

# ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

## МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ



# Сутність міжнародної торгівлі та її роль в системі світогосподарських зв'язків

- **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.

- В сучасних умовах у міжнародній торгівлі приймають участь всі суб'єкти світового господарства. **В її основі лежить міжнародний поділ праці.**
- Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищеназваного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі.
- Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

- **Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що:**
- **По-перше**, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва.
- **По-друге**, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами.
- **По-третє**, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції.
- **По-четверте**, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

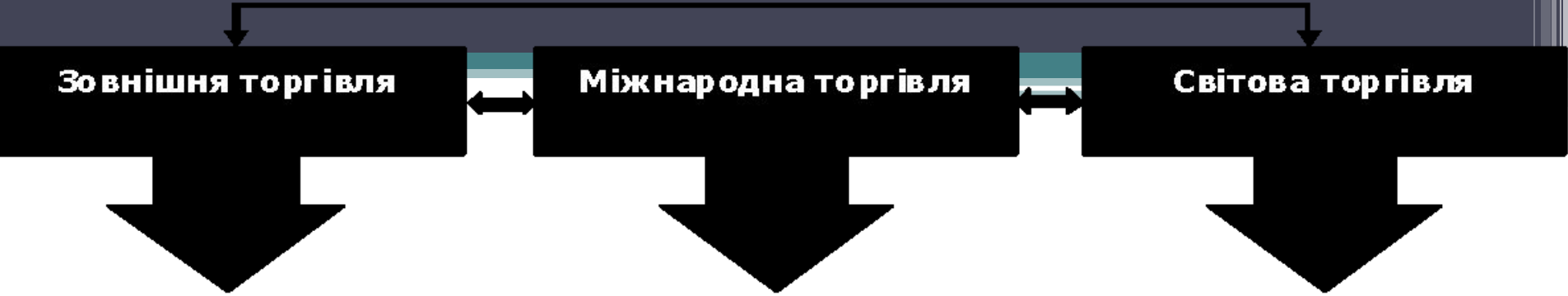
# Показники міжнародної торгівлі



а) показники  
обсягів

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

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			

**Рис. 3.1. Показники міжнародної торгівлі**

# Показники обсягів МТ:

**1) 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

# Показники обсягів МТ:

2) **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 обсягів МТ:



**З) зовнішньоторговельний обіг** – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу

$$\text{ЗТО} = \text{Е} + \text{І}$$

# Показники обсягів МТ:

**4) фізичний обсяг торгівлі** – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду (як правило, року);



# Показники обсягів МТ:

**5) генеральна (загальна) торгівля** – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;



# Показники обсягів МТ:

**б) спеціальна торгівля** – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї

**СТ = ЗТО –  
реекспорт –  
реїмпорт**



# Показники структури:

- товарна структура – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;
- географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;
- інституційна торгівля – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну;
- видова структура – розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

## Показники динаміки:

### 1) темпів росту:

- темпи росту експорту

$$T_{p.e.} = \frac{E_{z.p.}}{E_{b.p.}} * 100\%$$

де

$T_{p.e.}$  – темпи росту експорту;  
 $E_{z.p.}$  – обсяг експорту в звітному році;  
 $E_{b.p.}$  – обсяг експорту в базисному році.

## - темпи росту імпорту

$$T_{p.i.} = I_{z.p.} / I_{b.p.} \\ * 100\%$$

де

$T_{p.i.}$  – темпи росту імпорту;

$I_{z.p.}$  – обсяг імпорту в звітному році;

$I_{b.p.}$  – обсяг імпорту в базисному році.

## - темпи росту зовнішньоторговельного обігу

$$T_{\text{р.зт.об.}} = \frac{\text{ЗТО}_{\text{з.р.}}}{\text{ЗТО}_{\text{б.р.}}} * 100\%,$$

де

$T_{\text{р.зт.об.}}$  – темпи росту зовнішньоторговельного обігу;  
 $\text{ЗТО}_{\text{з.р.}}$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;  
 $\text{ЗТО}_{\text{б.р.}}$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.



