

ТЕМА 3. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

План

1. Сучасний стан міжнародної торгівлі.
2. Характерні риси сучасного етапу розвитку міжнародної торгівлі товарами
3. Особливості динаміки товарної структури МТ.
4. Методи міжнародної торгівлі.
5. Сутність і основні види світових цін.
6. Цілі та основні напрямки зовнішньоторговельної політики.
7. Митні тарифи та їх застосування.
8. Основні показники міжнародної торгівлі.
9. Форми і методи здійснення міжнародної торгівлі
10. Генеральна угода з тарифів і торгівлі / Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ).

Лекція до питання 1. Сучасний стан міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля (МТ) – це сфера товарно-грошових відносин, що являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня торгівля – це обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами. Термін «зовнішня торгівля» застосується тільки до окремо узятій країни.

Міжнародну або зовнішню торгівлю характеризують три важливі характеристики: загальний обсяг (товарообіг), товарна і географічна структура.

1. **Загальний обсяг МТ (товарообіг)** підрозділяється на: *вартісної обсяг*, що обчислюється за визначений період часу в поточних цінах відповідного року з використанням поточних валютних курсів. Розрізняють номінальний і реальний вартісні обсяги МТ. *Номінальний* звичайно виражається в доларах США в поточних цінах і тому сильно залежить від динаміки обмінного курсу долара до інших валют. *Реальний* являє собою номінальний обсяг, конвертований у постійні ціни за допомогою дефлятора;

фізичний обсяг обчислюється в постійних цінах і дозволяє робити необхідні зіставлення і визначати реальну динаміку МТ

Ці показники розраховується всіма країнами в національній валюті і переводяться в долари США з метою міжнародного зіставлення.

2. **Товарна структура.** Являє собою співвідношення товарних груп у світовому експорті (існує більш 20 млн. видів виробничих виробів споживчого призначення, величезне число проміжних виробів і більш 600 видів послуг).

3. **Географічна структура.** Являє собою розподіл торговельних потоків між окремими країнами і їхніми групами, виділюваними або за територіальною, або за організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура – це дані про МТ країн, що належать до однієї частини світу або до однієї групи.

Організаційна географічна структура – це дані про МТ між країнами, що належать до окремих інтеграційних й інших торгово-політичних угруповань або виділені у визначену групу за тими чи іншими критеріями (наприклад, країни-експортери нафти ОПЕК).

Суб'єктами МТ виступають: країни світу; ТНК; регіональні інтеграційні угруповання.

Об'єктами МТ можуть бути продукти праці людини – товари і послуги.

У залежності від об'єкта МТ виділяють дві її форми:

Міжнародна торгівля товарами (МТТ) – це форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає їх взаємну економічну залежність.

Міжнародна торгівля послугами (МТП) – це специфічна форма світогосподарських зв'язків з обміну послугами між продавцями і покупцями різних країн.

Міжнародна торгівля товарами є першою і найбільш розвинутою формою МЕВ. На її стабільне і стійке зростання вплинули наступні фактори:

- 1) розвиток МПП і інтернаціоналізація виробництва;
- 2) НТР, яка сприяє відновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що прискорює реконструкцію старих;
- 3) активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- 4) лібералізація МТ за допомогою заходів, проведених ГАТТ/СОТ;
- 5) розвиток процесів торгово-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування загальних ринків, зон вільної торгівлі.

Лекція до питання 2. Характерні риси сучасного етапу розвитку міжнародної торгівлі товарами

Головні риси сучасного етапу розвитку МТТ:

1. Прискорення розвитку МТТ після II світової війни (За 40 років до війни експорт виріс у 3 рази, за 40 років після війни – у 37 разів).
2. Переважне зростання зовнішньої торгівлі порівняно з загальними темпами господарського розвитку країн (наприклад, за 1990–1995 р. ВВП США виріс на 31,4%, у той час як експорт – на 48,8%, імпорту – на 50,5%; у Японії зростання ВВП склало 13,2%, експорту – 53,1%, імпорту – 37,1%).
3. Вирішальний вплив на розвиток МТ роблять фактори, що діють у сфері виробництва: структурні зрушення і циклічні коливання світового господарства.
4. Зростання експортної квоти, що свідчить про зростаюче залучення країн у світову економіку, тому що експортна квота показує, яка частка всієї зробленої продукції реалізується на світовому ринку. У деяких країнах цей показник перевищує загальносвітовий (17%) – наприклад, Німеччина, Франція, Великобританія. В умовах посилення інтернаціоналізації господарського життя виявляє себе тенденція до

зростання імпоротної квоти, що свідчить про зростаючий вплив на національні господарства процесів, що відбуваються на світовому ринку.

5. Значні зміни географічної структури МТ під впливом економічних і політичних змін у світі в 90-х роках. Провідна роль як і раніше належить промислово розвинутим країнам.

У групі країн, що розвиваються (КР), також спостерігається яскраво виражена нерівномірність ступеня участі в МТТ. Знижується питома вага МТТ країн Близького Сходу, що пояснюється нестабільністю цін на нафту і загостренням протиріч між державами ОПЕК. Нестабільне зовнішньоторговельне становище багатьох країн Африки, що входять до групи найменш розвинутих. ПАР забезпечує 1/3 африканського експорту. Недостатньо стійке і становище країн Латинської Америки, тому що зберігається їх сировинна експортна орієнтація (2/3 експортних доходів їм приносять сировинні товари). Підвищення питомої ваги країн Азії в МТ було забезпечене високими темпами зростання економіки (у середньому 6% у рік) і переорієнтацією її експорту на готові вироби (2/3 вартості експорту). Таким чином, збільшення загальної частки цих країн у МТТ забезпечується за рахунок НІК Південно-Східної Азії (ПСА) і Китаю.

6. Розширення торгівлі в рамках КР, що на даний час зростає швидше, ніж між промислово розвинутими країнами (ПРК). Збільшується товарообіг між КР і ПРК, а також між ПРК і країнами з перехідною економікою (КПЕ). Країни ПСА стали найбільшими торговельними партнерами США, Японії, Західної Європи. Країни ЄС збільшують торговельний оборот із країнами Східної Європи. Співвідношення груп країн у світовому експорті:

70 – 72 % – індустріальні країни;

24 – 26% – країни, що розвиваються (наприкінці 80-их рр. – 22%);

3,7% – країни з перехідною економікою, у тому числі країни СНД – 2,3% (наприкінці 80-их частка соціалістичних країн складала 6 – 8%).

За статистикою МВФ у групи найбільших експортерів (більш 100 млрд. дол. у рік) входять США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Гонконг, Бельгія, Люксембург, Китай, Корея, Сінгапур, Тайвань, Іспанія.

Основний потік МТ припадає на ПРК – 55%; 27% МТ ведеться між ПРК і КР; 7% – між КР; 5% – між КПЕ і всіма іншими країнами.

Лекція до питання 3. Особливості динаміки товарної структури МТ.

За оцінками експертів ООН у даний час у світовому експорті:

75% складає продукція обробної промисловості, причому половина цього показника припадає на технічно складні товари і машини;

8% складають продовольчі товари (у тому числі напої і тютюн);

12% складає мінеральна сировина і паливо.

В останні роки на світовому ринку відзначається тенденція до зростання частки у світовому експорті текстильної продукції і готової продукції обробної промисловості (до 77%).

Основною тенденцією сучасного етапу розвитку МТТ є збільшення питомої ваги продукції обробної промисловості (3/4 світового експорту) і скорочення частки сировинних товарів. Крім того, динаміка МТТ має наступні особливості:

1. Майже 40% вартості світового експорту припадає на технічно складну, диференційовану продукцію – машини і транспортне устаткування. Збільшення експорту продукції машинобудування супроводжується одночасним зростанням торгівлі компонентами, вузлами, деталями, напівфабрикатами.

2. Збільшилася роль хімічної промисловості.

3. Загальне зростання експорту машин та устаткування і хімічної продукції збільшилося за першу половину 90-х рр. у 1,6 разів, а загальний обсяг світового експорту – у 1,4 рази. У результаті зміцнюється тенденція до підвищення в МТТ наукомістких, технічно складних виробів.

4. Обсяг експорту мінерального палива за останні 10 років скоротився більш ніж у 2,5 рази, що багато в чому зумовлюється політичною нестабільністю в регіоні його основного видобутку (Близький Схід) і значним коливаннями світових цін.

5. Незначно, але стійко скорочується частка продовольчих товарів у світовому експорті, що свідчить про прагнення країн до продовольчої самозабезпеченості.

6. Структурні кризи післявоєнного часу в текстильній, взуттєвій, швейній промисловостях привели до послаблення цих позицій у світовому експорті, але з початку 90-х рр. спостерігається тенденція до стабілізації їхньої частки. Основний обсяг торгівлі **готовими виробами** припадає на ПРК, їхня питома вага в експорті машин і транспортного устаткування складає майже 77%, в імпорті – 66%. Провідні позиції займає Німеччина – 14,2%, США – 13% і Японія – 12,9%. На частку КР припадає 21,8% світового експорту машин і транспортного устаткування і 30,9% світового імпорту (у тому числі 9% експорту забезпеч НІК ПСА першої хвилі). Частка КПЕ – 1,4% і 3,1% відповідно. Таким чином, найбільш наукомістка і високо технологічна продукція звертається між ПРК, але на сучасному етапі КР складають серйозну конкуренцію ПРК.

