту зовнішньоторговельного обігу :*

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

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 :*

### *темпи приросту експорту :*

$$Тпр.е. = Тр.е.з.р. / Тр.е.б.р. * 100\%,$$

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 :*

$$Тпр.і. = Тр.і.з.р. / Тр.і.б.р. * 100\%,$$

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 :*

$$Тпр.зто = Тр.зто.з.р. / Тр.зто.б.р. * 100\%,$$

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.



## Показники результатів:

***сальдо торгового балансу*** – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;

***сальдо балансу послуг*** – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;

***сальдо некомерційних операцій*** – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем. По кожному з цих напрямків руху грошових засобів складається баланс;

*сальдо балансу поточних операцій* – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;

*індекс “умови торгівлі”* – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу.

“Умови торгівлі” відображають співвідношення взаємного попиту і взаємної пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Цей показник є важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики країни. Для розрахунків “умов торгівлі” певної країни порівнюються індекси її експортних та імпортних цін, що публікуються в зіставленій для всіх формі в щомісячному виданні МВФ “International Financial Statistics”.

***експорт на душу населення :***

Ед.н. = Ез.р. / населення,

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

Ез.р. – обсяг експорту в звітному році.

***імпорт на душу населення :***

Ід.н. = Із.р. / населення,

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

Із.р. – обсяг імпорту в звітному році.

***експортна квота (відношення експорту до ВВП) :***

Ек.в. = Ез.р. / ВВП \* 100%,

де Ек.в. – експортна квота;

Ез.р. - обсяг експорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

***імпортна квота :***

$$\text{Ік.в.} = \text{Із.р.} / \text{ВВП} * 100\%,$$

де Ік.в. – імпортна квота;

Із.р. – обсяг імпорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

***квота зовнішньоторговельного обігу :***

$$\text{ЗТОк.в.} = \text{ЗТОз.р.} / \text{ВВП} * 100\%,$$

де ЗТОк.в. – квота зовнішньоторговельного обігу;

ЗТОз.р. – обсяг зовнішньоторговельного обігу в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.



**Рис. 2.2. Припущення теорії абсолютних і порівняльних переваг**

## Припущення

Торгують тільки дві країни двома товарами (трудомістким, капіталомістким).

Використовуються два фактори виробництва; (праця — капітал);  
різна факторозабезпеченість;  
ідентичні технології;  
різниця у ресурсозабезпеченні;  
неможливість факторів виробництва між країнами;  
повна мобільність факторів виробництва між галузями країни;  
смаки і вподобання споживачів в різних країнах однакові.

Повне ресурсовикористання;  
однаковий ефект масштабу;  
відсутність транспортних витрат;  
політика *laissez faire* (невтручання держави в економіку);  
спеціалізація виробництва неабсолютна (кожна країна виробляє два товари)

Рис. 2.3. Припущення теорії співвідношення факторів виробництва

Таблиця 2.1. Розрахунок співвідношення факторів виробництва

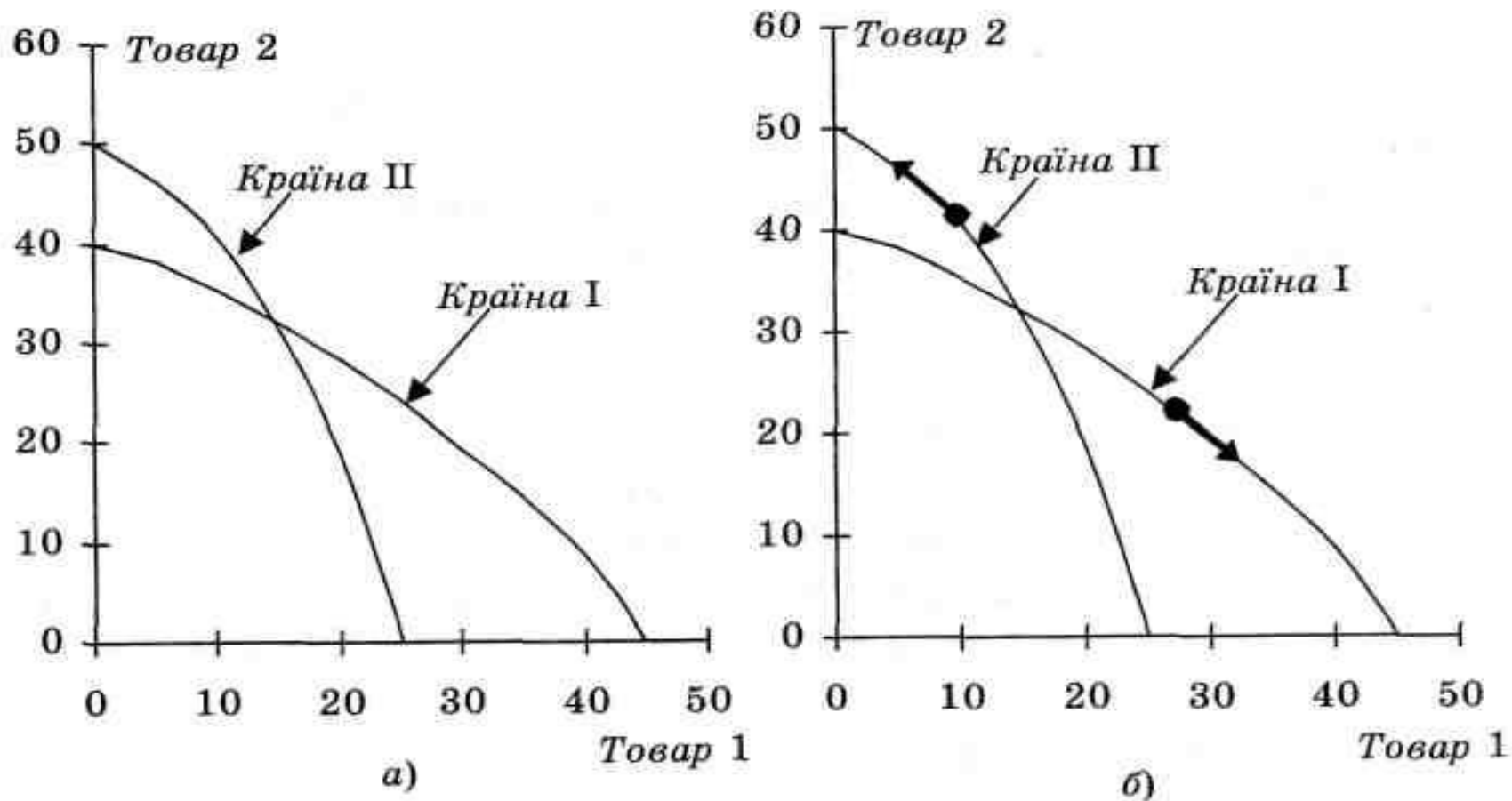
Вихідні дані	
Країна I	Трудонасичена
Країна II	Капіталонасичена