# Показники динаміки:

## 2) темпи приросту:

- темпи приросту експорту

$$T_{\text{пр.е.}} = T_{\text{р.е.з.р.}} / T_{\text{р.е.б.р.}} * 100\%,$$

де

$T_{\text{пр.е.}}$  – темпи приросту експорту;

$T_{\text{р.е.з.р.}}$  – темпи росту експорту за звітний рік;

$T_{\text{р.е.б.р.}}$  – темпи росту експорту за базисний рік.

## - темпи приросту імпорту

$$\frac{T_{\text{пр.і.}}}{T_{\text{р.і.б.р.}}} = \frac{T_{\text{р.і.з.р.}}}{100\%},$$

де

$T_{\text{пр.і.}}$  – темпи приросту імпорту;

$T_{\text{р.і.з.р.}}$  – темпи росту імпорту за звітний рік;

$T_{\text{р.і.б.р.}}$  – темпи росту імпорту за базисний рік.

## - темпи приросту зовнішньоторговельного обігу

$$\frac{T_{\text{пр.зто}}}{T_{\text{р.зто.б.р.}}} = \frac{T_{\text{р.зто.з.р.}}}{T_{\text{р.зто.б.р.}}} * 100\%$$

де

$T_{\text{пр.зто}}$  – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

$T_{\text{р.зто.з.р.}}$  – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$T_{\text{р.зто.б.р.}}$  – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

- 1) **сальдо торгового балансу** – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;
- 2) **сальдо балансу послуг** – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;
- 3) **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;

# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

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

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

# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

## б) експорт на душу населення

$$E_{\text{д.н.}} = E_{\text{з.р.}} / \text{населення}$$

де

$E_{\text{д.н.}}$  – обсяг експорту на душу населення в звітному році;

$E_{\text{з.р.}}$  – обсяг експорту в звітному році.

# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

## 7) імпорт на душу населення

$$I_{\text{д.н.}} = I_{\text{з.р.}} / \text{населення}$$

де

$I_{\text{д.н.}}$  – обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

$I_{\text{з.р.}}$  – обсяг імпорту в звітному році.

# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

## 8) експортна квота (відношення експорту до ВВП)

$$E_{\text{к.в.}} = \frac{E_{\text{з.р.}}}{\text{ВВП}} * 100\%$$

де

$E_{\text{к.в.}}$  – експортна квота;

$E_{\text{з.р.}}$  - обсяг експорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.



# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

## 9) імпортна квота

$$I_{\text{к.в.}} = \frac{I_{\text{з.р.}}}{\text{ВВП}} * 100\%$$

де

$I_{\text{к.в.}}$  – імпортна квота;

$I_{\text{з.р.}}$  – обсяг імпорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

# ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ:

## 10) квота зовнішньоторговельного обігу

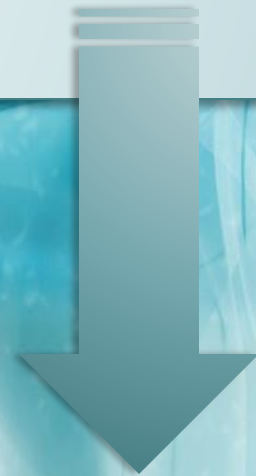
$$\text{ЗТО}_{\text{к.в.}} = \frac{\text{ЗТО}_{\text{з.р.}}}{\text{ВВП}} * 100\%,$$

де

$\text{ЗТО}_{\text{к.в.}}$  – квота зовнішньоторговельного обігу;  
 $\text{ЗТО}_{\text{з.р.}}$  – обсяг зовнішньоторговельного обігу в звітному році;  
ВВП – валовий внутрішній продукт.

# Форми сучасної міжнародної торгівлі

- Для сучасної міжнародної торгівлі характерна різноманітність її форм, які можна систематизувати за наступними ознаками **за трьома основними видами.**



# 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.

## За специфікою взаємодії суб'єктів:

**традиційна торгівля –  
експортні та імпорتنі операції  
товарів і послуг**

**торгівля кооперованою та  
спеціалізованою продукцією,  
яка здійснюється на основі  
довготермінових угод**

**зустрічна торгівля – торгівля,  
що ґрунтується на зустрічних  
зобов'язаннях експортерів по  
закупівлі у імпортерів  
частини чи повністю  
експортованих товарів.**

## За специфікою регулювання:

звичайна торгівля – здійснення регулювання в повному обсязі у відповідності з національним законодавством;

дискримінаційна торгівля – введення обмежень державою на експортно-імпорتنі операції;

преференційна торгівля – привілеї в торгівлі, які надаються країні чи групі країн. Це може бути преференційний тариф чи інші пільгові збори, а також інші правила чи формальності (наприклад, імпорتنі чи експортні ліцензії).