У світовому експорті **хімічної продукції** провідні позиції займають також ПРК – 80,5%. На частку КР припадає 15,9%, КПЕ – 3,6%. Одночасно ПРК є й основними імпортерами хімічних товарів – 64,6%. КР імпортують 30,5%,

На світовому ринку **сировини і мінерального палива** ситуація складається під впливом двох тенденцій:

1. В міру прогресу в розвитку продуктивних сил знижується роль сировинних товарів у матеріальному виробництві (наприклад, вартість автомобіля 20-х рр. складалася на 60% з вартості сировини й енергії, вартість сучасного напівпровідникового мікрочипа – менш ніж на 2%).

2. Обмеженість, непоновлюваність природних ресурсів.

У результаті відбувається скорочення питомої ваги цих позицій у МТ. На частку ПРК припадає 60,5% вартості світового експорту **сировини**, на КР –

33,4%, на КПЕ – 6,1%. В імпорті сировини на ПРК припадає 60,5%, на КР – 32,1%, на КПЕ – 5,1%.

Питома вага ПРК в експорті *мінерального палива* складає 32,1%, КР – 5,3%, КПЕ – 11,6%. Характерно, що з початку 90-х рр. частка ПРК як експортерів палива збільшилася за рахунок перетворення Великобританії, Нідерландів, Норвегії і Канади в найбільших експортерів нафти. В імпорті ПРК споживають 61,7% палива, КР – 25,5%, КПЕ – 12,8%. В основному, вироблене в ПРК паливо поставляється в інші ПРК. Але не менш висока їхня залежність і від постачань із КР (53%).

Серед найважливіших структурних зрушень у МТТ слід зазначити також зниження питомої ваги *продовольчої групи*, що пов'язано з відносно повільним зростанням сільськогосподарського виробництва в порівнянні з промисловим і падінням частки аграрного сектору у ВВП у всіх групах країн. Але абсолютні показники зростання товарообігу на цьому ринку досить високі (світовий експорт за першу половину 90-х рр. за вартістю зріс у 1,4 рази). Характерною рисою торгівлі продовольством є зміцнення позицій ПРК і зростання продовольчої залежності КР від провідних центрів світового господарства. Унаслідок збільшення самозабезпеченості продовольчими товарами скорочується питома вага ПРК у його імпорті (з 78,1% у 1960 р. до 68,8% у 1995 р.). Причому найбільше скорочення спостерігається в країнах ЄС. На частку КР припадає в експорті продовольства 29,6%, в імпорті – 24,8%, на частку КПЕ відповідно 3,1% і 5,1%. За напрями торгівлі продовольством переважає обмін між ПРК – 74,1% експорту, із КР у ПРК надходить 59,1%. Відповідно з ПРК у КР експортується 20% вартісного обсягу продовольства, між КР – 36,6%. Така закономірність обумовлена в основному більш високою купівельною спроможністю населення ПРК.

Досить нерівномірно розвивається МТ *текстилем і одягом*. На цьому ринку розвивається тенденція до зближення позицій ПРК і КР (питома вага ПРК – 49,3%, КР – 48,3%). Особливістю ринку текстилю є його регіоналізація: 69,2% його експорту з ПРК було спрямовано в інші ПРК, а також 68,8% експорту КР припадало на інші КР. На світовому ринку одягу провідні позиції займають КР, що здійснюють 60% світового експорту, на ПРК припадає 35,4%, на КПЕ – 4,6%. У світовому імпорті одягу переважають ПРК – 79%, на КР припадає 16,8%, на КПЕ – 4,2%. Причому товаропотоки на світовому ринку одягу формуються таким чином, що в ПРК надходить 80,2% одягу, експортованого з ПРК, і 78% – вивози з КР.

Таким чином, світовий ринок товарів на сучасному етапі значно диверсифікований, а товарний асортимент зовнішньоторговельного обороту надзвичайно широкий, що пов'язано з поглибленням МПП і величезною розмаїтістю потреб у товарах виробничого і споживчого призначення.

На підставі вищевикладеного можна виділити тенденції, характерні для розвитку МТТ і МТП на сучасному етапі. Нові тенденції пов'язані насамперед із НТП, зі зміною об'єкта торгівлі, суб'єктів товарного обороту і його організаційно-економічних форм. Серед них:

швидке відновлення товарної номенклатури МТ, що відбивається на появі на

світових ринках великого числа принципово нових товарів, переважно продукції нових галузей, сфери високих технологій;
зростання обміну вузлами, деталями, компонентами;
відносно падіння значення торгівлі сировиною і паливом;
пріоритетна присутність ТНК, для яких внутріфірмова передача устаткування, комплектуючих, а також інформації, технології, фінансів виступає у формі міжнародного продажу товарів і послуг;
відмовлення від особистого контакту продавця і покупця в сфері послуг за рахунок появи нових форм і засобів супутникового зв'язку і відеотехніки;
збільшення ступеня мобільності виробників і споживачів послуг за рахунок зниження частки транспортних витрат.

Лекція до питання 4. Методи міжнародної торгівлі.

Всі методи залежно від каналів збуту поділяються на:

Операції *напрямку*, тобто між виробником і споживачем

- *Непрямі операції* – з участю третьої особи – посередника.

Торгово-посередницькі операції - це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, виконувані за дорученням виробників або споживачів товарів незалежним від них торговим посередником на основі угоди, що укладається між ними, або окремого доручення.

Торгове посередництво в економічному значенні - досить широке поняття і включає значний круг послуг, зокрема по: пошуку зарубіжного контрагента, підготовці і здійсненню операції, кредитуванню сторін, наданню гарантій оплати товару покупцем, здійсненню транспортно-експедиторських операцій, страхуванню товарів при транспортуванні, виконанню митних вимог, проведенню рекламних і інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійсненню технічного обслуговування і проведенню інших операцій.

Посередницькі фірми (організації):

- Міжнародні товарні біржі – посередницькі організації біржової торгівлі
Біржова торгівля (продаж однорідних товарів значними партіями) - угоди на реальний товар (спот) або майбутній товар (ф'ючерс);
 - Міжнародні аукціони – посередницькі організації аукціонної торгівлі
1. аукціонна торгівля (специфічна форма ринку, на якому покупці самі пропонують ціну за реальні товари, конкуруючи один з одним);
 - Міжнародні торги - форма укладення договору купівлі-продажу, коли покупець дає оголошення про конкурс на товар або послугу з наперед певними характеристиками і потім підписує договір з вибраним виробником на вигідних для себе умовах
 2. Посередників в зовнішній торгівлі можна класифікувати залежно від об'єму повноважень, що надаються їм, і залежно від їх місця на ринку.

За об'ємом повноважень посередників можна розділити на За об'ємом

повноважень посередників можна розділити на чотири основні групи:

3. Перша група: посередники, що не мають права підписувати операції з третіми лицями:

А. Агент – представник як посередник, що представляє інтереси принципала на певному ринку по узгодженій номенклатурі товарів, а саме: проводить маркетингові дослідження, інформує принципала про тенденції ринку, технічних вимогах до товарів і цінах, запитах споживачів, передбачуваних розміщеннях замовлень; створює сприятливу думку про принципал і його товари в ділових колах і здійснює рекламу; сприяє висновку і реалізації контрактів; організовує ділові контакти принципала з імпортерами товарів, з урядовими і іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень.

Б. Брокер (маклер) - посередник, діючий по збуту і придбанню товарів, який не виступає стороною договору ні як продавець, ні як покупець, його задача: знайти покупця для продавця або продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними.

Приклад брокерів, що працюють по товарах, - це брокери в Англії по торгівлі лісом. Майже всі операції по лесотоварам в Англії здійснюються через брокерів. Крупні брокерські компанії співробітничать з банками в кредитуванні покупця, іноді самі виступають кредиторами. а також можуть приймати на себе гарантію за покупця, що, природно, підвищує розмір винагороди.

Друга група: посередники, що підписують операції з третіми лицями *від свого імені, але за рахунок довірителя:*

1. Комісіонер - це посередник, який від свого імені, але за рахунок довірителя - комітента виконує операцію купівлі-продажу з третім контрагентом для якого він є стороною контракту купівлі-продажу, а саме - продавцем, якщо комісіонеру доручено щось продати, або покупцем, якщо комітент доручає комісіонеру щось купити.

З комітентом комісіонер будує свої відносини на підставі договору комісії. У договорі комісії обмовляються: мінімальні ціни при експорті і максимальні при імпорті; терміни поставок обумовлених партій товару; граничні технічні і якісні характеристики товару; взаємна відповідальність; розміри і порядок виплати комісійних винагород.

2. Консигнатор - це посередник, який реалізує з свого складу товари консигнанта, здійснюючи платежі консигнанту у міру реалізації товару.

Договір консигнації має ряд особливостей: він визначає суму одночасно зберігаються на консигнаційному складі і товарів, що поповнюються у міру реалізації; визначає термін консигнації, протягом якого ця сума повинна бути реалізована; зобов'язує консигнатора застрахувати товар, що зберігається на складі на користь консигнанта, оскільки вони до реалізації є власністю консигнанта; спосіб консигнації.

Безповоротна консигнація означає, що якщо якась частина товарів, обумовлених договором консигнації, не буде реалізована консигнатором, то

він зобов'язується купити їх у консигнанта в «твердий рахунок».

Частково поворотна консигнація означає, що консигнатор зобов'язується реалізувати товари на певну частину суми, а товари на суму, що залишилася, якщо їх не вдасться реалізувати, повернути консигнанту.

Поворотна консигнація означає, що всі нереалізовані товари підлягають поверненню консигнанту. Як варіант можна продовжити термін консигнації або надати на ці товари знижку. При цьому слід зіставити розміри знижки з витратами по поверненню товарів. Звичайно витрати на повернення товарів сторони ділять навпіл.