Капітал, $K$	Робоча сила, $L$
120	180
200	100

Товар 1	Трудомісткий
Товар 2	Капіталомісткий

Собівартість продукції, гр. од.	
1	4
3	2

Країна I		$K = 120$	$L = 180$
Товар 1	45	$1_{120}$	$4_{45}$
Товар 2	40	$3_{40}$	$2_{90}$
Країна II		$K = 200$	$L = 100$
Товар 1	25	$1_{200}$	$4_{45}$
Товар 2	50	$3_{66}$	$2_{50}$



**Рис. 2.4. Графічний розв'язок прикладу за теорією Хекшера — Оліна**



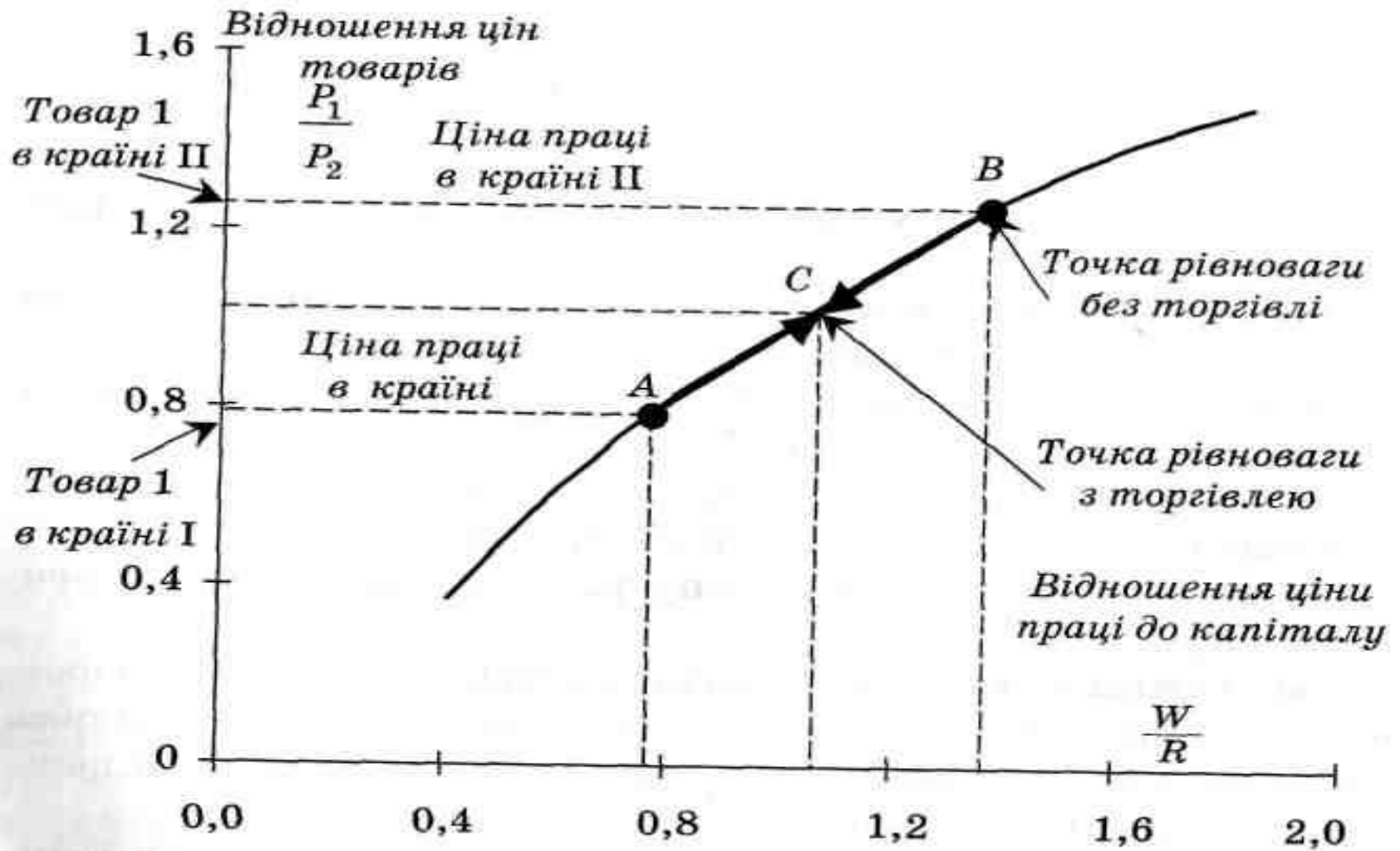


Рис. 2.5. Графічний розв'язок теореми Хекшера — Оліна у відносних величинах

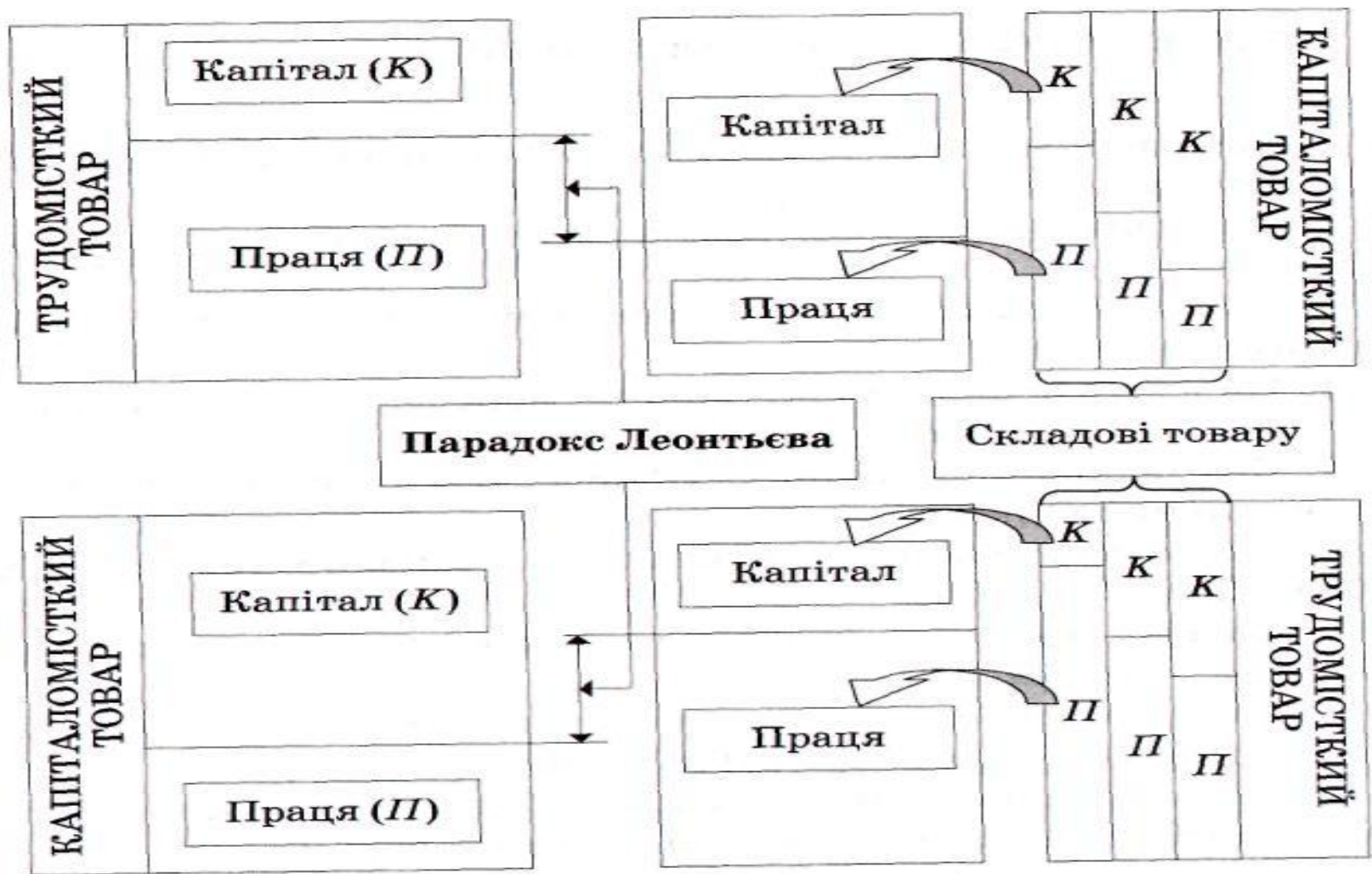
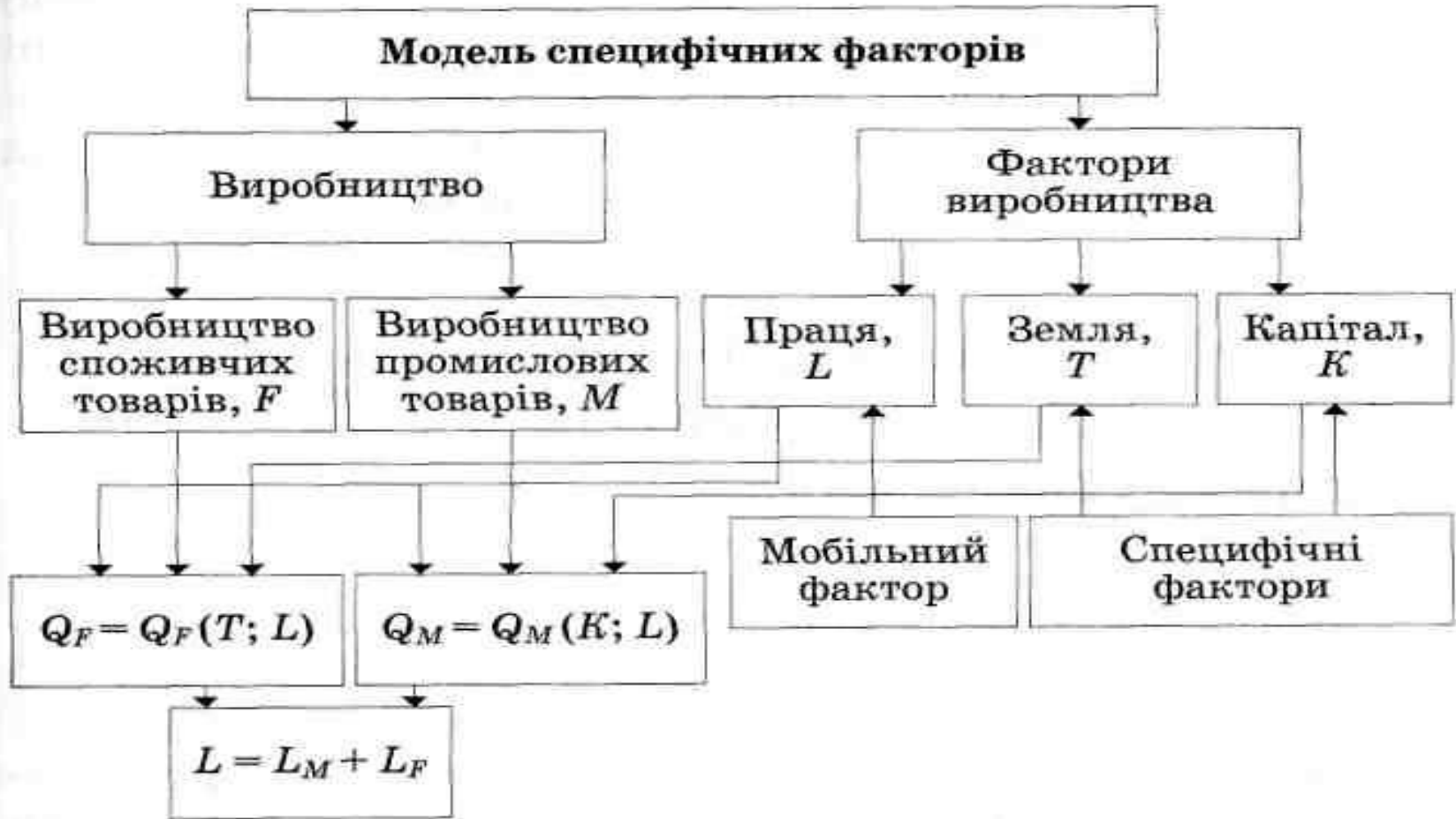


Рис. 2.6. Графічне зображення парадокса Леонтьєва



**Рис. 3.1. Модель специфічних факторів виробництва на прикладі споживчих та промислових товарів**

$$S_{i, \text{exp/imp}} = \frac{Q_{i, \text{exp}} - Q_{i, \text{imp}}}{Q_{i, y}}, \quad (3.1)$$

де  $S_{i, \text{exp/imp}}$  — показник ступеня експортної / імпоротної спеціалізації фактора  $i$ ;

$Q_{i, \text{exp}}$  — частка доходу фактора  $i$  у вартості експорту;

$Q_{i, \text{imp}}$  — частка доходу фактора  $i$  у вартості продукції, що конкурує з імпортом;

$Q_{i, y}$  — частка доходу фактора  $i$  в національному доході.