# РІЗНОВИДИ МІЖНАРОДНОЇ ЗУСТРІЧНОЇ ТОРГІВЛІ



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



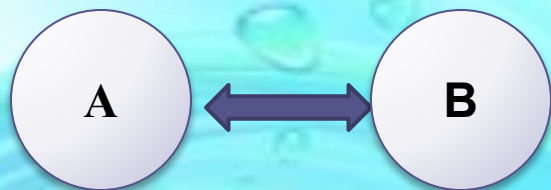
# Методи міжнародної торгівлі

- **Метод торгівлі** – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди). В міжнародній торговельній практиці використовується два основні методи торгівлі:



# Два методи торгівлі

**1) торгівля напряму (здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем)**



**А і В – суб'єкти МЄВ**

**2) через посередників**



**А і В – суб'єкти МЄВ  
П – посередник**

- При торгівлі напрямку **виникає визначена фінансова користь**, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, знижується ризик і залежність результату комерційної діяльності від можливої недбалості чи недостатньої компетенції посередницької організації.
- Цей метод також дозволяє постійно знаходитись на ринку, враховувати його зміни і своєчасно на них реагувати.

# ПЕРЕВАГИ ЗАЛУЧЕННЯ ПОСЕРЕДНИКІВ:

- підвищують оперативність збуту;
- підвищення прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу;
- посередники знаходяться ближче до покупця, тому оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юнктурі
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- являються джерелом первинної інформації про рівень якості і конкурентоспроможності товарів.

- **У межах торгівлі через посередників визначають такі види посередницьких операцій і відповідні їм види угод:**
- **операції з перепродажу** (договір купівлі-продажу). Коли посередник викуповує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютори, дилери);
- **комісійні операції** (договір комісії, договір консигнації). Коли посередник не викуповує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди). Посередники називаються - комісіонер, консигнатор;
- **агентські операції** (агентські угоди). Мета угоди – одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем (частіше за все) чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені виробника (принципала). І посередники при цьому називаються - агенти-повірені, торговельні агенти;
- **брокерська операція.** Посередник – спеціалізований професійний агент, що працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем і за цю послугу отримує винагороду до 2-3%.

**Як правило, ті чи інші посередницькі операції виконують ті чи інші посередницькі фірми. Серед них:**

торг

ові

експ

орти

і

фіюм

імпо

дист

риб'

юто

ром'

сійні

аген

тські

брок

ерсь

кі

фект

ори

тощо

# Міжнародні товарні біржі

- Розповсюдженим засобом торгівлі для ряду сировинних товарів є міжнародні торги, які являють собою постійно діючий оптовий ринок декількох країн, де укладаються угоди купівлі-продажу широкого асортименту сировинних і продовольчих товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог до товарів.