4. Третя група: посередники, що підписують операції з третіми лицами *від імені і за рахунок довірителя*:

Агентська угода визначає обов'язки агента-повіреного: вивчати кон'юнктуру ринку і інформувати принципала про умови торгівлі і вимоги, яким повинен задовольняти товар, щоб бути конкурентоздатним на даному ринку: створювати на ринку сприятливу думку про товари принципала і про самий принципал, як надійному постачальнику, здійснювати рекламу товарів; сприяти принципалу в збуті або придбанні товарів або реалізовувати товари від імені принципала; містити або орендувати склади для скорочення термінів поставки товарів споживачам, організувати і використати власну збутову мережу і, якщо це передбачено агентською угодою, здійснювати передпродажний сервіс і технічне обслуговування. Винагорода агента фіксується в агентській угоді у вигляді відсотка від вартості проданих по укладеній їм операції товарів.

Четверта група: посередники, що підписують операції з третіми лицами *від свого імені і за свій рахунок* :

Дистриб'ютор або купець це посередник, який займається продажем товарів від свого імені і за свій рахунок і сам несе всі ризики, пов'язані з псуванням або втратою товарів, а також з неплатоспроможністю покупців.

Агентська угода з дистриб'ютором підписується звичайно на тривалий термін (2-5 років) з подальшим продовженням за угодою сторін.

По їх місцю на ринку посередники-агенти діляться на

1. простих агентів,
2. агентів з правом "першої руки"
3. монопольних або ексклюзивних агентів.

- **Угода про просте агентство** - договір, що надає право посереднику збувати на обумовленій території певну номенклатуру товарів принципала і одержувати від нього винагороду без обмеження прав принципала, який може самостійно або через інших агентів виходити з цими ж товарами на той же ринок без виплати простому агенту, якої-небудь винагороди або компенсації.

Проста агентська угода не гарантує посереднику стабільного положення на ринку, а принципал не може розраховувати на активну роботу агента. У зв'язку з цим прості агентські угоди полягатимуть звичайно на короткий термін (до одного року) при виході експортерів на нові ринки і іноді навіть з декількома агентами щоб оцінити їх здібності.

- **Угода про агентство з правом "першої руки"** – договір, по якому принципал зобов'язаний спочатку запропонувати товар агенту і лише після його письмової відмови продавати товар на цьому ринку самостійно або через інших посередників без виплати винагороди агенту.

Приводом для відмови можуть бути технічні характеристики, терміни поставки, ціна і інші умови, які, на думку агента, не сприятимуть руху товару на ринку. Звичайно ці всі мотиви перераховуються в агентській угоді.

- **Угода про надання агенту монопольного права** – договір, що означає, що тільки посередник може продавати товари принципала певної номенклатури на обумовленій території протягом встановленого часу і одержувати за цю винагороду, а принципал позбавляється права і можливості виходити на цей ринок з товарами визначеної в угоді номенклатури самостійно або через інших агентів.

Такий тип угоди дає агенту упевненість в стабільному положенні на ринку і спонукає його до вкладення капіталу для створення і функціонування збутової мережі, а все це гарантує принципалу активну збутову діяльність агента. Проте, якщо монопольний агент виявиться незацікавленим в збуті товарів, чи то через їх низьку конкурентоспроможність, чи то через недостатню винагороду, кон'юнктури ринку, що змінилася, або через інші причини, то для принципала даний ринок виявиться закритим на весь термін дії угоди. Потрібно враховувати ще, що конкуруючі фірми, як з країни агента, так і з-за кордону могли просто підкуповувати агента, щоб він уклав монопольну агентську угоду і, не роблячи ніяких кроків для збуту товарів принципала, тим самим закрити для нього даний ринок, і забезпечив зелену вулицю товарам конкурентів принципала.

Лекція до питання 5. Сутність і основні види світових цін.

Однією з найважливіших характеристик, що відрізняють світовий ринок від національного, є функціонування на ньому своєрідної системи цін. Особливості процесу ціноутворення на світовому ринку пов'язані з тим, що учасники міжнародної торгівлі зіштовхуються на ринку з більшою кількістю конкурентів, ніж на внутрішньому, тому вони повинні постійно працювати в режимі порівняння своїх витрат виробництва не тільки з внутрішніми ринковими цінами, але і світовими. При цьому світові ціни базуються на національних і виступають як їх модифікація.

Світовий ринок характеризується множинністю цін, що обумовлюється дією різних комерційних і торгово-політичних факторів.

Множинність цін – наявність ряду цін на той самий товар або товари однакової якості в одній і тій самій сфері обертання на однаковій транспортній базі (наприклад, ціни по клірингових угодах, ціни по програмах державної допомоги та ін.) Таким чином, світові ціни є одним з підвидів з цієї безлічі.

Світові ціни – це ціни, за якими проводяться великі експортно-імпортні

операції, що досить повно характеризують стан МТ конкретним товаром.

Світові ціни відрізняються від внутрішніх за наступними ознаками:

- регулярність, тобто внутрішні ціни угод носять випадковий, епізодичний характер, що не характерно для світових цін;
- роздільність комерційного характеру, тобто виключаються товарообмінні операції, постачання товарів у рамках державної допомоги і т. п., тому що ці угоди передбачають особливі взаємини між партнерами. Ціни в цих умовах можуть істотно відхилитися в той або інший бік від рівня цін роздільних угод;
- відкритість торгово-політичного режиму, тобто світові ціни не можуть служити ціни в рамках замкнутих економічних угруповань, тому що ці ціни за рахунок субсидування національних виробників з боку держави можуть бути вище цін інших великих постачальників даної продукції на світовий ринок;
- вільна конвертованість валюти платежу.

У міжнародній торгівлі застосовуються два види цін:

розрахункові ціни – індивідуально визначаються фірмами-експортерами на конкретні види промислових товарів;

ціни, що публікуються – це ціни, що повідомляються в спеціальних і фірмових джерелах інформації. До них відносяться:

довідкові ціни – це ціни товарів у внутрішній оптовій і зовнішній торгівлі ПРК. Найбільш широко застосовуються в МТ і являють собою так названі базисні ціни, тобто ціни товару визначеної кількості і якості в тому чи іншому заздалегідь установленому географічному пункті. Базисні ціни установлюються відповідно до базисних умов постачань, що визначають, чи включаються витрати з доставки в ціну товару чи ні. Базисні умови постачань викладені в «Міжнародних правилах тлумачення торговельних термінів» (Інкотермс-2010), розроблених Міжнародною торговельною палатою;

біржові котирування – відбивають реальні ціни угод на біржі;

ціни аукціонів;

ціни торгів;

ціни фактичних угод;

ціни пропозиції великих фірм.

З огляду на те, що в сучасному світовому господарстві ТНК є основними суб'єктами і контролюють 2/3 МТ, внутріфірмова торгівля ТНК здійснюється за особливою категорією світових цін – **трансферними цінами**, що звичайно на 30% нижче світових. Трансферні ціни є комерційною таємницею, мають у великому ступені штучний характер і створюються не під дією попиту та пропозиції, а виходячи з внутріфірмової політики.

Світові ціни змінюються під впливом ринкової кон'юнктури. У той же час зміна вартісних пропорцій товарообміну значно впливає на розвиток МТ, на її товарну структуру і результати.

Характерною рисою структури світових цін є різнонаправлений рух цін

на промислові товари, з одного боку, і на сировину, паливо і продовольчі товари – з іншого. У той же час способи визначення світових цін на різну продукцію також різні:

1. Ціни сировинних товарів визначаються як експортні ціни основних постачальників конкретного товару й імпорتنі ціни в найважливіших центрах імпорту цього товару (наприклад, на пшеницю світовими є експортні ціни Канади, на нафту – ціни країн членів ОПЕК, на хутро – ціни Лондонського і Санкт-Петербурзького аукціонів і т. д.).

2. Ціни продукції обробної промисловості визначаються як експортні ціни великих компаній-виробників і експортерів цієї продукції.

У цілому і ті й інші ціни у світовому господарстві мають тенденцію до зростання, але це відбувається не постійно, і на різні групи товарів ціни зростають по-різному. Різкі коливання цін характерні для ринку продовольства. А на ринках сировини і готової продукції не було серйозних стрибків цін з 70-х років.

З 1990 р. почалася помітна тенденція до зниження цін на мінеральну сировину, включаючи нафту, руди, алюміній, чорні метали, золото. На продовольчі товари коливання цін різні: на продовольство, вироблене ПРК – пшеницю, кукурудзу, вовну, – ціни виросли в 1,5 разів, а на продовольство, вироблене в КР (крім кави), ціни падали. У період 1990–1996р. тільки ціни на пшеницю мали тенденцію до значного зростання (на 52,8%). Причина цього – зниження світових запасів зерна, що зумовлене скороченням посівів (у Західній Європі), зменшенням субсидій і несприятливими погодними умовами (у США), зниженням врожаїв (у Центральній і Східній Європі), а також збільшенням споживання зерна в країнах Східної Азії.

Ціни на промислові товари мають незначні коливання в обидва боки і нерідко зростають навіть у періоди циклічних спадів виробництва. Разом з тим ослаблення інфляції в ПРК у 90-х роках привело до певного зниження цін на промислові товари.

Виявлення тенденцій динаміки світових цін сировинних товарів робиться Статистичним бюро ООН, що розраховує індекси світових цін сировинних товарів. Ці індекси за широтою інформації, за регулярністю й оперативністю відрізняються від індексів світових цін продукції обробної промисловості. Так, вони публікують індекси світових цін продукції обробної промисловості за трьома основними групами промислових товарів – машини й устаткування, хімічні товари й інша продукція обробної промисловості. Індекси ж світових цін сировинних товарів більш диференційовані (енергетичні ресурси, у тому числі нафта, вугілля; мінеральна сировина, у тому числі залізна руда, алюміній; сільськогосподарські продовольчі і непродовольчі продукти, у тому числі пшениця, кава, вовна і т.д.).