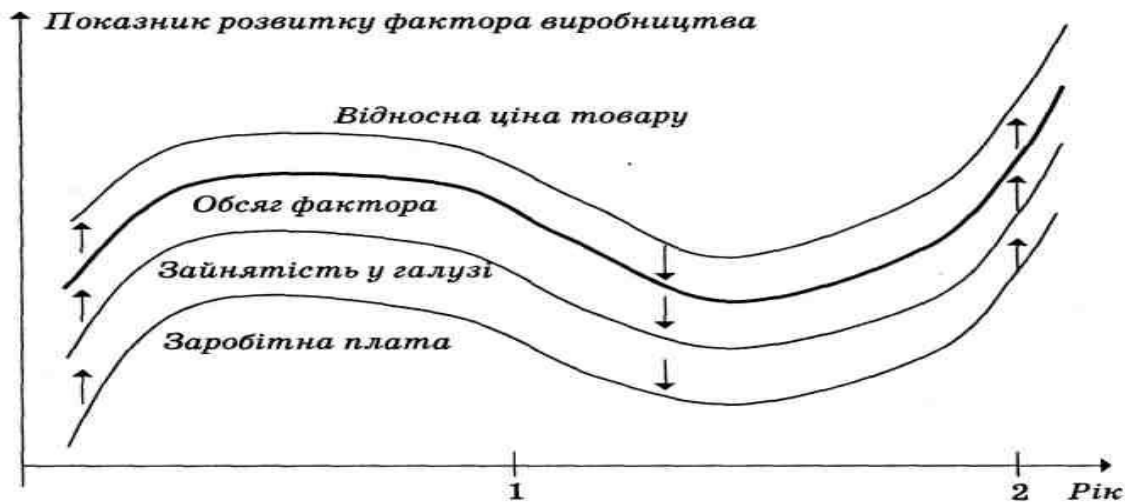


Рис. 3.2. Модель впливу відносної ціни, заробітної плати, зайнятості на розвиток фактора виробництва

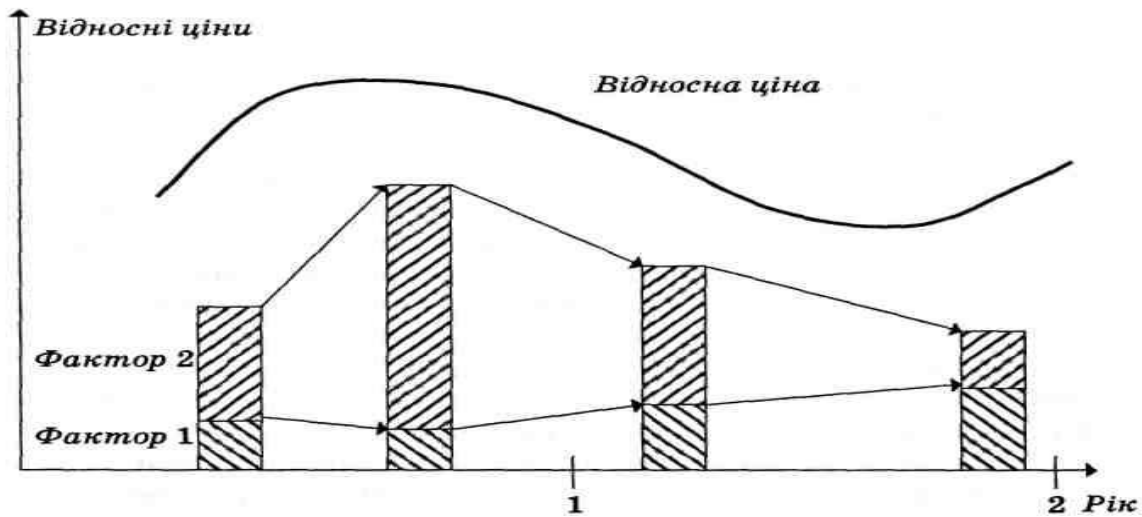
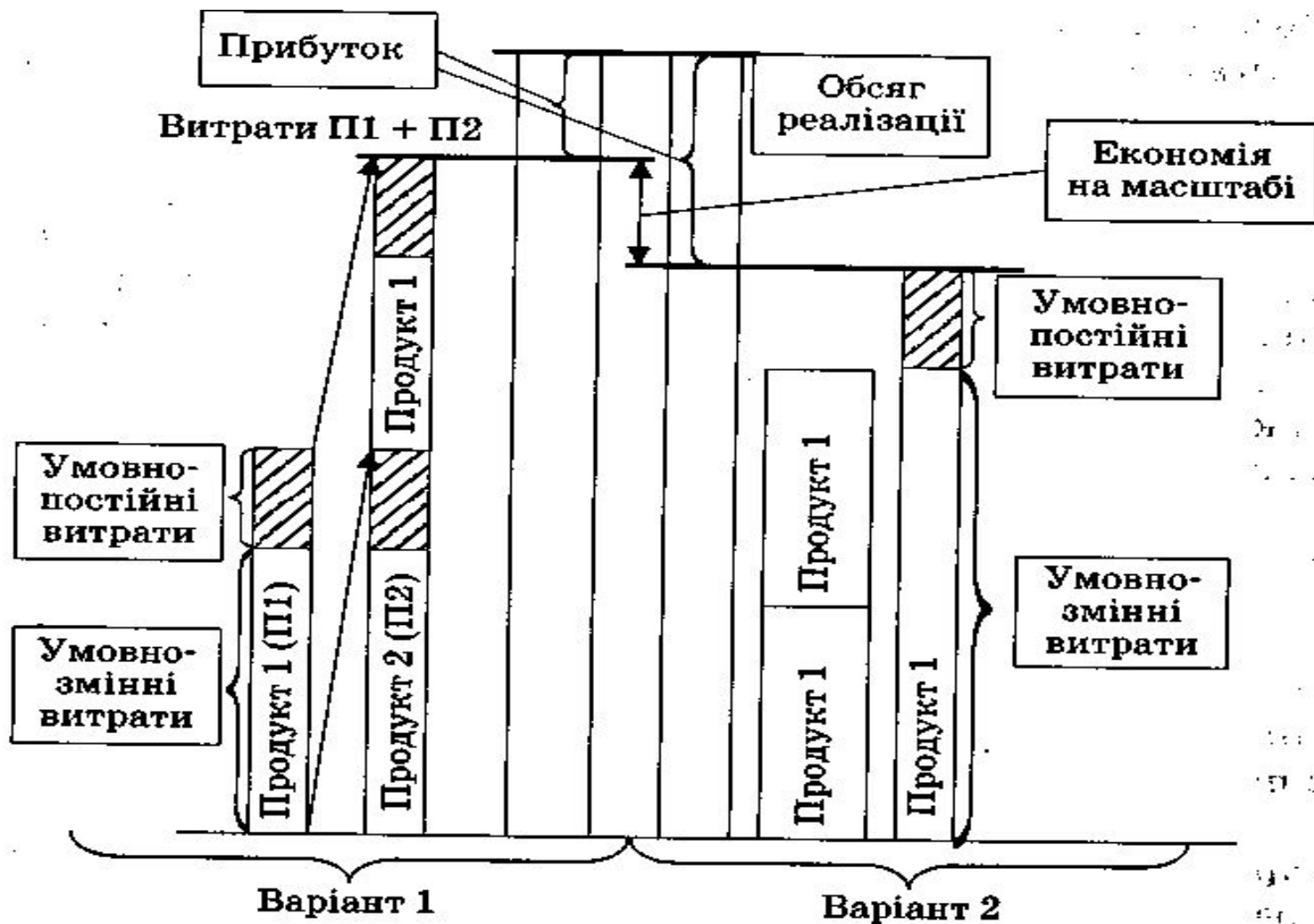