# **На світовому товарному ринку міжнародні товарні біржі виконують наступні функції:**

**обслуговують конкретний діючий світовий товарний ринок;**

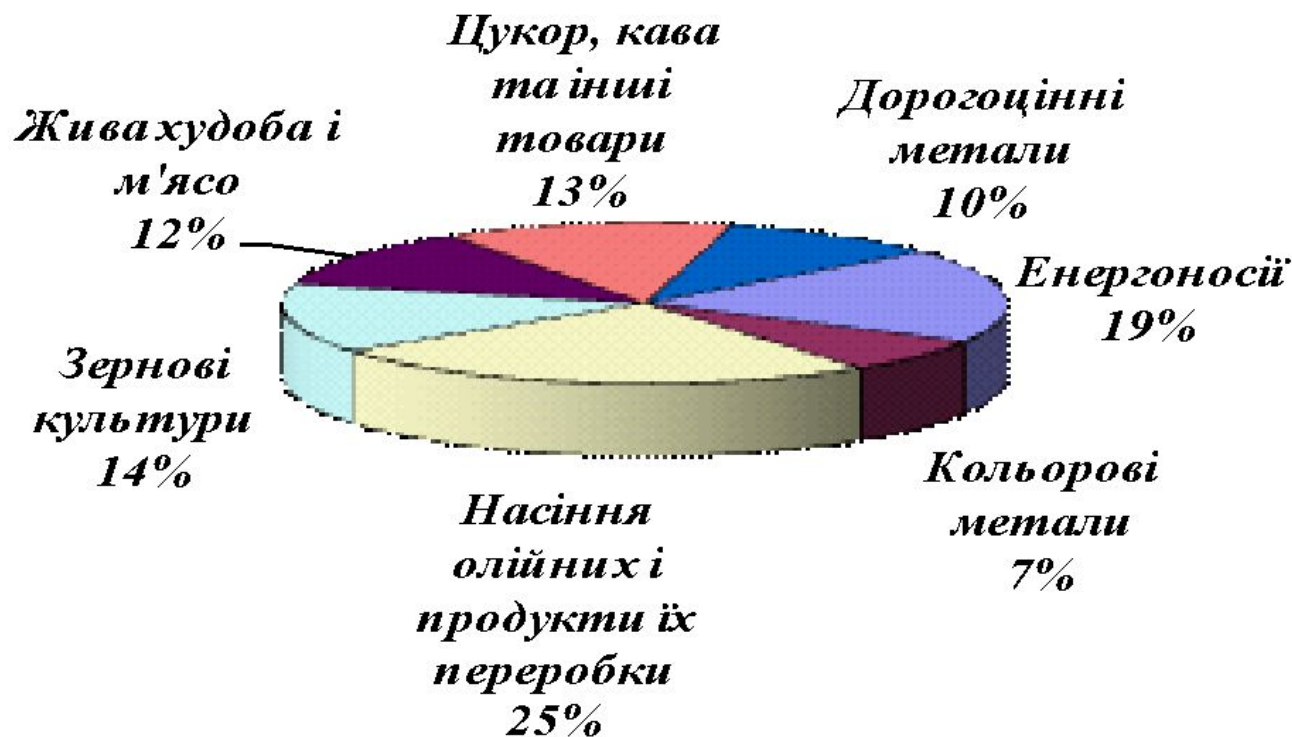
**залучають до біржових операцій контрагентів з різних країн світу;**

**забезпечують вільний переказ прибутків, які одержують контрагенти по біржових операціях;**

**здійснюють так звані арбітражні операції, тобто спекулятивні угоди для одержання прибутку від різниці котирувальних цін на біржах різних країн.**



# Структура світового біржового товарообороту



**Залежно від асортименту товарів, що продаються на міжнародних товарних біржах, вони класифікуються як:**

- **універсальні або загального типу, де укладаються угоди широкого асортименту біржових товарів;**
- **спеціалізовані біржі, де укладаються угоди по окремих видах товарів, тобто мають потоварну спеціалізацію і тому класифікуються як біржі широкого профілю та вузькоспеціалізовані.**

- **Міжнародній біржовій торгівлі на сучасному етапі притаманні такі основні тенденції:**

- 1) Збільшення обсягів біржового обороту
- 2) Зміни в структурі угод, що укладаються на міжнародних товарних біржах.
- 3) Зміна структури біржової торгівлі на фоні зростання асортименту біржових товарів.

- 4) Концентрація міжнародної біржової торгівлі на великих товарних біржах
- 5) Переважаючі тенденції до функціонування на світовому ринку універсальних товарних бірж.
- 6) Тенденції до розміщення товарних бірж у місцях споживання основних біржових товарів.
- 7) Міжнародні товарні біржі виступають як індикатор цін на світових товарних ринках.