Лекція до питання 6. Цілі та основні напрямки зовнішньоторговельної політики

Зовнішньоторговельна політика являє собою цілеспрямований вплив

держави на торговельні відносини з іншими країнами.

Основні цілі зовнішньоторговельної політики:

зміна ступеня і способу включення даної країни в МПП;

зміна обсягу експорту й імпорту;

зміна структури зовнішньої торгівлі;

забезпечення країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією тощо);

зміна співвідношення експортних і імпортних цін.

Існують два основні напрямки зовнішньоторговельної політики – політика вільної торгівлі (лібералізація) і протекціонізм.

Політика вільної торгівлі в чистому виді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора. Однак, це не означає, що держава взагалі усувається від впливу на цей напрямок господарської діяльності. Воно укладає договори з іншими країнами, щоб надати максимальної свободи своїм суб'єктам, що хазяюють.

Проведення політики вільної торгівлі дозволяє одержати найбільшу вигоду від міжнародного економічного обміну в основному країнам економічно більш розвинутим, хоча в чистому вигляді вона ніколи і ніде не застосовувалася.

Протекціонізм – політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. На відміну від політики вільної торгівлі при протекціонізмі виключається дія ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні і тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинутих країн. Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може привести в менш розвинутих країнах до економічного застою і до формування неефективної для даної країни економічної структури.

Протекціонізм сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва. В аграрних країнах він часто є необхідною умовою індустріалізації. При протекціонізмі скорочується безробіття. Однак занадто тривале застосування цієї політики може призвести і призводить до економічного застою, оскільки, якщо усунути іноземну конкуренцію, то послаблюється зацікавленість вітчизняних підприємців у підвищенні технічного рівня й ефективності виробництва.

Можна виділити кілька форм протекціонізму:

селективний – спрямований проти окремих країн або товарів;

галузевий – захищає визначені галузі, насамперед сільське господарство;

колективний – проводиться об'єднаннями країн відносно країн, що до них не входять;

прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Для різних стадій історичного розвитку суспільства характерні різні системи зовнішньоторговельної політики.

У період первісного нагромадження капіталу типовою системою зовнішньоторговельної політики був протекціонізм. Високими ввізними митами на промислові товари вітчизняна промисловість відгороджувалася

від іноземної конкуренції. У цей період протекціонізм відігравав прогресивну роль, сприяючи швидкому зростанню промисловості і розвитку економіки в цілому.

У сучасній політиці регулювання зовнішньоторговельного обміну виявляється об'єктивна потреба в полегшенні міжнародного спілкування. В області МЕВ це виражається в послабленні обмежень зовнішньоторговельного обміну, прагненні до усунення перешкод на його шляху. Такому курсові відповідає політика лібералізації торгівлі, під якою мається на увазі весь комплекс державних заходів щодо регулювання внутрішньої економіки і зовнішніх зв'язків для сприяння зовнішньоторговельному обороту і зниженню митних та інших бар'єрів.

Елементи лібералізації зовнішньої торгівлі існували і до Другої світової війни у вигляді політики вільної торгівлі. Однак сучасна лібералізація володіє рядом істотних відмінностей:

розширено сферу регулюючих заходів, що вийшли за межі тарифної політики й охоплюють усі галузі господарського життя.

зросла роль погоджених міжнародних дій, координованих зусиль різних країн з багатобічної лібералізації зовнішньоторговельного обміну.

удалося домогтися довгострокового зниження загального «рівня перешкод» розвитку зовнішньої торгівлі.

Особливо зацікавлені в безперешкодному пересуванні товарів між країнами ТНК, для яких лібералізація зовнішньої торгівлі є засобом полегшення внутрішньокорпоративних поставок у межах їхніх промислових комплексів.

Держави, що проводять протекціоністську політику, використовують інструменти зовнішньоторговельної політики, вибір яких залежить від її конкретних цілей. Держава може давати рекомендації і заохочувати суб'єкти, що хазяюють, до тих чи інших дій. До інструментів зовнішньоторговельної політики відноситься система двосторонніх і багатосторонніх договорів. Однак найчастіше в умовах розвинутих ринкових відносин застосовуються тарифи і нетарифні бар'єри.

Лекція до питання 7. Митні тарифи та їх застосування.

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи.

Митний тариф – це систематизований перелік ставок мита.

Мито – це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави.

Мита класифікуються за наступними напрямками.

1. За напрямком руху товару мита бувають:

імпортні – зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;

експортні – перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються значно рідше, зазвичай коли спостерігається

недостача тієї чи іншої продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях;

транзитні – застосовуються дуже рідко.

2. За способом встановлення мита бувають:

адвалерні – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару. Оцінка вартості імпортованих товарів робиться відповідно до Угоди про оцінку товарів у митних цілях, укладеної у рамках ГАТТ. Середній рівень ставок адвалерних мит відносно невисокий (близько 6%);

специфічні – встановлюються в абсолютному виразі від одиниці виміру;

комбіновані (змішані) – встановлюються двома способами, відзначеними вище.

3. За ставкою мита.

Кожна держава автономна встановлює максимальні ставки мита, що займають перший стовпчик митного тарифу, на підставі законодавчих актів або адміністративних розпоряджень виконавчої влади без узгодження з іншими країнами. Відповідно до двосторонніх і багатосторонніх договорів встановлюються мінімальні ставки мита, що займають другий стовпчик митного тарифу. Ці мита іноді називають конвенціональними (договірними). Третій стовпчик займають зазвичай ставки преференційних мит, величина яких нижче ставок другого стовпчика.

4. За напрямком дії мит.

Преференційні мита встановлюються на рівні нижче мінімального з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною.

Дискримінаційні мита. Їхній рівень вище ставок першого стовпчика. Серед них можна виділити відповідні, компенсаційні, антидемпінгові мита.

Відповідні мита є реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень.

Компенсаційні мита є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі.

Антидемпінгові мита є різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгові для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним.

Відповідно до положень ГАТТ/СОТ **демпінгом** вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару. Нормальна вартість – це ціна, встановлювана в звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання в країні, що експортує, або в країні його походження.

5. За економічним характером.

Залежно від економічних цілей і результатів виділяються фіскальні, протекціоністські й експансіоністські мита

Фіскальні мита забезпечують максимально можливий приплив доходів у

державну скарбницю. Прикладом можуть служити імпорتنі мита на товари, що у даній країні не виробляються (тропічні фрукти в Європі). Вони не можуть зростати безмежно, тому що дохід держави в даному випадку визначається як добуток тарифної ставки на обсяг торгівлі даним товаром. Тому завжди доводиться шукати оптимальну ставку мита.

Протекціоністські мита встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони звичайно застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Тривале їхнє застосування може призвести до застою у виробництві, тому що через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці і технічного розвитку.

Високі імпорتنі мита при встановленні монопольних цін на внутрішньому ринку можуть мати *експансіоністський характер*, тому що вони сприяють демпінгові й експортів капіталу.

Класифікація інструментів торгової політики

1. Група: Тарифні

- Митний збір
- Тарифна квота

Митний тариф - зведення ставок митного збору, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;

Митний збір - це обов'язковий внесок, стягуваний органами митниці при імпорті або експорті товарів як умова імпорту або експорту.

Митний збір виконує три основні функції:

1. фіскальну, яка відноситься і до імпортних, і до експортних мит, оскільки вони є однією із статі прибуткової частини державного бюджету;
2. *протекціоністську* (захисну), відноситься до імпортних мит, оскільки з їх допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
3. *балансування*, яка відноситься до експортних мит, встановлених з метою запобігання небажаному експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижчі світових.

Тарифна квота - різновид митного збору, ставка якої залежить від об'ємів імпорту товарів; при імпорті у вказаній кількості товар оподатковується по базовій ставці, а при перевищенні вказаної кількості - ставка підвищується.

2. Група: Нетарифні

Кількісні.

Квотування - кількісний спосіб обмеження експорту або імпорту вказаною кількістю товарів або вказаною сумою за період часу (звично рік);

Наприклад, Україна ввела спеціальні обмежувальні санкції відносно імпорту в країну злитків чавуну для авіаційної галузі, а також абразивного інструменту незалежно від країни походження. На постачання чавуну Україна вводить

квотування в об'ємі 682.313 кілограм на 2005 рік, 750.544 кілограм - на 2006 рік, 825.599 кілограм на 2007 рік і 908.159 кілограм на 2008 рік.

Ліцензування - це регулювання шляхом видачі державними органами дозволів на експорт або імпорт у вказаній кількості.

«Добровільне» обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі знижувати об'єми свого експорту відповідно до міждержавних угод.

5. Приховані методи (КОСВЕНІ):

Державні закупівлі - державні органи повинні купувати вказані товари тільки у національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі імпортованих.

Вимога про необхідність включати місцеві компоненти. Це законодавча вимога про те, щоб товар, який продається на внутрішньому ринку, повинен включати частину, вироблену національними фірмами.

Технічні бар'єри - в цьому випадку національні технічні норми і правила побудовані таким чином, що обмежити ввезення товарів.

Податки і збори - приховані методи торгової політики, направлені на підвищення внутрішньої ціни імпортованого товару і скорочення тим самим його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

6. Фінансові методи:

Субсидії - грошові виплати, направлені на підтримку національних виробників і побічну дискримінацію імпорту.

Кредитування - фінансове стимулювання розвитку експорту.

Неякісний експорт (*Демпінг*) - це метод упровадження товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче за нормальний рівень, існуючий в цих країнах.