Рис. 3.3. Графічне тлумачення теореми Столпера — Самуельсона



**Рис. 3.4. Економія на масштабах виробництва при переході від виготовлення двох до одного виду продукції**

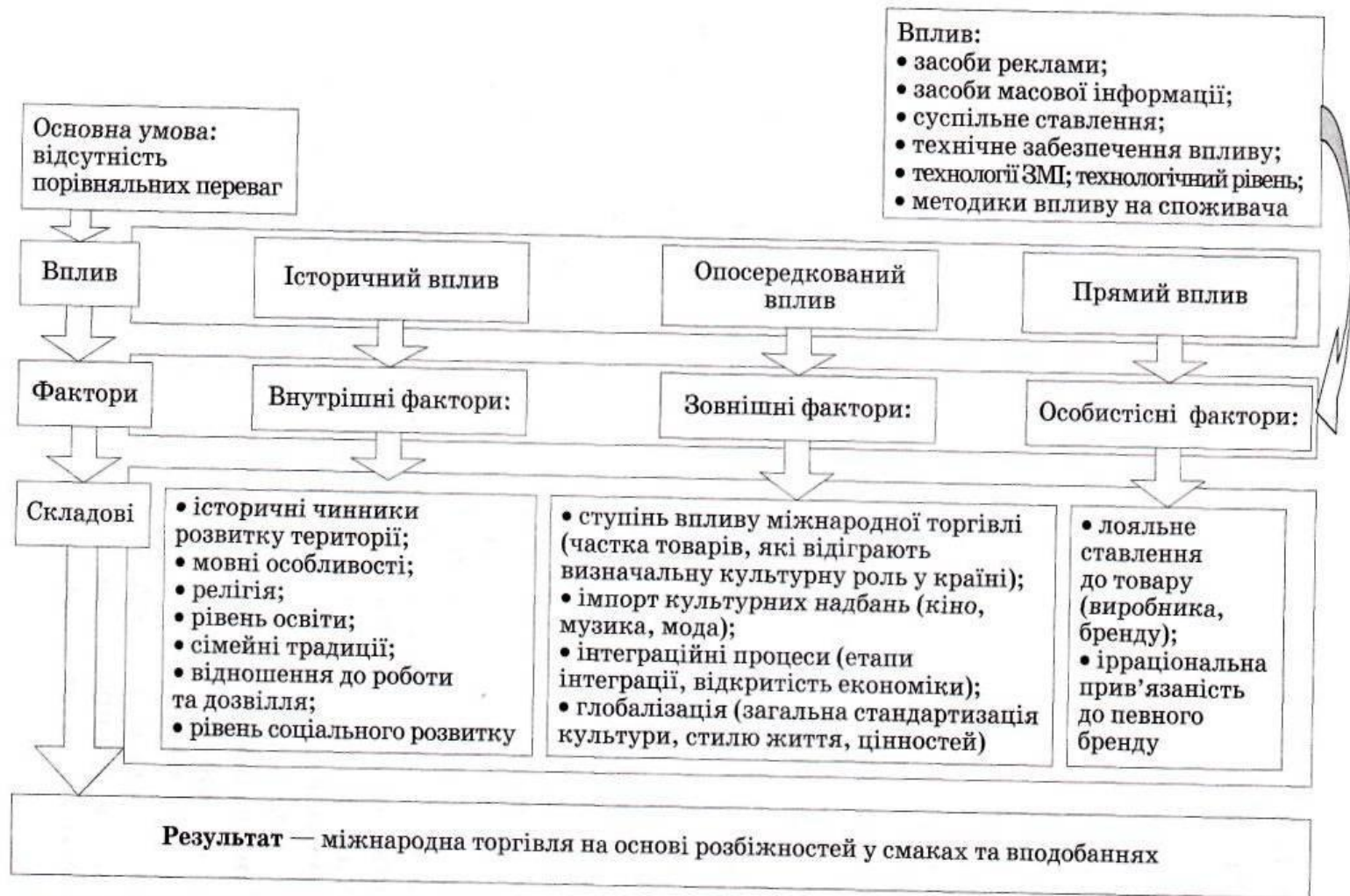
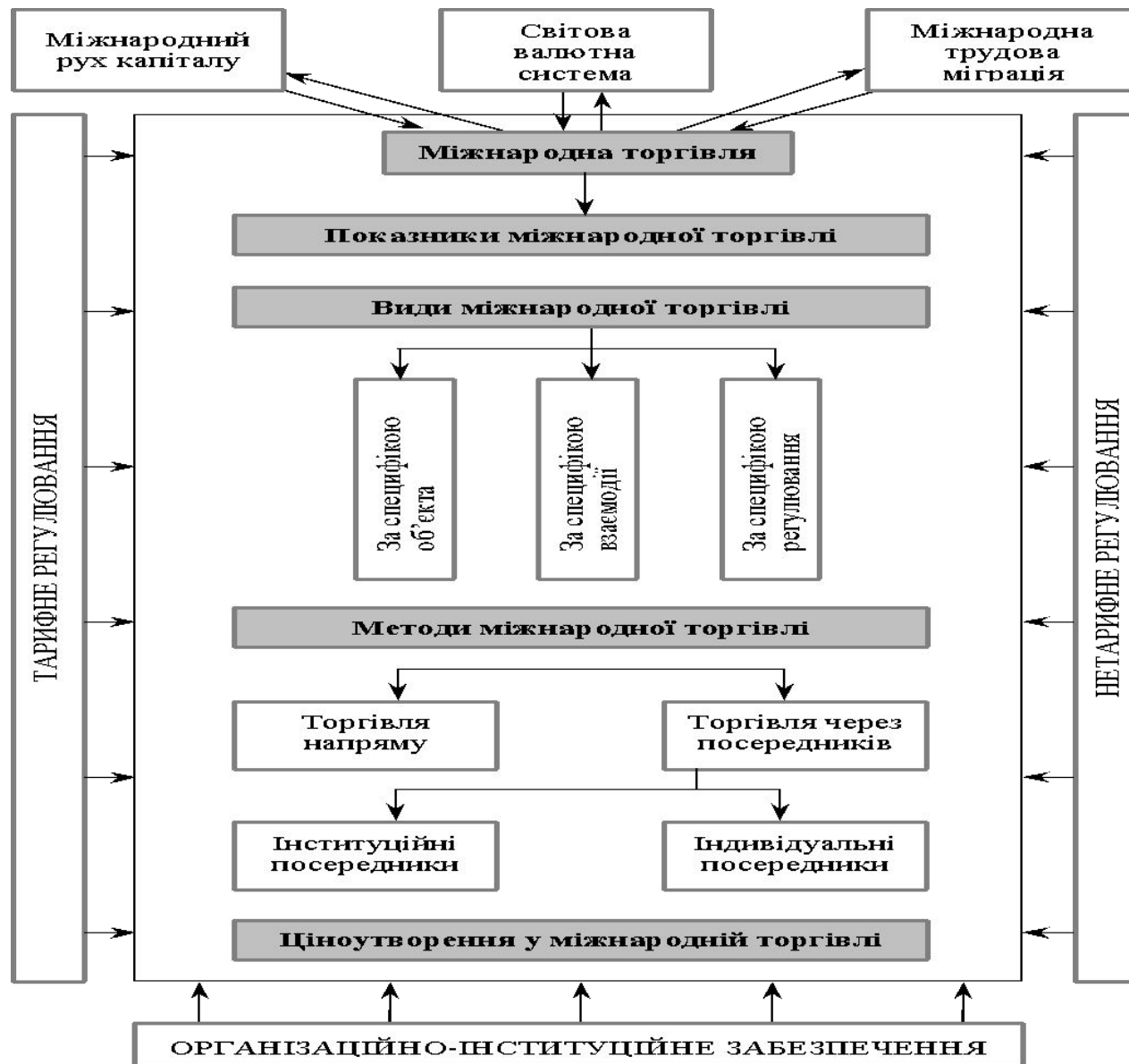


Рис. 3.5. Модель міжнародної торгівлі на основі розбіжностей у смаках та вподобаннях

*Враховуючи розмаїття сучасних видів міжнародної торгівлі, необхідно провести їхню класифікацію за такими ознаками:*

- специфіка об'єкта: торгівля товарами та послугами;
- специфіка взаємодії суб'єктів: традиційна торгівля, торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією, зустрічна торгівля;
- специфіка регулювання: звичайна торгівля, дискримінаційна торгівля, преференційна торгівля.





*За розгляду видів міжнародної торгівлі особливої уваги потребує зустрічна торгівля. При цьому необхідно акцентувати увагу на таких її аспектах, як:*

- **фінансовий**, коли країна-імпортер не має вільноконвертованої валюти або не бажає її використовувати;
- **маркетинговий**, коли компенсаційні операції виступають як спосіб виходу на зарубіжний ринок, особливо за умов високої конкуренції;
- **технологічний** — як можливість доступу до нових технологій.

*Існують і такі види міжнародної торгівлі, які можна систематизувати за наступними ознаками:*

**1) За специфікою об'єкту:**

- торгівля товарами:
- сировинними;
- паливними;
- продовольчими;
- напівфабрикатами;
- готовими виробами:
  - а) виробничого призначення;
  - б) невиробничого призначення;

## торгівля послугами:

- виробничими;
- транспортними;
- експедиторськими;
- консультаційними;
- консигнаційними;
- посередницькими;
- туристичними;
- маркетинговими;
- обліковими;
- орендними;
- ліцензійними;
- іншими послугами.

## **2) За специфікою взаємодії суб'єктів:**

- традиційна (проста) торгівля – експортні та імпорتنі операції товарів і послуг, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів;
- торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією, яка здійснюється на основі довготермінових угод;
- зустрічна (компенсаційна) торгівля – торгівля, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів по закупівлі у імпортерів частини чи повністю експортованих товарів.

### 3) За специфікою регулювання:

- звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами.
- торгівля за режимом найбільшого сприяння передбачає, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій.
- дискримінаційна торгівля виникає у результаті застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера;
- преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі.

## Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиноразовою поставкою	1.1.1. Бартерні угоди	
		1.1.2. Пряма компенсація	
	<b>1.2. Угоди з тривалими термінами виконання.</b> Глобальні угоди	1.2.1. Базові угоди	
		1.2.2. Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання	
		1.2.3. Протоколи	
2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди	2.1.1. Часткова компенсація	
		2.1.2. Повна компенсація	
		2.1.3. Трьохстороння компенсація	
		2.1.4. Короткочасні зв'язані угоди	
	2.2. Зустрічні закупки	2.2.1. Паралельні угоди	
		2.2.2. Джентельменські угоди	
		2.2.3. Угоди з доданням фінансових зобов'язань	
	2.3. Довгострокові авансові закупки		
	3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупкою товарів	3.1.1. Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
			3.1.2. Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартістю обладнання, яке поставляється
3.2. “Угоди про розподіл продукції”			
3.3. Угоди “розвиток-імпорт”			

# ВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з одноразовою поставкою. 1.2. Угоди з тривалими термінами виконання
2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди. 2.2. Зустрічні закупівлі. 2.3. Довгострокові авансові закупівлі
3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупівлею товарів. 3.2. Угоди про розподіл продукції. 3.3. Угоди «розвиток—імпорт»
4. Кліринг	



## *Сучасними особливостями діяльності посередницьких фірм в МТ є:*

- укрупнення, транснаціоналізація;
- спеціалізація (за товарами, видами діяльності, послугами, угодами);
- підпорядкування невеликих посередницьких фірм крупним виробникам;
- підпорядкування малих і середніх виробників крупним торговельно-посередницьким корпораціям.

# ВИДИ І ЦІЛІ БІРЖОВИХ УГОД

Види біржових угод	Цілі біржових угод
1. Угоди на реальний товар (операції спот)	Негайна поставка товару за цінами, що склалися в момент укладення угоди
2. Термінові угоди:	Спекуляція Страхування
2.1. Форвард	
2.2. Ф'ючерс	
2.3. Опціон	
2.4. Своп	

Ключовою особливістю міжнародної ціни на відміну від внутрішньої є множинність, коли на один і той самий товар можуть встановлюватися різні ціни.

***Множинність міжнародних цін зумовлена такими факторами:***

- відмінностями торговельної політики стосовно до конкретних ринків, так і до тих чи тих імпортерів;
- державною та міждержавною валютною політикою;
- політикою протекціонізму;
- відмінностями в методології та методиці розрахунку цін;
- іншими факторами.



## ***Ціни в МТ систематизуються за наступними ознаками:***

### ***За напрямком товарних потоків:***

- *Експортна ціна* – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.
- *Імпортна ціна* – ціна по якій товар купується у зарубіжного контрагента.

### ***За умовами розрахунків:***

- *Ціна комерційних угод* - відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу.
- *Ціна клірингових розрахунків* – ціна товару, в якій враховані умови і особливості клірингу. Кліринг – це система безготівкових розрахунків за товари та послуги, заснована на заліку взаємних вимог та обов'язків.
- *Ціна програм допомоги* – ціна товару, в якій враховані умови і особливості реалізації програм допомоги.
- *Трансфертна ціна* – ціна товару, по якій здійснюються внутрішньокорпоративні операції.

### ***За повнотою врахування витрат:***

- *Ціна нетто* – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.
- *Ціна споживання* – сума затрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

### ***За характером реалізації:***

- *Оптова ціна* – ціна товару при продажу його крупними партіями.
- *Роздрібна ціна* – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

### ***За мірою фіксації:***

- *Контрактна ціна* – ціна, яка встановлюється в контракті і виражається у валюті країни експортера, імпортера або третьої країни.
- *Тверда (firm, fixed price)* – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає ніякому коригуванню впродовж терміну його дії.

- *Рухома* – фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.
- *Змінна (sliding price)* – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни з урахуванням змін в виробництві, в період виконання тривалого термінового контракту (велике промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування і т. ін.).
- *З наступною фіксацією (price to be fixed)* – ціна за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.
- *Ціна, яка публікується* – ціна, яка повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації.

# Класифікація умов «Інкотермс» з точки зору обов'язків

## продавця

Обов'язки продавця	Умова «Інкотермс»		Група
	назва	український еквівалент	
Відправлення товару	<b>EXW</b> Ex Works	Франко-завод	<b>E</b>
Основні витрати з перевезення не сплачені	<b>FCA</b> Free Carrier <b>FAS</b> Free Alongside Ship <b>FOB</b> Free On Board	Франко-перевізник Франко вздовж борту судна Франко-борт	<b>F</b>
Основні витрати з перевезення сплачені	<b>CFR</b> Cost and Freight <b>CIF</b> Cost, Insurance and Freight <b>CPT</b> Carriage Paid To <b>CIP</b> Carriage and Insurance Paid To	Вартість і фрахт Вартість, страхування і фрахт Перевезення сплачене до Перевезення і страхування сплачені до	<b>C</b>
Постачання товару	<b>DAF</b> Delivered At Frontier <b>DES</b> Delivered Ex Ship <b>DEQ</b> Delivered Ex Quay <b>DDU</b> Delivered Duty Unpaid <b>DDP</b> Delivered Duty Paid	Поставлено на кордон Поставлено франко-судно Поставлено франко-пристань Поставлено, мито не сплачене Поставлено, мито сплачене	<b>D</b>



# При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні


## ЗНИЖКИ:

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Загальна (проста)	- при укладенні угод на машини та стандартне обладнання з довідкової ціни (прейскурантної); при поставках промислової сировини з довідкової ціни (коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець згоден платити готівкою)	20-40 (в деяких випадках 30-40) 2-5
Сконто	При покупці товару за готівковий рахунок	2-3
Бонусна (за оборот)	Постійним покупцям на основі спеціальної домовленості. В контракті встановлюється шкала знижок в залежності від досягнутого обороту, впродовж визначеного терміну (як правила року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок.	15-30
За к-сть чи серійність (прогресивна)	При покупці завчасно визначеного збільшуючої к-сті товару.	-
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту.	15-20
Спеціальні	- Привілейованим покупцям, в замовленнях яких особливо зацікавлені продавці - Знижки на пробні партії і заклази.	5-8
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям поверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	-
Сезонні	За покупку товару поза сезоном	До 15
Приховані	- знижки на фрахт - пільгові чи безготівкові кредити шляхом надання безкоштовних послуг.	- -
За повернення раніше купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі	25 - 30
При продажу раніше використовуваного обладнання	При покупці раніше використовуваного обладнання	До 50

#### *4. Розрізняють такі види державного регулювання міжнародної торгівлі:*

- одностороннє;
- двостороннє;
- багатостороннє.

**Одностороннє регулювання** полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку — без погодження або консультацій з торговельними партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.



**Двостороннє регулювання** передбачає, що заходи торговельної політики попередньо узгоджуються країнами-партнерами. Кожна з сторін попереджує свого торговельного партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, суттєво не впливають на торговельні відносини, а лише динамізують їх.

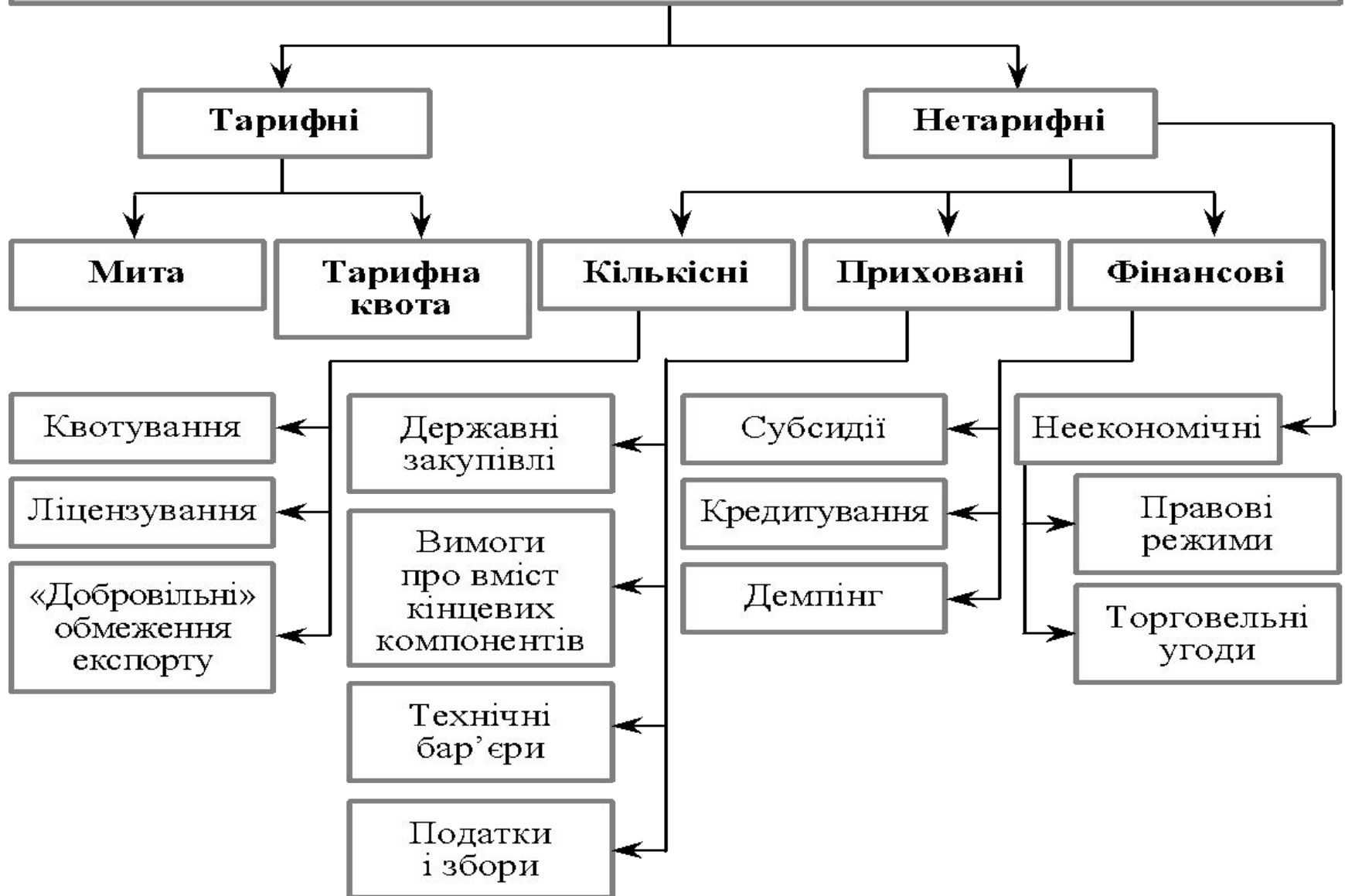
**Багатостороннє регулювання** передбачає узгодження і регулювання торговельної політики багатосторонніми угодами.



*Міжнародні торгові відносини регулюються  
за допомогою двох груп інструментів :*

- **тарифне регулювання;**
- **нетарифне регулювання**

# Методи регулювання міжнародної торгівлі



## **Митний тариф (customs tariff) у залежності від контексту може визначатися як:**

- інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;
- перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;
- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивозі або ввезенні певного товару на митну територію країни. У цьому випадку поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

*Мито (customs duty) – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.*

*Мито виконує три основні функції:*

- фіскальну, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;
- протекціоністську (захисну), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- балансує, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових. Існує декілька класифікацій мита.

## *Нетарифне регулювання*

- Кількісні обмеження (quantitative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.
- *Квотування (контингентування)* – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період.



*Ліцензування (licensing) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу.*

*Ліцензії бувають:*

- разові – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт), що видається урядом, певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;
- генеральні – дозвіл імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;
- глобальні – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;
- автоматичні – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

*Демпінг (dumping) – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах.*

*спорадчий демпінг* – епізодичний продаж надлишкових запасів товару на зовнішній ринок за заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішній обсяг виробництва товару перевищує ємність внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема – або взагалі не використовувати частину виробничих потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і продати за більш низьку, ніж внутрішня, ціну на зовнішній ринок;

*навмисний демпінг* – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

***постійний демпінг*** – постійний експорт товарів за цінами нижче справедливої;

***зворотній демпінг*** – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;

***взаємний демпінг*** – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

## Рекомендована література:

### ■ Основна:

1. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: Навч. Посібник. – К.:Кондор, 2008. – С. 187-212.
2. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Під заг. Ред. О.Г. Гупала. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – С. 78-99.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. Посіб. – 5те вид., стер. – К.:Знання, 2004 – с. 41-170.
4. Герасимчук В.Г. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В.Г. Герасимчук, С.В. Войтко. – К.: Знання, 2009. – С. 15-89.

### ■ Додаткова:

1. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка:Навч. Посіб. – К.:Знання, 2005 – С. 67-138.