- Розвиток біржової торгівлі протягом тривалого періоду призвів до появи великого різноманіття видів товарних бірж. З метою упорядкування цих видів проводиться класифікація товарних бірж за окремими найбільш істотними ознаками:
  - **За регіоном дії:**

**національні**

**міжнародні.**

**міжрегіональні**

- **За характером асортименту товарів, що реалізуються:**

універсальні

спеціалізовані

вузькоспеціалізовані

**За ступенем відкритості:**

закриті

відкриті

- **За характером здійснюваних біржових угод:**

опціонні

реального  
товару

комплексні

ф'ючерсні

- **За організаційно-правовими формами діяльності:**

АТЗТ

ТОВ

АТВТ

# Види і цілі біржових угод

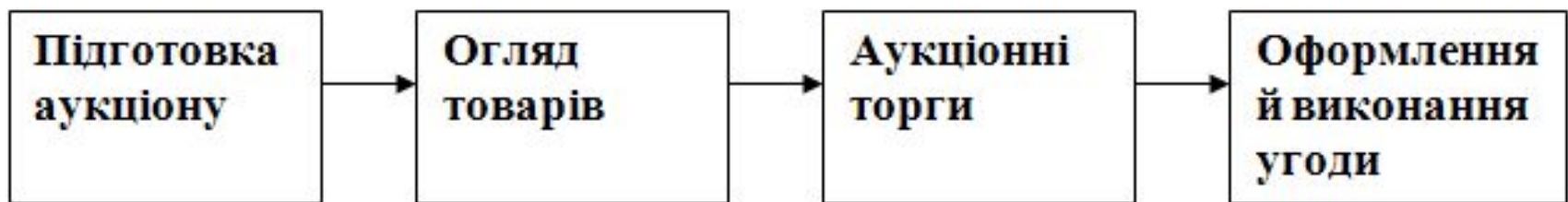




<b>1. Угоди на реальний товар</b>	<b>1.1. Угоди з невідкладною поставкою (на наявний товар: кеш, спот)</b>	<b>Товар, що продається на біржі, знаходиться на одному з її складів і передається покупцеві одразу (до 15 днів) після укладення угод</b>
	<b>1.2. Угоди на товар з поставкою у майбутньому (угода на термін “ФОРВАРД”)</b>	<b>Поставка продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контракті на момент його підписання і у срок обумовлений у контракті</b>
<b>2. Термінові (ф'ючерсні угоди)</b>	<b>Не передбачають зобов'язання сторін поставити або прийняти реальний товар у термін, обумовлений в контракті. Передбачають купівлю та продаж права на товар</b>	
<b>3. Спекулятивні операції</b>	<b>3.1. Гра на підвищенні цін у майбутньому</b>	<b>3.1.1. Операції з реальним товаром</b>
		<b>3.3.2. Операції з ф'ючерсними контрактами</b>
	<b>3.2. Гра на різниці цін на окремі сорти товарів</b>	
	<b>3.3. Операції з ф'ючерсними контрактами</b>	<b>3.3.1. На той самий товар з близькими та віддаленими строками</b>
		<b>3.3.2. На один і той же товар на різних ринках</b>
<b>3.3.3. На різноманітні взаємозамінні товари</b>		
<b>3.3.4. На товар та його похідні</b>		
<b>4. Операції хеджування</b>	<b>Страховання від можливих витрат у випадку зміни ринкових цін при укладанні угод на реальний товар</b>	

# Міжнародні аукціони

- **Міжнародний товарний аукціон** – це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів в завчасно обумовлені терміни та в спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну.



- Товари, що продаються на аукціонах, бувають масовими і одиничними, але їхньою загальною рисою являється неоднорідність партій чи окремих екземплярів, тобто їх не можна купувати без попереднього огляду одиниці товару (лоту), що продається.



# Види і способи ведення аукціонних торгів

## Аукціонні торги

<b>Види</b>	<b>Способи</b>
З пониженням цін	Гласний
З підвищенням цін	Негласний
	Автоматизований

# МІЖНАРОДНІ ТОРГИ

- **Міжнародні торги** – засіб закупівлі товарів, розміщення замовлень та видачі підрядів, який припускає притягнення до певного, завчасно установленому терміну пропозицій від декількох постачальників чи підрядчиків різних країн і укладання контракту з тим з них, пропозиція якого найбільш вигідна замовнику (за цінами, комерційними та технічними умовами).
- практика проведення міжнародних торгів включає в себе як **найменше чотири етапи**, на кожному з яких відбувається **складання чи підпис відповідних документів**.