Існують також **неекономічні методи** регулювання міжнародної торгівлі, до яких можна віднести: торгові угоди, угоди про мореплавання, використання різних режимів в зовнішній торгівлі двох або більше країн.

На двосторонній основі торгові відносини між державами регулюються за допомогою торгових договорів і угод, які полягають між країнами на рівні виконавчої влади (між урядами) і підлягають ратифікації законодавчою владою (парламентами). Вони полягають звичайно на 5—10 років і підлягають періодичному перегляду і продовженню сторонами, що беруть участь.

Правові режими

- **Режим найбільшого сприйняття** — умова, закріплена в міжнародних торгових угодах, передбачає надання договірними сторонами один одному всіх прав, переваг і пільг, якими користується або буде користуватися будь-яка третя держава. Принцип РНБ включений в умови ВТО і вважається основою створення недискримінаційного режиму в міжнародній торгівлі.

- **Національний режим** — режим економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним і юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних і фізичних осіб. Найчастіше національний режим використовується у відносинах між країнами—членами інтеграційних угруповань і стосовно вивозу капіталу.

Нетарифні бар'єри підрозділяються на три групи.

1. Міри, спрямовані на пряме обмеження імпорту з метою захисту визначених галузей національного виробництва: квоти (контингенти), ліцензії, компенсаційні збори, імпорتنі депозити, а також антидемпінгові і компенсаційні мита й ін.
2. Міри адміністративного характеру, що безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але приводять до аналогічного результату: митні формальності, технічні і санітарні стандарти і норми, вимоги до упакування і маркірування і т. п.
3. Інші міри, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, але дія яких найчастіше приводить саме до цього результату. Існує також розповсюджена класифікація нетарифних бар'єрів за механізмами дії, за якою вони підрозділяються на сім категорій:

А) Паратарифні міри, до яких відносяться інші, крім мит, платежі, стягнуті при ввозі іноземних товарів: різні митні збори, внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці міри приймаються не з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але роблять на неї істотний вплив.

Б) Міри контролю за цінами, що націлені на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури і мита).

В) Фінансові міри, що передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі.

Г) Кількісне регулювання, тобто встановлення кількісних обмежень на ввіз і вивіз товарів.

Д) Автоматичне ліцензування, тобто спостереження (моніторинг) за обсягами і напрямками товаропотоків.

Ж) Державна монополія зовнішньої торгівлі в цілому або на окремі товари.

Е) Технічні бар'єри, тобто контроль за відповідністю імпортованих товарів національним стандартам, у тому числі якості і безпеки.

Під **квотами** (контингентами) розуміються обмеження у вартісному або фізичному вираженні, що вводяться на імпорт або експорт товару у визначений період. У випадку встановлення квоти рівною 0 має місце **ембарго**, тобто заборона на імпорт або експорт. Квота може бути встановлена на рівні вище, ніж можливі імпорт або експорт. Тоді вона не є обмеженням, а служить тільки способом контролю за рухом того або іншого товару.

Експортні квоти застосовуються рідко, тільки у випадку гострого дефіциту даної продукції в країні, а також для досягнення політичних цілей (дискримінаційний характер). *Імпорتنі квоти* застосовуються для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, скорочення безробіття, поліпшення платіжного балансу, контролю за рухом товарів.

Існують квоти *глобальні*, установлювані на імпорт визначеного товару з усіх або з групи країн, і *сезонні*. Наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт деяких сортів сиру, шоколаду, бавовни, горіхів, морозива, кави, сталі й ін.

Однією з різновидів квот є *угоди про добровільне обмеження експорту*, що

поширюються на продукцію в основному галузей, що знаходяться в кризовому стані. «Добровільність» у цьому випадку відносна, тому що подібні угоди підписуються під натиском імпортерів. Обсяг експорту встановлюється за окремими видами товару на визначений період. До початку 90-х рр. близько 10% імпорту промислово розвинутих країн стримувалося угодами про «добровільне» обмеження експорту.

Іншим різновидом квот є так називані *тарифні квоти*. У межах установлених квот товари імпортуються без стягування мит, а при імпорті понад даний ліміт стягуються високі мита. Наприклад, у США подібними мірами регулюється імпорт молока, риби, картоплі і деяких типів мотоциклів.

Квоти звичайно розподіляються на основі *ліцензій*, що являють собою в даному випадку дозволи на експорт або імпорт. Вони видаються державою через спеціальні уповноважені відомства на проведення зовнішньоторговельних операцій із включеними у відповідні списки товарами.

Основними видами ліцензій є:

- а) автоматична, або генеральна, ліцензія, по якій дозволяється безперешкодний ввіз або вивіз товару, включеного у відповідний список, протягом визначеного періоду;
- б) неавтоматична, або разова, ліцензія, по якій дозволяється імпорт або експорт визначеного товару з указівкою його кількості, вартості, країни походження або призначення, а в ряді випадків і митного пункту, через який повинний бути здійснений експорт або імпорт.

Політика тієї або іншої країни в області ціноутворення може бути спрямована на підтримку внутрішніх цін на відносно високому рівні й у відносно стабільному стані порівняно з умовами світового ринку, наприклад, на підтримку визначеного рівня доходів виробників того чи іншого товару. Мита в даному випадку не є адекватним інструментом, тому що внутрішні ціни змінюються в залежності від змін світових цін. Для того, щоб цього уникнути, застосовують *компенсаційні (зрівняльні) збори*, величина яких дорівнює різниці між відносно низькою ціною даного товару за кордоном і його відносно високою ціною на внутрішньому ринку. Компенсаційні збори можуть використовуватися замість мит або разом з ними. Для них характерна майже автоматична змінюваність. Якщо внутрішні ціни постійні, а світові ціни змінюються, то і компенсаційні збори змінюються на величину зміни світових цін, але в зворотному напрямку. Цим вони відрізняються від мит, що є постійними під час їхньої дії. Крім того, якщо світові ціни стабільні, то від величини застосовуваних мит залежить внутрішня ціна, а при застосуванні компенсаційних зборів їхня величина залежить від внутрішньої ціни, тобто в першому випадку внутрішня ціна є функцією мит, а в другому випадку компенсаційний збір – функція внутрішньої ціни. Майже автоматична змінюваність компенсаційних зборів робить їх важким бар'єром для проникнення іноземних товарів на внутрішній ринок.

Імпортні депозити – це внески визначеної суми на спеціальний рахунок у деякій пропорції до вартості імпорту. Через визначений час ці суми

повертаються (без відсотків). У результаті в імпортерів виникають додаткові витрати, тому що їм звичайно приходится брати кредит для депозитів. Прагнення компенсувати додаткові витрати приводить до зростання цін на імпортовані товари, а в кінцевому рахунку – до скорочення попиту і, відповідно, імпорту. Найчастіше імпортні депозити застосовуються для поліпшення ситуації в платіжному балансі за допомогою скорочення імпорту, наприклад наприкінці 60-х рр. подібна система застосовувалася у Великобританії.

Охорона здоров'я і навколишнього середовища не є бар'єром у міжнародній торгівлі, але побічно може на неї впливати, коли до імпортованих товарів застосовуються *особливі технічні вимоги*, що спричиняє додаткові витрати, пов'язані зі зміною технології й одержанням відповідного сертифіката якості. До *додаткових платежів* відносяться різні адміністративні, митні, гербові, статистичні, прикордонні збори, що так само, як і мита, сприяють обмеженню імпорту. Вони застосовуються в тих випадках, коли використання мита політично не вигідне, і встановлюються автономно, на відміну від мита, що, в основному, є договірними.

У розвинутих країнах прийнято, що податки повинні застосовуватися так, щоб вони були нейтральними стосовно зовнішньої торгівлі, тобто імпортовані товари повинні обкладатися *внутрішніми податками* так само, як і національна продукція. Однак на практиці ця умова виконується далеко не завжди. Але навіть якщо умова нейтральності внутрішніх податків стосовно зовнішньої торгівлі виконується, виникає проблема подвійного оподаткування (при експорті і при імпорті), тобто конкурентоспроможність даного товару знижується. Загально прийнято, що стягуються податки тільки в країні-імпортері, а оподаткування не може бути більшим, ніж оподаткування аналогічних національних товарів. Але в той же час експортні товари не можуть бути звільнені від податків у більшому ступені, ніж якби вони направлялися на внутрішній ринок. Ця проблема ускладнюється ще й тим, що повертаються тільки непрямі податки, а прямі не повертаються.

Держава може установлювати *валютні обмеження*, тобто визначати спосіб використання валюти (примусовий продаж валюти державі і т.п.), а також зобов'язувати одержувати дозвіл на оплату у валюті. Наслідки ті самі, що і при кількісних обмеженнях. Способом «обходу» є клірингові угоди, зустрічна торгівля.

Можуть застосовуватися й інші нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі, наприклад, державна монополія зовнішньої торгівлі, вимога обов'язкового використання вітчизняної сировини, у результаті чого скорочується попит на імпортну сировину й ін.

Під *експортними субсидіями* маються на увазі допомоги, переважно в грошовій формі, надані державою підприємствам для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на закордонних ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без скорочення прибутку.

Розрізняють кілька видів субсидій:

1) прямі субсидії, безпосередньо виплачувані державою експортерів в трьох формах:

виплата деякої суми у визначеній пропорції до експорту;

повернення експортерів різниці між внутрішньою і світовою цінами, якщо перша вище;

фінансування державою деяких витрат експортера, наприклад, витрат на дослідження зовнішніх ринків, рекламу, транспорт і т. д.:

2) непрямі субсидії, що надаються у вигляді різних пільг з метою зниження витрат експортера або одержання їм додаткових доходів в інших сферах:

податкові пільги (державна може надавати різні пільги по податку на прибуток, по прибутковому податку, по виплатах із заробітної плати; виключати деякі витрати із суми, що підлягає оподатковуванню; дозволяти прискорену амортизацію, повертати мита на імпортовану сировину при подальшому експорті продукції, зробленої з цієї сировини);

державне кредитування (державна може надавати кредити експортерам на пільгових умовах по відсотках і термінах, кредити закордонним державам для закупівлі товарів на вітчизняному ринку, а також здійснювати державне страхування експортних кредитів по знижених ставках. У цьому випадку держава бере на себе ризик неплатежу. Ризики в даному випадку бувають комерційними і політичними (неотримання платежу від імпортера, затримка постачання товару, зміна умов валютного і ліцензійного контролю в країні-імпортері, зміна курсу валют, експропріація, державний переворот і т. д.). У ряді країн для цих цілей створені спеціальні установи, наприклад, у США – Експортно-імпортний банк, у Великобританії – Департамент гарантій експортних кредитів. До цієї групи непрямих субсидій також відносяться різного роду пільги, що надаються в кредитній сфері, особливо коли в країні мають місце певні обмеження.

Прямі субсидії мають занадто явний характер, що істотно підвищує імовірність прийняття країнами-імпортерами відповідних мір. Тому звичайно експортерам надаються непрямі субсидії.

Субсидії є таким самим істотним елементом протекціонізму, як і мита, але якщо останні встановлюються для захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку з метою розширення виробництва в імпортозамінюючому секторі економіки, то експортні субсидії – на зовнішньому. При наданні експортних субсидій збільшується випуск експортних товарів у результаті залучення ресурсів з галузей, що конкурують з імпортом. Економічні втрати виникають через те, що вартість випуску експортної продукції перевищує дохід від експортних продажів. Крім того, оскільки при наданні експортних субсидій збільшується відтік товарів із внутрішнього ринку на зовнішній, внутрішні ціни на експортні товари зростають. Споживачам доводиться також платити додаткові податки, що потрібні для фінансування експортних субсидій. Водночас експортні субсидії сприяють стабілізації внутрішнього ринку і можуть поліпшити становище країни в міжнародній торгівлі.

Лекція до питання 8. Основні показники міжнародної торгівлі

Можна виділити чотири групи показників міжнародних торгових відносин (МТВ):

1. Показники об'єму МТВ:

експорт – вивіз товару з країни;

імпорт – ввіз товару в країну;

зовнішньоторговельний оборот – сукупний об'єм експорту-імпорту за певний період часу (звичайно за рік);

фізичний об'єм МТВ – оцінка об'єму експорту й імпорту в постійних цінах у рамках одного періоду (року);

генеральна торгівля – вартість зовнішньоторговельного обороту і вартість транзитних товарів;

спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї;

реекспорт – вивіз раніше завезених товарів, які не підлягали переробці;

реімпорт – увіз раніше вивезених товарів, які не підлягали переробці.

2. Показники за критерієм структури МТВ:

товарні – це показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями;

географічні – розподіл МТВ за групами країн і регіонами;

інституціональні – розподіл МТВ за суб'єктами і метода товарного обміну.

3. Показники динаміки МТВ:

1) темпи зростання МТВ:

темпи зростання експорту:

$$T_{p.e} = \frac{E_{з.p}}{E_{б.p}}$$

де $T_{p.e}$ – темпи зростання експорту;

$E_{з.p}$ – об'єм експорту в звітному році;

$E_{б.p}$ – об'єм експорту в базисному році;

темпи зростання імпорту:

$$T_{p.i} = \frac{I_{з.p}}{I_{б.p}}$$

де $T_{p.i}$ – темпи зростання імпорту;

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

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

темпи зростання зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{p.зТО} = \frac{ЗТО_{з.p}}{ЗТО_{б.p}}$$

де $T_{p.зТО}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту;

ЗТО_{з.р} – обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;
ЗТО_{б.р} – обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році;

2) темпи приросту МТВ:

темпи приросту експорту:

$$T_{\text{пр.е}} = E_0 + E_1$$

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

E_1 – темпи росту експорту в звітному році;

E_0 – темпи росту експорту в базисному році;

темпи приросту імпорту:

$$T_{\text{пр.і}} = I_0 + I_1$$

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

I_1 – темпи зростання імпорту в звітному році;

I_0 – темпи зростання імпорту в базисному році;

темпи приросту зовнішньоторговельного обороту:

$$T_{\text{пр.ЗТО}} = \text{ЗТО}_0 + \text{ЗТО}_1$$

де $T_{\text{пр.ЗТО}}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;

$T_{\text{р.ЗТО.з.р}}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$T_{\text{р.ЗТО б.р}}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

4. Показники результативності МТВ:

сальдо торгового балансу – це різниця між вартісним об'ємом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт більше імпорту, то сальдо позитивне («+»), якщо імпорт більше експорту, то сальдо негативне («-»);

сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, що надає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють позитивне і негативне сальдо балансу послуг за аналогом з попереднім;

сальдо некомерційних операцій – це різниця між доходами від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при вирішенні сімейних проблем. За кожним з цих напрямків рухів коштів складається баланс і розраховується відповідне «+» або «-» сальдо;

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

експорт на душу населення:

$$E_{\text{д.н}} = \frac{E_{\text{з.р}}}{N}$$

де, $E_{\text{д.н}}$ – об'єм експорту на душу населення в даному році;

$E_{з.р.}$ – об'єм експорту в даному році;

імпорт на душу населення:

$$I_{д.н} = \frac{I_{з.р}}{N}$$

де $I_{д.н.}$ – об'єм імпорту на душу населення в даному році;

$I_{з.р.}$ – об'єм імпорту в даному році;

зовнішньоторговельний оборот на душу населення:

$$ЗТО_{д.н} = \frac{ЗТО_{з.р}}{N}$$

де $ЗТО_{д.н}$ – об'єм зовнішньоторговельного обороту на душу населення в даному році;

$ЗТО_{з.р}$ – об'єм зовнішньоторговельного обороту в даному році;

експортна квота:

$E =$

де $E_{д.р.}$ – об'єм експорту в даному році;

імпортна квота:

$I =$

де $I_{д.р.}$ – обсяг імпорту в даному році;

квота зовнішньоторговельного обороту:

$ЗТО =$

де $ЗТО_{д.р.}$ – об'єм зовнішньоторговельного обороту в даному році.

Лекція до питання 9. Форми і методи здійснення міжнародної торгівлі

Форми міжнародної торгівлі розділяють на три види.

1. За критерієм об'єкта:

торгівля сировиною;

торгівля паливом;

торгівля продовольчими товарами;

торгівля напівфабрикатами;

торгівля готовими виробами: виробничого призначення, невиробничого призначення;

торгівля послугами: виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, консигнаційними, посередницькими, туристичними,

маркетинговими, обліковими й ін.

2. За критерієм взаємодії суб'єктів МТВ:

традиційна торгівля (експорт-імпорт товарів і послуг);

торгівля кооперуємою і спеціалізованою продукцією, що здійснюється на основі довгострокових угод;

зустрічна торгівля (бартер, операції з давальницькою сировиною, операції на компенсаційній основі).

3. За критерієм регулювання МТВ:

звичайна МТ – здійснення регулювання в повному обсязі відповідно до національного законодавства;

дискримінаційна МТ – введення обмежень державою на експортно-імпортні операції;

преференційна торгівля – торгівля, при здійсненні якої застосовуються пільги (податкові, митні).

Методи здійснення МТВ:

торгівля прямо – не використовуються послуги посередників;

торгівля через посередників

Види посередників:

прості посередники – фізичні і юридичні особи приватного права, що сприяють пошукові партнерів і укладанню міжнародних господарських контрактів, але не беруть участі у їхньому виконанні;

повірені посередники – фізичні і юридичні особи, що проводять угоди від імені і за рахунок довірителів, що підписали контракт;

комісіонери – фізичні і юридичні особи, що укладають міжнародні господарські контракти від свого імені, але за рахунок комітентів (продавців і покупців), що несуть при цьому комерційний ризик;

консигнатори – фізичні і юридичні особи, що приймають товар на свій склад (консигнаційний), реалізують його, а нереалізований повертають його власникові;

агенти – фізичні і юридичні особи, що роблять операції від імені і за рахунок своїх клієнтів, але не підписують міжнародного господарського контракту;

збутові посередники – фізичні і юридичні особи, що здійснюють перепродаж товарів від свого імені, роблять покупцям послуги сервісного характеру, рекламують продукцію; а також збутові посередники, що називаються дистриб'юторами;

дилери – незалежні фізичні і юридичні особи, що здійснюють перепродаж товарів довірителів від свого імені і за свій рахунок.

Поряд з цими видами посередників існують ***організаційні форми посередників.***

1. Міжнародні товарні біржі (МТБ) – це такі торговельні установи, де здійснюється продаж одного товару великими партіями:

публічні, у яких беруть участь усі бажаючі фізичні і юридичні особи;

частки – акціонерні товариства, у яких здійснюють торговельні операції

тільки їхні члени. При цьому члени акціонерної торговельної біржі не одержують дивідендів. це такі торговельні установи, де здійснюється продаж одного товару великими партіями.

Операції на МТБ:

1) угоди на реальний товар (СПОТ) визначають, що продавці і покупці дійсно мають намір продати або придбати товар:

угода СПОТ з негайним постачанням товару означає, що товар буде поставлений покупцеві протягом 15 днів;

угода на товар з постачанням у майбутньому означає, що товар буде поставлений після укладення угоди протягом 3 років. Це форвардні угоди;

2) термінові (ф'ючерсні) угоди – передбачають не реальний продаж товарів у термін, а права, що передбачають продаж, на товар (тобто продаються документи на володіння товаром);

3) спекулятивні операції – це операції, пов'язані з продажем документів на володіння товаром з урахуванням підвищення або зниження на них цін;

4) хеджування – страхування операцій, здійснюваних на МТБ із метою запобігання втрат від зміни цін.

2. Міжнародні аукціони (МА) – це міжнародні установи, де здійснюється продаж коштовностей, предметів розкоші й ін.

Види аукціонів:

гласні аукціони – де покупці відкрито називають свою ціну на товар;

негласні аукціони – де покупці подають умовний сигнал;

автоматизовані аукціони – де застосовується відповідна техніка, а пропозиції покупців висвітлюються на табло.

Форми аукціонів:

працюють на принципі підвищення цін;

працюють на принципі зниження цін.

3. Міжнародні торги (МТ):

відкриті – такі, у яких мають право брати участь усі бажаючі фізичні і юридичні особи;

закриті – такі, у яких беруть участь найбільш авторитетні фірми за спеціальними запрошеннями.

Принципова відмінність МТБ і МА від МТ полягає в тому, що перші організовують продавці, а останні – покупці.

Лекція до питання 10. Генеральна угода з тарифів і торгівлі / Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ)

Основних успіхів політика лібералізації досягла в області мит, загальний рівень яких у післявоєнний період істотно скоротився. Сам характер митних тарифів обумовлює їхню лібералізацію на широкій міжнародній основі. З цим пов'язане створення відповідного міжнародного інституту - Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

ГАТТ була підписана в Женеві в 1947 р. і набрала с 1 січня 1948 р. для 23 країн, що її підписали, являла собою багатосторонньою міжнародну угоду,

що містить звід правових норм, на яких ґрунтувалися торговельні відносини між країнами-учасницями.

Місцезнаходження – Женева (Швейцарія).

ГАТТ виконувала функції:

вплив на державну торговельну політику шляхом вироблення правил світової торгівлі;

форми для врегулювання і лібералізації торговельних відносин і суперечок.

До основи правового механізму ГАТТ покладені наступні принципи і норми: недискримінація в торгівлі, що забезпечується, з одного боку, принципом найбільшого сприяння відносно експортних, імпорتنих, транзитних операцій і пов'язаних з ними мит і зборів, з іншого боку – національним режимом, тобто зрівнянням у правах товарів імпортного і вітчизняного виробництва стосовно внутрішніх податків і зборів, а також правилами, що регулюють внутрішню торгівлю;

використання переважно тарифних засобів захисту національного ринку;

прогресивне зниження митних тарифів у ході періодично проведених раундів багатосторонніх торговельних переговорів;

взаємність у наданні торгово-політичних поступок;

розв'язання торговельних суперечок проведенням консультацій і переговорів, а у випадку неможливості досягнення згоди – розгляд суперечок у спеціально створюваних третейських групах.

Структура ГАТТ:

сесія договірних сторін;

рада представників;

комітети, робочі групи, органи по врегулюванню суперечок;

секретаріат.

Діяльність ГАТТ здійснювалася за допомогою багатосторонніх переговорів, що поєднувалися в раунди. З початку роботи ГАТТ було проведено 8 раундів, результати яких привели до десятикратного скорочення мита. Після II світової війни воно складало 40%, у середині 90-х років - близько 4%. У 1995 р. у ГАТТ було вже близько 130 країн.

Результатом 8-го Уругвайського раунду стало створення нової багатосторонньої системи міжнародної торгівлі і заміна ГАТТ Всесвітньою торговельною організацією (СОТ), що почала свою діяльність у 1995 р. Її членами-засновниками стала 81 країна. Угоді зі створення СОТ передували 7-літній період переговорів у рамках «уругвайського раунду».

Всесвітня торговельна організація крім принципів ГАТТ містить у собі Угоду про торгівлю послугами (ГАТС) і Угоду по торговельних аспектах інтелектуальної власності (ТРИПС), регулює міжнародний обмін послугами й інтелектуальною власністю і контролює захист інвестицій. За оцінками її компетенція поширюється на товарообіг у 5 трлн. дол. Діяльність Всесвітньої торговельної організації повинна приносити світовій економіці близько 250 млрд.дол. додаткового доходу щорічно.

До кінця 90-х років середньозважена ставка митних тарифів розвинутих країн знизилася приблизно до 3%.

На Уругвайському раунді ГАТТ були порушені питання про охорону інтелектуальної власності, санітарний і фітосанітарний контролю, що також можуть стати перешкодою на шляху вільної торгівлі. Усі ці питання має вирішувати Всесвітня торговельна організація. Організація повинна керуватися у своїх діях Меморандумом про правила врегулювання суперечок і Механізмом перегляду торговельної політики.

Основним завданням СОТ є комерційна й економічна орієнтація держав-членів на підвищення рівня життя шляхом:

забезпечення повної зайнятості;

зростання виробництва і торговельного обміну товарами і послугами;

оптимального використання джерел сировини з метою забезпечення довгострокового розвитку, захисту навколишнього середовища.

СОТ має наступну структуру:

1. Конференція міністрів (раз у два роки).

2. Загальна рада: Комітет із врегулювання розбіжностей, Комітет з перегляду торговельної політики.

3. Допоміжні органи: Рада по послугах, Рада по товарах, Рада по торговельних аспектах захисту прав на інтелектуальну власність, Комітет з торгівлі і розвитку, Комітет з бюджетних питань.

Результати діяльності ГАТТ, особливо останнім часом, свідчать про те, що ГАТТ/СОТ є центральною міжнародною установою з питань торгівлі на сучасному світовому ринку. Саме в рамках цієї угоди приймається більшість конкретних заходів для модернізації і розвитку правової основи міжнародної торгівлі.

Відповідно до положень ГАТТ/СОТ основним інструментом регулювання зовнішньої торгівлі є митний тариф. У відповідних документах містяться правові норми, що визначають умови митного тарифного регулювання. Застосування для цілей регулювання зовнішньої торгівлі інших засобів дозволяється на основі рішення Уругвайського раунду ГАТТ і деяких інших угоді. Наприклад, допускається вживання наступних заходів:

адміністративних обмежень зовнішньої торгівлі з неекономічних міркувань;

адміністративних обмежень зовнішньої торгівлі з метою виходу з важкого економічного становища (серйозний збиток, нанесений національній промисловості, порушення рівноваги платіжного балансу та ін.);

припинення несумлінної конкуренції постачальників іноземних товарів;

добровільних обмежень експорту й імпорту за взаємною згодою урядів або фірм країн-експортерів і імпортерів;

обмежень, що вводяться з неекономічних міркувань (захист національної безпеки, охорона навколишнього середовища й ін.).

Однак іноді заході, вжиті, наприклад, з неекономічних міркувань, свідомо використовуються в протекціоністських цілях. Досягнуті домовленості в рамках ГАТТ/СОТ істотно обмеж можливість довільного трактування правил регулювання зовнішньої торгівлі і створ загальні умови для їхнього застосування.

Для усунення такої серйозної перешкоди в міжнародній торгівлі, якою є

розбіжність національних систем зовнішньоекономічного регулювання, ГАТТ/СОТ проводить відповідну уніфікацію. Наприклад, установлені загальні принципи визначення митної вартості і країни походження товарів, діють угоди по технічних бар'єрах у торгівлі, по санітарних і фітосанітарних нормах і ін.

Україна не є членом ГАТТ/СОТ, тому її торговельні відносини з іншими країнами засновані не на відповідних документах ГАТТ/СОТ, а на двосторонніх торговельних договорах і угодах, що містять режим найбільшого сприяння.

Рада митного співробітництва

Ще однією міжнародною організацією, що займається уніфікацією митних процедур, є Рада митного співробітництва, створена на початку 50-х рр. з метою забезпечення найвищого ступеня погодженості та однаковості митних систем і дослідження проблем, обумовлених удосконалюванням митних процедур і митного законодавства. Для досягнення цієї мети Рада митного співробітництва вирішує конкретні завдання:

1. Уніфікація номенклатури для класифікації товарів у митних тарифах, що дозволяє зіставляти рівень митного оподаткування і розміри взаємних поступок, а також однакливо трактувати обмеження і пільги щодо відношенні окремих товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. З 1959 р. діяла товарна класифікація, що одержала назву Брюссельської номенклатури. До початку 90-х рр. вона охоплювала 80% світової торгівлі і приблизно 150 країн, з яких 52 були договірними сторонами відповідної Конвенції.

У 1973 р. під егідою Ради митного співробітництва проводилася робота зі створення нової номенклатури, що могла б застосовуватися не тільки для митного тарифу, але і для класифікації товарів у статистиці і транспортних тарифах.

У 1983 р. Радою митного співробітництва була прийнята Конвенція про Гармонізовану систему опису і кодування товарів (ГС), що набрала с з січня 1988 р.

2. Узагальнення митного досвіду різних країн, формування однакової апробованої нормативної бази митної оцінки, гармонізація і спрощення митних процедур. Ці питання регулюються Конвенцією Кіото 1973 р.

3. Організація міжнародного співробітництва по запобіганню, розслідуванню і припиненню порушень митних правил (Конвенція Найробі 1977 р.).

4. Технічне співробітництво і навчання. Ці питання регулюються Декларацією про розробку конвенцій і інших міжнародних інструментів по гармонізації та стандартизації митних законів та правил і про технічне співробітництво (Сеульська декларація 1984 р.).

Контрольні питання

1. Дайте визначення зовнішньої, міжнародної і світової торгівлі.
2. У чому полягають особливості міжнародної торгівлі як форми МЕВ?
3. Назвіть показники обсягів, структури, динаміки та результатів міжнародної торгівлі.
4. Охарактеризуйте види міжнародної торгівлі за:
 - а) специфікою об'єкта;
 - б) специфікою взаємодії суб'єктів;
 - в) ступенем регулювання.
5. Як систематизують різновиди зустрічної торгівлі?
6. Які методи міжнародної торгівлі ви знаєте?
7. Назвіть основні операції та відповідні види угод у ході торгівлі через посередників.
8. Що являє собою міжнародна товарна біржа та як систематизують різновиди біржових угод?
9. Охарактеризуйте механізм міжнародної аукціонної торгівлі, виділивши види і способи аукціонних торгів.
10. Якими є мета і порядок проведення міжнародних торгів?
11. У чому полягають особливості ціноутворення на світових товарних ринках?
12. Назвіть і коротко охарактеризуйте види цін за:
 - а) напрямком товарних потоків;
 - б) умовами розрахунків;
 - в) повнотою обліку витрат;
 - г) характером реалізації;
 - д) мірою фіксації;
 - е) рівнем інформованості.
13. Охарактеризуйте базисні умови поставки.
14. У чому виявляється сутність протекціонізму? Охарактеризуйте його еволюцію і сучасні форми. Визначте переваги і вади реалізації політики протекціонізму.
15. На яких рівнях і якими методами здійснюється регулювання міжнародних торговельних відносин?
16. За якими ознаками можна класифікувати форми протекціонізму?
17. У чому полягає сутність регулювання міжнародної торгівлі за допомогою тарифів? Дайте визначення мита і тарифної квоти.
18. Назвіть і коротко охарактеризуйте нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Проблемні питання

1. Спробуйте виявити й охарактеризувати принципові відмінності умов міжнародної торгівлі від умов реалізації товарів і послуг на внутрішньому ринку.
2. Розкрийте механізм взаємозалежності міжнародної торгівлі з іншими формами МЕВ. Наведіть конкретні приклади.
3. Спробуйте розкрити фактори, що -зумовлюють становлення й

розвиток видів і методів міжнародної торгівлі.

4. Обґрунтуйте, чим зумовлюється випереджаюче зростання темпів міжнародної торгівлі порівняно із зростанням світового ВВП?

5. Розкрийте основні структурні зміни у міжнародній торгівлі та проаналізуйте їхні причини.

6. Охарактеризуйте умови та чинники, що визначають превалювання у зовнішньоторговельній стратегії держав протекціоністської чи лібералізаційної концепцій.

7. Чим зумовлена відносно низька експортна квота, характерна для найрозвинутіших країн за їхньої переважаючої частки у загальному обсязі світової торгівлі?

8. Спробуйте розкрити і систематизувати фактори, які зумовлюють швидке зростання торгівлі послугами.

9. У чому полягає специфіка ціноутворення, що його використовує у практиці діяльності ТНК?

Задачі

1. У табл. 2.1 подано виробничі можливості країн А і Б.

Таблиця 2.1 – Виробничі можливості

Країна А			Країна Б		
Виробничі можливості	Виробництво комп'ютерів, тис. шт.	Добування нафти, тис. т	Виробничі можливості	Виробництво комп'ютерів, тис. шт.	Добування нафти тис. т
<i>a</i>	30	0	А	10	0
<i>б</i>	24	6	Б	8	4
<i>в</i>	18	12	В	6	8
<i>г</i>	12	18	Г	4	12
<i>д</i>	6	24	Д	2	16
<i>е</i>	0	30	Е	0	20

До встановлення торговельних відносин між країнами А і Б оптимальною структурою виробничих можливостей для країни А був варіант *б*, а для країни Б — варіант *г*. Дайте відповіді на такі запитання:

- Чи існують передумови для взаємної торгівлі країн А і Б? На виробництві якого продукту повинна спеціалізуватися кожна країна у разі налагодження між ними торговельних відносин?

- Яким буде загальний приріст виробництва комп'ютерів і нафти, отриманий внаслідок повної спеціалізації кожної з країн?

Припустимо, що за реальними умовами торгівлі 1 комп'ютер = 1,5 т нафти і що 4 тис. шт. комп'ютерів обмінюються на 6 тис. т нафти. Яким буде вигравш від повної спеціалізації для кожної країни з кожного виду товару?

2. Економіка країни N має трудові ресурси у кількості 120 тис. осіб і може виробляти два види товарів: комп'ютери і автомобілі. Питомі витрати праці на виробництво комп'ютерів становить 3, для автомобілів — 2:

- побудуйте графік виробничих можливостей країни;

• якою буде відносна ціна комп'ютерів у разі відсутності зовнішньої торгівлі? Чому?

3. Ситуація у вітчизняній економіці описується умовами попередньої задачі. Припустимо, що зарубіжна економіка має трудові ресурси у кількості 80 тис. осіб і її витрати праці на виробництво комп'ютерів і автомобілів становить 5 і 1 відповідно:

- побудуйте криві виробничих можливостей зарубіжної економіки.
- побудуйте криву відносного світового попиту.

4. Декілька країн-експортерів товару організували картель з метою підвищення ціни на даний товар на світовому ринку. Країни контролюють 30% світового ринку товару. Еластичність світового попиту на товар — 0,8, а еластичність пропозиції товару країнами, які не є членами картелю, — 0,5. Розрахуйте оптимальне для картеля підвищення світової ціни на товар.

5. Припустимо, що Німеччина імпортує з США товар Х. **Якщо** ціна даного товару в США становить 5 доларів за одиницю, то скільки він коштуватиме в Німеччині відповідно до валютного курсу 1 дол. = 0,85 євро? Якщо США сприятимуть підвищенню валютного курсу долара, то як це позначиться на торгівлі цих двох країн?

Тематика індивідуальних завдань

1. Основні концепції міжнародної торгівлі.
2. Роль посередницьких фірм у міжнародній торгівлі.
3. Особливості сучасного розвитку міжнародної торгівлі послугами.
4. Методи регулювання сучасної міжнародної торгівлі.
5. Роль СОТ у міжнародній торгівлі та принципи її діяльності.
6. Україна на світовому ринку товарів і послуг.
7. Потенційні позитивні і негативні наслідки приєднання України до СОТ.
8. Проблеми інтеграції України \ світові товарні ринки.
9. Регіональні аспекти розвитку зовнішньої торгівлі України.
- 10.. Конкурентоспроможність українських товарів та послуг на
- 11.світових ринках і засоби її підвищення.

Завдання для модульного контролю

1. Поняття міжнародної торгівлі як форми МЕН, її структура, особливості розвитку та система показників, що її характеризують.
2. Класифікація сучасних видів міжнародної торгівлі.
3. Методи реалізації товарів на світових товарних ринках та їхня порівняльна характеристика.
4. Ціноутворення у міжнародній торговельній практиці.
5. Система національного, міждержавного і наднаціонального регулювання міжнародних торговельних відносин.

Список літератури

1. Бернатович А. ИТ-тендеры в Украине // Корпоративные системы. — 2003. — №6. — С. 15—18.
2. Європейська інтеграція та Україна: Навчально-методичний посібник / Керівники проекту: д-р Герд Шиманські-Гайер, Валерій Бесараб. — К.:

ТОВ «Макрос», 2002. — С. 110—179.

3. *Киреев А.П.* Международная экономика. В 2-х ч. Часть 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — М.: Международные отношения, 1997. — С. 77—280.

4. *Козик В.В., Папкова Л.А. Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник — К.: Знання-Прес, 2002. — С. 41—201.

5. *Кузякин А.П., Семичев М.А.* Мировая экономика: Учебное пособие. — М.: ТК Велби. Проспект, 2003.

6. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. — СПб: Питер, 2003.

7. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. — М.: Прогресс. Универс, 1992. — С. 19—273.

8. *Лук'яненко Д.Г.* Міжнародна економічна інтеграція. — К.: ВІ-ПОЛ., 1996. — С. 104—120.

9. Міжнародна економіка / За ред. Рум'янцева А. П. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 30—116.

10. *Мовсесян А.Г., Огнивцев С. Б.* Мировая экономика. — М.: Финансы и статистика, 2001.

11. *Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В.* Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997. — С. 139—159.

12. *Рокоча В.В.* Міжнародна економіка: Навчальний посібник. Книга 1. Міжнародна торгівля: теорія і політика. — К.: Таксон, 2002.

13. *Савельєв Є.В.* Міжнародна економіка. — Тернопіль: Економічна думка, 2001.

14. Світова економіка / За ред. Філіпенка А. С. — К.: Либідь, 2000.

15. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ 1998. — С. 149—195.

16. *Сукретная А.* Международные торги и место Украины в современной мировой торговле // Фондовый рынок. — 2002. — №7. — С. 16—18.

17. *Тодаро М.П.* Экономическое развитие: учебник: Пер. с англ. — М.: Зк. ф-т МГУ. ЮНИТИ. 1997. — С. 374—407

18. *Устинов И.Н.* Мировая торговля. Справочно-аналитический справочник. — М., Экономика, 2000.

19. *Філіпенко А. С., Будкін В. С., Гальчинський А. С. та ін.* Україна і світове господарство. — К.: Либідь, 2002. — С. 84—100, 132—143, 408—425.

20. *Холопов А. В.* Теория международной торговли. — М.: РОСС-ПЗН, 2000.

21. *Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В.* Міжнародна торгівля. — К.: КНЕУ. 2001.

22. *Школа І. М., Козменко В. М., Бабінська О. В.* Міжнародні економічні відносини: Підручник. — К.: КНТЕУ, 2003.