- **На першому етапі** замовник повідомляє претендентів на виконання замовлення про свій намір вступити в угоду. При цьому складається документ, який називається в різних країнах як “пропозиція вказати ціну”, “запрошення до торгів”, “тендерна специфікація” чи “тендерна документація”.
- **На наступному етапі** претенденти представляють замовнику свої тендерні пропозиції, які називаються також як “оферта” чи “тендер”.

- **Третій етап** наступає при визначенні переможця торгів. Документально це відображається оформленням протоколу тендерного комітету, однак не є актом юридичного закріплення угоди, а веде до наступних переговорів між замовником та оферентом.
- **На останньому етапі** в випадку успішних переговорів укладається формальна угода та підписується контракт.
- Найчастіше до **тендерних методів** укладання контрактів вдаються при необхідності укладання таких угод, при яких виникають складності з визначенням контрактної ціни

- **Основними елементами тендерної процедури, які відрізняють її від механізму двосторонньої угоди, є:**
  - Публічний (гласний) характер;
  - Спільність вимог організаторів торгів для всіх учасників;
  - Попередня кваліфікація (відбір) учасників.





- Остання носить в тендерній практиці більшості країн диспозитивний характер. Це означає, що за розсудом замовника в одних випадках до торгів запрошуються всі бажаючі претенденти, а в інших – число учасників торгів може бути обмежено замовником тими претендентами, які відповідають, з його точки зору, певним критеріям, які вказані в кваліфікаційному переліку вимог до потенційного оферента.
- **Звичайно ці вимоги розбиваються на дві групи:**

**-Технологічні**, які зв'язані зі здатністю оферентів виконати замовлення на високому науково-технічному рівні;

**-Фінансові**, які включають такі питання:

- *Надійне фінансове положення оферента;*
- *Масштаби підрядної чи торгової діяльності, яку він здійснює;*
- *Здібність дотримуватися національних вимог, які пов'язані з здійсненням фінансових операцій в іноземній валюті.*

# Регулювання міжнародних торговельних відносин

- **Розрізняють такі види державного регулювання міжнародної торгівлі:**

одностороннє

двостороннє

багатостороннє

- **Вільна торгівля (free trade)** – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції
- **Протекціонізм (protectionism)** – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.



# Виділяють декілька форм протекціонізму:

селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;

галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;

колективний – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;

прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

# Рівні регулювання міжнародної торгівлі

- **Фірмовий** – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.
- **Національний** – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- **Міжнаціональний** – проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.
- **Наднаціональний** – здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод (Всесвітні торгові організації – ГАТТ/СОТ, міжнародна торгова палата – МТП).

# Міжнародні торгові відносини регулюються за допомогою двох груп інструментів:



- тарифне регулювання
- нетарифне регулювання

# Тарифне 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;
- **балансуючу**, 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.

## По засобу стягування:

**адвалорні** – начисляються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом (наприклад, 20% від митної вартості)

**специфічні** – начисляються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 10 дол. за 1 г)

**комбіновані** – містять обидва названих види митного обкладення (наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 10 дол. за 1 г).

# НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

- **Кількісні обмеження** (quantative 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.

# Квоти поділяються:



- **За напрямком їх дії:**
- **експортні** – вводяться у відповідності з міжнародними стабілізаційними угодами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), чи урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;
- **імпортні** – вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

# Квоти поділяються:

- **За обсягом дії:**
- **глобальні** – встановлюються на **імпорт або експорт** певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується чи в яку країну він експортується;
- **індивідуальні** – встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, яка експортує або імпортує товар.



**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.

- Серед нетарифних методів регулювання важливу роль відіграють приховані методи, які можна назвати методами прихованого протекціонізму.
- **Але основними з них є:**



- адміністративні формальності
- технічні бар'єри
- встановлення мінімальних імпорتنих цін
- імпортні податки
- імпортний депозит
- валютні обмеження
- компенсаційне мито



- **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.
- **В комерційній практиці демпінг може набувати однієї з наступних форм:**





- спорадчий демпінг
- навмисний демпінг
- постійний демпінг
- зворотній демпінг
- взаємний демпінг

ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ

