

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

КУРС ЛЕКЦІЙ

для студентів спеціальності 7.050113 та 8.050113

„Комерційна діяльність”

денної та заочної форм навчання

СХВАЛЕНО
на засіданні кафедри
маркетингу
Протокол № 15
від 29.06.07 р.

КИЇВ НУХТ 2007

Крайнюченко О.Ф. Міжнародна торгівля: Курс лекцій для студ. спец. 7.050113 та 8.050113 «Комерційна діяльність» ден. та заочн. форм навч. – К.: НУХТ, 2007. – 147 с.

Рецензент Т. Г. Бєлова, канд. екон. наук

О. Ф. КРАЙНЮЧЕНКО, канд. екон. наук

**© О. Ф. Крайнюченко
© НУХТ, 2007**

Анотація

Конспект лекцій підготовлено відповідно до програми навчальної дисципліни „Міжнародна торгівля”, яку включено до навчального плану підготовки фахівців зі спеціальностей “Комерційна діяльність”. У ньому систематизовано основні поняття міжнародної торгівлі як сукупності сучасної теорії та практичних інструментів і прийомів щодо сучасних форм організації та методів міжнародного обміну товарами й послугами. У цьому конспекті висвітлено теоретичні та практичні засади стосовно сутності концепцій, етапів і показників розвитку міжнародної торгівлі; сучасних форм організації міжнародного обміну товарами, послугами, патентами та ліцензіями; особливостей і тенденцій застосування методів міжнародної торгівлі ; формування та розвитку системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному, національному і міжнаціональному, наднаціональному та глобальному рівнях;

Вступ.

Курс “Міжнародна торгівля” належить до циклу спеціальних обов’язкових дисциплін та є одним з профільних для студентів спеціальності “Комерційна діяльність”.

Одним із головних факторів, що впливає сьогодні на рівень світового прогресу та розвиток економіки всіх країн, є міжнародна торгівля. На земній кулі існує більш ніж 200 держав, і кожна з них претендує на власне місце на світовому ринку. Успішне функціонування підприємств на зовнішніх ринках потребує розуміння закономірностей, логіки та механізмів міжнародної торгівлі, знань і практичних навичок щодо сучасних форм організації та методів міжнародного обміну товарами й послугами. Тому в рамках курсу “Міжнародна торгівля” розглядається широкий спектр проблем функціонування суб’єктів господарської діяльності на міжнародних ринках, основні організаційні елементи міжнародної торгівлі, правові засади її регулювання тощо.

Дисципліна "Міжнародний маркетинг" покликана сприяти формуванню у студентів розуміння закономірностей, логіки та механізмів міжнародної торгівлі, отримання знань і практичних навичок щодо сучасних форм організації та методів міжнародного обміну товарами й послугами.

Предметом дисципліни "Міжнародна торгівля" є відносини суб’єктів міжнародного економічного співробітництва, що виникають у процесі просування та обміну різних товарних форм між національними економіками.

Мета дисципліни – формування у студентів розуміння закономірностей, логіки та механізмів міжнародної торгівлі, отримання знань і практичних навичок щодо сучасних форм організації та методів міжнародного обміну товарами й послугами.

Завдання дисципліни полягає у формуванні у студентів компетентності щодо: сутності концепцій, етапів і показників розвитку міжнародної торгівлі;

сучасних форм організації міжнародного обміну товарами, послугами, патентами та ліцензіями; особливостей і тенденцій застосування методів міжнародної торгівлі ; формування та розвитку системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному, національному і міжнаціональному, наднаціональному та глобальному рівнях; нормативно-правового регламентування міжнародних торговельних відносин.

В результаті вивчення та засвоєння основних положень дисципліни "Міжнародна торгівля" студент повинен

знати: термінологічні поняття, визначення, предмет, об'єкт та методи дослідження дисципліни;

законодавчі та нормативні акти, що використовуються для вивчення предмету дисципліни;

теоретичні та методологічні основи здійснення міжнародної торгівлі;

сутність концепцій, етапів і показників розвитку міжнародної торгівлі;

основні засади використання сучасних форм організації міжнародного обміну товарами, послугами, патентами та ліцензіями;

особливості та тенденції застосування методів міжнародної торгівлі;

основи організації торгівлі через торговельно-посередницькі фірми та лізингові компанії, а також через організовані товарні ринки;

підходи щодо формування та розвитку системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному та національному рівнях, на міжнаціональному та глобальному рівнях;

міжнародні торговельні терміни;

правила укладання міжнародних торговельних угод з купівлі-продажу товарів.

вміти: оцінювати та аналізувати розвиток зовнішньої торгівлі країни;

класифікувати форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів торгівлі;

розрізняти форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі;

обирати та застосовувати методи міжнародної торгівлі;

готувати документи для укладання зовнішньоторговельних угод та контрактів;

оцінювати та обирати методи непрямої міжнародної торгівлі;

обирати шляхи здійснення торгівлі через організовані товарні ринки;

застосовувати механізми та інструменти системи регулювання міжнародної торгівлі;

укладати міжнародні торговельні угоди з купівлі-продажу товарів;

застосовувати правові форми регулювання міжнародних торговельних операцій і конкретні методів їх проведення.

Базові дисципліни, які необхідні для засвоєння дисципліни:

“Основи економічної теорії”;

“Макроекономіка”;

“Мікроекономіка”;

“Комерційна діяльність”;

“Біржова діяльність”;

“Державні закупки”;
“Світова економіка”;
“Зовнішньоекономічна діяльність”;
“Теорія міжнародних економічних відносин”;
“Теорія міжнародної торгівлі”;
“Міжнародні організації”;
“Економічний аналіз” та “Статистика”;
“Основи права” та “Підприємницьке право”;

Перелік дисциплін, вивчення яких засновано на знаннях дисципліни:

“Управління міжнародним маркетингом”;
“Міжнародні стратегії економічного розвитку”;
“Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства”;
“Митна справа”;
“Міжнародне право”;
“Міжнародна економічна діяльність України”;

Структура дисципліни

РОЗДІЛ 1.

Тема 1. Міжнародна торгівля в системі міжнародних економічних відносин

- 1.1. Сутність міжнародної торгівлі, її концепції та специфічні риси.
- 1.2. Теоретичні основи міжнародної торгівлі.
- 1.3. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.
- 1.4. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.
- 1.5. Особливості розвитку сучасної міжнародної торгівлі.

Тема 2. Форми міжнародної торгівлі

- 2.1. Систематизація форм міжнародної торгівлі.
- 2.2. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання.
- 2.3. Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб’єктів.
- 2.4. Форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі.

Тема 3. Методи міжнародної торгівлі

- 3.1. Систематизація методів міжнародної торгівлі.
- 3.2. Торгівля через торговельно-посередницькі фірми.
- 3.3 Торгівля через лізингові компанії.

РОЗДІЛ 2

Тема 4. Організовані міжнародні товарні ринки

- 4.1. Міжнародні товарні біржі.
- 4.2. Міжнародні товарні аукціони.
- 4.3. Міжнародні тендери (торги).

4.4. Міжнародні виставки/ярмарки.

Тема 5. Регулювання міжнародної торгівлі

5.1. Система регулювання міжнародної торгівлі.

5.2. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі.

5.3. Міжнародні організації з регулювання зовнішньої торгівлі та сприяння її розвитку.

Тема 6. Нормативно-правове регулювання міжнародної торгівлі

6.1. Сутність міжнародних торговельних угод.

6.2. Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод.

6.3. Міжнародні торговельні терміни (Інкотермс-2000).

ОСНОВНА ЧАСТИНА

Тема 1. Міжнародна торгівля в системі міжнародних економічних відносин

- 1.1. Сутність міжнародної торгівлі, її концепції та специфічні риси.
- 1.2. Теоретичні основи міжнародної торгівлі.
- 1.3. Етапи розвитку міжнародної торгівлі.
- 1.4. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.
- 1.5. Особливості розвитку сучасної міжнародної торгівлі.

Теоретична частина

Міжнародна торгівля — це історично перша форма міжнародних економічних зв'язків, якщо не брати до уваги простий, натуральний обмін. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами.

Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі. **Зовнішня торгівля (ЗТ)** - це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів і послуг. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

Міжнародна торгівля - це складна соціально-економічна категорія, яку можна розглядати у двох аспектах: операційному та державно-політичному (рис. 1.1).

З операційного погляду міжнародна торгівля - це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між суб'єктами господарювання різних держав, державами та міжнародними організаціями. В цьому випадку йдеться про рух товарів (у тому числі послуг, ліцензій, ноу-хау, інжинірингу тощо), інструменти та механізми розширення товарообігу, вдосконалення структури експорту та імпорту, прогнозування та оцінку світових товарних ринків, планування можливостей експорту та потреб в імпорті, організацію контрактної роботи, контроль за поставками та відвантаженням, здійснення валютно-фінансових операцій тощо. При цьому предметом міжнародної торгівлі як сфери знань є організація виконання експортно-імпоротної операції, а об'єктом, відповідно, будь-яка операція з експорту чи імпорту.

З державно-політичного погляду міжнародну торгівлю можна розглядати як особливий тип суспільних відносин, які виникають у світовій системі господарства в процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, що мають власні зовнішні та зовнішньоторговельні політики. Такі відносини регулюються спеціальними міжнародними регламентами: договорами, угодами, актами та іншими нормами міжнародного права. Та, оскільки суспільні відносини не можуть не залежати від зовнішньої та внутрішньої політики країн, то відносини обміну на світовому ринку регулюються значною мірою й актами та діями політичного характеру.

При державно-політичному підході до трактування сутності міжнародної торгівлі її предметом є організація торговельного обміну, виходячи з



Рис. 1.1. підходи до розуміння сутності міжнародної торгівлі.

національних інтересів та глобальних тенденцій розвитку світового господарства в цілому, а об'єктом — торговельний обмін, як сукупність операцій з експорту та імпорту.

Якщо розглядати міжнародну торгівлю як сукупність актів купівлі-продажу товарів, то в цьому процесі можуть брати участь усі суб'єкти міжнародних економічних відносин різних країн (фізичні та юридичні особи, держави, міжнародні організації), метою обміну в будь-якому разі буде задоволення економічних інтересів (при експорті — отримання прибутку, завоювання частки ринку тощо, а при імпорті — задоволення потреб у необхідних ресурсах і товарах), а інструментами досягнення мети — положення та умови контрактів й угод.

При державно-політичному підході держави можуть не брати безпосередньої участі в торгівлі, однак, обстоюючи інтереси національних суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності та державні інтереси в цілому, впливати на зміст міжнародних угод та домовленостей, брати участь у розробці норм міжнародного торговельного права, формулювати власні адаптивні до ситуації зовнішньоторговельні політики. В цьому процесі активну участь беруть і міжнародні організації торговельного спрямування, метою яких є гармонізація світової торгівлі на недискримінаційній основі.

Операційний підхід певною мірою є проявом політики вільної торгівлі (фритредерства), а державно-політичний — протекціонізму. Вся історія розвитку міжнародної торгівлі є проявом балансування держав між цими двома напрямками. Однозначний, безкомпромісний вибір політики фритредерства або протекціонізму в зовнішній торгівлі був характерний для минулих сторіч. У наш час ці два напрямки взаємопов'язані та тісно переплітаються, хоча чітко проявляється провідна роль принципу вільної торгівлі.

Наочнішою, розповсюдженішою та логічнішою є періодизація розвитку світових процесів, у тому числі міжнародної торгівлі за основними подіями в світі. Відповідно до цього можна виділити такі етапи розвитку міжнародної торгівлі:

- I. - початковий (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.);
- II. - друга половина XIX ст. – початок I світової війни (1914 р.);
- III. - період між двома світовими війнами (1918—1939 рр.);
- IV. - повоєнний (50 - 60-ті роки);
- V. - сучасний (від початку 70-х р.).

Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі вже нині можна поділити на два періоди:

- ◆ конкуренції двох світових систем — капіталістичної та соціалістичної систем господарства (до початку 90-х років);

- ◆ глобалізації світової економіки (від початку 90-х років).

Кожен із зазначених вище п'яти етапів розвитку міжнародної торгівлі характеризується:

- ◆ певними середовищними чинниками розвитку;
- ◆ особливостями, що віддзеркалюють рівень інтернаціоналізації виробництва та роль міжнародної торгівлі в розвитку національних господарств;
- ◆ пріоритетними методами регулювання зовнішньої торгівлі більшості країн світу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Чинники зовнішнього середовища	Особливості торговельних процесів	Регулювання
I етап		
<ul style="list-style-type: none"> - промислові революції - залучення нових регіонів Земної кулі до міжнародного товарообміну - прогрес у розвитку транспортної мережі світу - революція в засобах зв'язку 	<ul style="list-style-type: none"> - вивіз товарів - лідерство Англії на світовому ринку - випередження темпами зростання світового товарообігу зростання промислового виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - перевага політики протекціонізму - зародження політики фрітрейдерства
II етап		
<ul style="list-style-type: none"> - НТП у виробництві товарів - розвиток транспортних шляхів та поліпшення якісних характеристик транспортних засобів - розвиток монополістичного виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - вивіз капіталу - швидке зростання товарообігу - зміна співвідношення сил на світовому ринку (зменшення впливу Англії та Франції) - концентрація торговельних зв'язків між найрозвинутішими 	<ul style="list-style-type: none"> - посилення протекціоністських тенденцій - перехід від захисного до наступного протекціонізму

	країнами	
III етап		
<ul style="list-style-type: none"> - наслідки I світової війни (економічні та політичні) - економічні кризи (1920-1921рр., 1929-1933рр.) - початок формування двох світових систем господарства 	<ul style="list-style-type: none"> - тривале та глибоке порушення торгівельних зв'язків - різкі коливання обсягів товарообігу - переважно сировинна структура експорту та імпорту 	<ul style="list-style-type: none"> - посилення митного протекціонізму - крах міжнародної валютної системи та виникнення валютних блоків
IV етап		
<ul style="list-style-type: none"> - посилення двох світових систем господарства - розпад світової колоніальної системи - формування регіональних інтеграційних угруповань - поява глобальних міжнародних організацій 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення темпів росту світового товарообігу - зрушення в товарній структурі експорту - послаблення позицій країн, що розвиваються - посилення позицій Японії, ФРН, Італії, Канади; зменшення питомої ваги США, Великої Британії та Франції в світовому експорті 	<ul style="list-style-type: none"> - перехід до політики лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків - реалізація комплексу митно-тарифних заходів під егідою ГАТТ
V етап		
<ul style="list-style-type: none"> - посилення міжнародної конкуренції - зміцнення існуючих та поява нових інтеграційних угруповань - індустріалізація в більшості країн, що розвиваються - проблема заборгованості країн, що розвиваються - розпад світової соціалістичної системи господарства 	<ul style="list-style-type: none"> - різке зростання обсягів торгівлі - підвищення ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країн - значні коливання рівня світових цін - зрушення в товарній структурі експорту (послуги, промислові товари) - поширення усталених і довго-строківих відносин - збільшення частки внутрішньо фірмових поставок у світовій торгівлі - підвищення ролі країн, 	<ul style="list-style-type: none"> - перехід від тарифного до нетарифного регулювання - неопротекціонізм - стимулювання експортного виробництва - поява тенденції створення замкнених економічних блоків

	що розвиваються - посилення конкуренції між країнами Тріади - активізація зустрічної торгівлі	
--	---	--

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: об'ємні (абсолютні) показники, результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення (рис. 1.2). Деякі показники, наприклад, індекс «концентрації» експорту та індекс «диверсифікації» експорту використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші — для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі в цілому (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі тощо). Велика кількість показників може бути використана для оцінювання та аналізу розвитку зовнішньої торгівлі фірми (рис. 1.2).

Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є *група об'ємних індикаторів*, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, «генеральна» торгівля, «спеціальна» торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

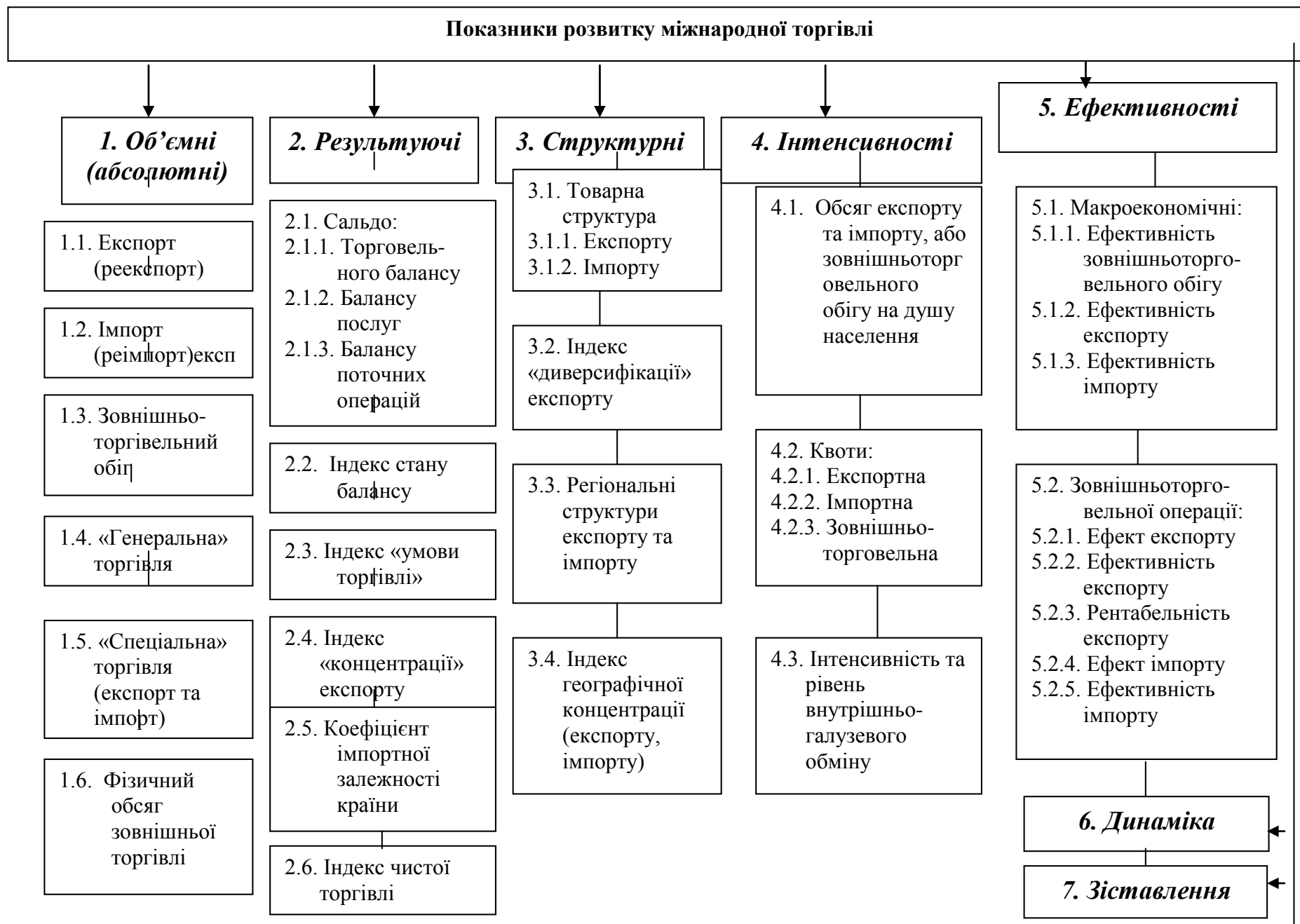
1. Об'ємні (абсолютні) показники.

1.1. Експорт (від. лат. *exportare* — вивозити) — вивіз товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввозу. Факт експорту фіксується в момент перетинання товаром митного кордону, надання послуг та прав на результати інтелектуальної діяльності. Як експорт може зараховуватися продаж товарів та послуг іноземним особам, фірмам, організаціям і спільним підприємствам, без вивозу їх за кордон.

Обсяги вивозу товарів, робіт, послуг та результатів інтелектуальної діяльності характеризує показник «експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, як правило — рік. експорт може вимірюватися й натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівнянні товари (вугілля, нафта, газ тощо).

Згідно з визначенням статистичної комісії ООН, експорт — це вивіз із країни товарів:

- а) вироблених, вирощених або добутих у країні;
- б) раніше ввезених з-за кордону та:
 - перероблених на митній території;
 - перероблених під митним контролем;
- в) реекспорт - вивіз (експорт) товарів:
 - раніше ввезених, але не перероблених у країні (з міжнародних товарних аукціонів, товарних бірж, консигнаційних складів тощо);
 - з територій «вільних зон»;
 - з «приписних складів».



Таким чином, реекспорті операції обліковуються митною статистикою як експортні, а обсяг реекспорту входить до складу експорту товарів.

1.2. **Імпорт** (від лат. *importare* — ввозити) — ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотній вивіз. Цей процес характеризує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, найчастіше за рік. Обсяги імпорту однорідних, порівнянних товарів можуть розраховуватися в кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

Відповідно до визначення статистичної комісії ООН, імпорт — це ввіз у країну товарів:

а) іноземного походження з країни-виробника чи країни-посередника з метою:

- ◆ кінцевого споживання;
- ◆ переробки для вивозу або для кінцевого споживання.

б) для переробки під митним контролем;

в) з територій «вільних зон» та «приписних складів»;

г) реімпорт — ввезення товарів, раніше вивезених, але не Згідно з торговельною традицією, країною експорту вважається країна призначення товару, а країною імпорту — країна походження товару.

Країною походження може бути:

- ◆ країна виробництва;
- ◆ країна відвантаження;
- ◆ країна продажу.

Країною призначення експортних товарів може бути:

- ◆ країна споживання;
- ◆ країна поставки;
- ◆ країна купівлі.

Статистична комісія ООН рекомендує для обліку країн-контрагентів користуватися методом «країна виробництва — країна споживання», а якщо це не можливо, то методом «відвантаження-поставка». Ця концепція ґрунтується на тому, що абсолютна більшість вантажів у міжнародній торгівлі відвантажується з тих країн, де вони виробляються, в ті, де вони споживатимуться.

Використання методу «країна виробництва—країна споживання» дозволяє виявляти та аналізувати спеціалізацію країн на виробництві та споживанні певних товарів та товарних груп. Країна-виробник — та, де товар виробляється або суттєво переробляється, але за великої кількості країн, ідо беруть участь у виробництві продукту, країною виробництва вважається країна кінцевої (останньої) переробки продукту; за дольової участі країн — країна, що внесла найбільшу частку у вартість продукту. А країною-споживачем є та, де продукт споживається згідно з його споживчими властивостями.

Країною поставки (відвантаження) вважають першу країну, до якої товар було відвантажено, навіть якщо під час транспортування мали місце

перевантаження товару, його складування, перефасування, пересортування, але без здійснення комерційних угод з цим товаром.

За прямої торгівлі країна походження може бути одночасно країною виробництва, продажу та відвантаження, а країна призначення — країною купівлі, поставки та споживання. За складних посередницьких схем країною походження є країна продажу, а країною призначення — країна купівлі. При цьому товар може багаторазово перепродаватися.

Кожна країна має фізичну територію, розмір якої та кордони фіксуються у відповідних міжнародних документах, а також митну територію, на якій контроль за ввезенням товарів здійснює єдина державна митна установа. Але трапляються випадки незбігу митної території з територією власне країни:

- ◆ в разі утворення між двома або більше країнами митного союзу (зони), тобто міждержавного формування, в межах якого значно знижені тарифи на пересування товарів та встановлено спільний митний тариф, що забезпечує однакові для всіх членів утвореної зони умови прийому товарів з інших держав;
- ◆ у випадках, коли встановлення митного контролю на прикордонній території є неможливим або незручним з географічних причин;
- ◆ за існування в країні вільних зон.

Уряд кожної країни встановлює кордони митної території, а також вирішує питання щодо виділення з неї *вільних зон*, які не підлягають *митному контролю*.

Митний контроль — це процес здійснення митними органами необхідних дій, спрямованих на дотримання учасниками зовнішньоторговельної діяльності встановлених законів і правил, які регулюють порядок ввозу, вивозу чи транзиту вантажів, транспортних засобів, валюти та валютних цінностей.

Вільною зоною вважається будь-яка спеціальна зона (морський порт, аеропорт, склад тощо), теоретично винесена за межі митної території держави. Вільні зони відомі ще під назвою «порто-франко», «вільні склади», «вільні порти», «зони вільної торгівлі» та «зони міжнародної торгівлі».

Узагальнено всі операції на території вільних зон можна поділити на три групи:

- операції зі стимулювання національного виробництва, особливо експортного, що здійснюється шляхом надання пільг тим, хто здійснює імпортування (зниження сум страхування на товари, розміщені в зоні не обов'язковості оплати мита та податків одразу після прибуття товару; можливість зберігання товару в зоні певний час та вивозу партіями необхідних розмірів; можливість підготовки сировини, товарів для подальшої переробки, а іноді й зменшення ввізного мита за рахунок зміни товарної позиції тощо);
- операції зі стимулювання реекспорту, що базуються на дозволі національним фірмам імпортувати основні частини, агрегати, складові продукції, а кінцевий продукт виробляти на території вільної зони з подальшим його експортом без сплати мита та податків;
- операції з поліпшення задоволення потреб внутрішнього ринку (у

вільній зоні товар може бути вироблено, зібрано, перевірено, полагоджено, відібрано, перемаркіровано, перепаковано, очищено, змішано, оброблено, відкладено тощо).

Відсутністю ввізного мита та податків, а також можливістю здійснення ряду операцій на території вільних зон широко користуються азіатські компанії, які, експортуючи товар до певної країни, повною мірою використовують можливості вільних зон щодо дешевого ввозу комплектуючих та складання на місці готового виробу.

Здійснення зовнішньоторговельних операцій через вільні зони дає певні переваги у зниженні накладних витрат як експортерам, так і імпортерам. Крім використання механізму реекспорту, імпортер чи експортер може відремонтувати пошкоджений товар, перемаркувати його, а імпортер має змогу оглянути товар, провести випробування (заміри), отримати необхідні зразки, підготувати товар для продажу в роздрібній мережі.

Спільним для обліку обсягів експорту та імпорту є те, що у вартість товарного як експорту, так і імпорту, як правило, входять, вартість поставок комплектного обладнання та Матеріалів, включаючи вартість технічних послуг; вартість прокату за кордоном теле- та кінофільмів; ліцензійні відрахування та деякі інші послуги.

1.3. Зовнішньоторговельний обіг — сума вартості експорту та імпорту країни, або груп країн за певний період часу: рік, квартал, місяць. Зовнішньоторговельний обіг показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто як експорту, так і імпорту разом:

$$ЗТО = E + I,$$

де ЗТО - зовнішньоторговельний обіг;

E - обсяг експорту (у вартісних одиницях);

I - обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Світовий товарообіг — сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони). Вартість світового експорту завжди менша (приблизно на 3—6%) вартості імпорту на суму фрахту на страхування внаслідок того, що майже всі країни оцінюють експорт за цінами ФОБ, а імпорт більшість країн визначає за цінами СІФ (FOF < CIF).

1.4. Генеральна (загальна) торгівля — прийняте в міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів; показує загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на країну, включаючи обсяги ввозу, вивозу та транзиту товарів:

$$ГТ = E + I + T,$$

де ГТ — показник генеральної (загальної) торгівлі;

E — вартість експорту;

I — вартість імпорту;

T — вартість транзитних товарів, перевезених територією країни.

В міжнародній торгівлі транзит умовно поділяють на два види: прямий та опосередкований. Прямий транзит — це провезення товарів однієї країни до

іншої через територію третьої без складування. Товари прямого транзиту в підсумки зовнішньої торгівлі не включаються, але обліковуються:

- за видами транспортних засобів;
- за кількістю перевезеного вантажу;
- за країнами відправлення та призначення.

Опосередкований транзит — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої з розміщенням їх на митних складах. Він враховується як реекспорт та включається в загальний імпорт та експорт.

1.5 Спеціальна торгівля — експорт та імпорт обумовлені існуванням двох систем обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі:

- спеціальної системи обліку для деяких видів товарів;
- загальної системи, що застосовується до всіх товарів.

Спеціальний експорт включає:

- національний експорт;
- вивіз товарів після переробки під митним контролем;
- націоналізовані товари.

Загальний експорт складається зі спеціального експорту та реекспорту.

Спеціальний імпорт включає:

- товари, ввезені для внутрішнього споживання чи переробки;
- товари, ввезені для переробки під митним контролем;
- товари, ввезені для переробки на приписних митних складах.

Загальний імпорт складається зі спеціального імпорту та вартості товарів, що перебувають на приписних складах.

1.6. Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі — оцінка експорту чи імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило — року) для отримання інформації щодо руху товарної маси, усунувши вплив коливання цін.

Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:

$$I_{ф.о.} = \frac{\sum q_1 P_0}{\sum q_0 P_0}$$

де $I_{ф.о.}$ — індекс фізичного обсягу;

P_0 — ціна товару в базисному періоді;

q_1 — кількість товару в період, що вивчається;

q_0 — кількість товару в базисному періоді.

2. Результуючі показники, до яких належать сальдо торговельного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгівлі», індекс «концентрації» експорту, коефіцієнт імпортової залежності країни, в сукупності характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту та імпорту, ефективності та місця країни в світовій торгівлі.

Міжнародні відносини (економічні, гуманітарні, політичні, культурні тощо) знаходять своє віддзеркалення в балансах міжнародних розрахунків. Баланси міжнародних розрахунків — це співвідношення грошових вимог та

зобов'язань, надходжень та платежів однієї країни по відношенню до інших країн. До системи балансів міжнародних розрахунків входять:

- розрахунковий баланс;
- баланс міжнародної заборгованості;
- платіжний баланс.

Розрахунковий баланс — це співвідношення вимог та зобов'язань даної країни по відношенню до інших країн на певну дату незалежно від термінів надходження платежів. Вимоги та зобов'язання виникають внаслідок участі в міжнародній торгівлі (експорті та імпорту товарів і послуг), міжнародній міграції капіталу (наданні та отриманні позик і кредитів), міжнародній міграції робочої сили. Розрахунковий баланс за певний період характеризує лише динаміку вимог та зобов'язань однієї країни по відношенню до інших, але не може використовуватися для оцінки результативності, збалансованості міжнародних економічних, у тому числі торговельних відносин. Цю функцію виконує платіжний баланс.

У системі балансів міжнародних розрахунків основне місце належить платіжному балансу, дані якого кількісно і якісно характеризують масштаби, структуру та характер зовнішньоекономічних зв'язок в країні.

Платіжний баланс — це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, та надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період часу (рік, квартал, місяць). Крім того, платіжний баланс фіксується на певну дату (день) для відслідкування стану та співвідношення платежів та надходжень.

За методологією Міжнародного валютного фонду платіжний баланс — це систематичний перелік усіх економічних операцій, що були здійснені за певний відрізок часу між резидентами даної країни та нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу).

2.1. **Сальдо** (від італ. *saldo* — розрахунок, залишок) — різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

2.1.1. Сальдо торговельного балансу:

$$C_T = E_T - I_T$$

де C_T — сальдо торговельного балансу;

E_T — вартість товарного експорту;

I_T — вартість товарного імпорту.

Якщо експорт (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. Якщо ж експорт (надходження) менший за імпорт (платежі), то сальдо від'ємне, а торговельний баланс пасивний. Рівність експорту та імпорту означає нульове сальдо балансу, а сам баланс у таких випадках називається чистим, чи нетто-балансом.

2.1.2. та 2.1.3. Аналогічно розраховуються й інші показники:

$$C_n = E_n - I_n$$

де C_n — сальдо балансу послуг;

E_n — вартість експорту послуг;

I_n — вартість імпорту послуг.

$$C_{\text{по}} = E_{\text{по}} - I_{\text{по}}$$

де $C_{\text{по}}$ — сальдо балансу поточних операцій;

$E_{\text{по}}$ — надходження по статтях балансу поточних операцій;

$I_{\text{по}}$ — платежі по статтях балансу поточних операцій.

Сальдо, розраховані за даними статей балансу поточних операцій, показують результат зовнішньоторговельних операцій (перевищення експорту або імпорту) та абсолютний розмір різниці між експортом та імпортом.

2.2. Абсолютні розміри сальдо торговельного балансу, балансу послуг або балансу з поточних операцій дають можливість лише ранжувати країни за цим показником. Зіставляти ж розміри сальдо по країнах некоректно через те, що країни мають різні економічні та експортні потенціали. В цьому випадку доречно використовувати індекс стану балансу, який ще називають індексом покриття експортом імпорту (коефіцієнтом покриття імпорту експортом):

$$I_{i/e} = \frac{E}{I} \cdot 100\%$$

E та I — відповідно, вартість експорту та імпорту.

Якщо індекс є меншим від 100, то торговельний баланс має від'ємне сальдо, а якщо більшим від 100, то він має позитивне сальдо.

Індекси покриття імпорту експортом розраховуються не лише по окремих країнах, а й по їх групах, та світу в цілому. В світовій торгівлі за останні 40 років індекс покриття імпорту експортом коливався в межах 95,0 — 97,8%, що свідчить про те, що сальдо торговельного балансу було від'ємним.

2.3. **Індекс «умови торгівлі»** — відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглядати випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару A отримує країна за кожну одиницю проданого товару B .

Якщо індекс розраховується по відношенню до великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортним та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін (в одиницях національної чи іншої валюти):

$$P_x = \sum_{i=1}^n x_i p_i$$

де P_x — індекс експортних цін;

X_i — частка кожного i -го товару в загальній вартості експорту в базовому році;

P_i — відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Аналогічно розраховується й індекс імпортних цін:

$$P_m = \sum_{i=1}^n m_i p_i$$

де P_m — індекс імпортних цін;

m_i — частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базовому році;

P_t — відношення поточної імпоротної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Остаточний індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

$$I_{y.m} = \frac{P_x}{P_m}$$

де I_{yt} , — індекс «умови торгівлі»;

P_x — індекс експортних цін (в одиницях національної чи іншої валюти);

P_m — індекс імпортованих цін.

На індекс «умови торгівлі» не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, а тому індекси різних країн світу є порівнянними між собою. Значення індексу коливається навколо одиниці:

$I_{yt} = 1$ — умови торгівлі залишилися незмінними;

$I_{yt} > 1$ — умови торгівлі поліпшилися порівняно з базовим періодом;

$I_{yt} < 1$ — умови торгівлі погіршилися порівняно з базовим періодом.

«Умови торгівлі» є одним з показників, що характеризують зміну становища країни у світовій торгівлі. Самі умови торгівлі, в свою чергу, залежать від коливань попиту на світовому та внутрішньому ринках, від змін в умовах виробництва, від ступеня монополізації окремих товарних ринків. Але розмір виграшу, який отримує країна від зовнішньої торгівлі, залежить не лише від цін, а й від фізичних обсягів експорту та імпорту.

В цілому ж, індекс «умови торгівлі» дає важливу інформацію для оцінки змін у зовнішній торгівлі країн, але використовувати його доцільно тільки в сукупності з даними щодо обсягів торгівлі та причин коливання (зменшення чи збільшення) експортних та імпортованих.

2.4. Індекс «концентрації експорту» (індекс Хіршмана) — застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна. При класифікованих видах продукції (за методологією ООН) він має вигляд:

$$H_j = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{X_i}{x} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}} \right) / \left(1 - \sqrt{\frac{1}{239}} \right)$$

де H_j — індекс «концентрації» експорту країни j (j — індекс країни);

239 — кількість видів продукції за класифікацією ООН;

i — індекс товару (від 1 до 239);

X_i — вартість експорту товарів « i » країною « j ».

x — загальна вартість експорту країни « j », яка розраховується за формулою:

$$x = \sum_{i=1}^{239} x_i .$$

Значення коефіцієнта розміщуються в межах:

0 ←—————→ 1

Позитивне значення:
країна експортує
широкий спектр товарів

Негативне значення:
Країна експортує
переважно обмежену
групу товарів

Найменші (позитивні) значення цього показника мають індустріально розвинуті країни: Італія — 0,056, Франція — 0,057, Австрія — 0,06 тощо.

Найбільші (негативні) значення показника «концентрації експорту» мають найменш розвинуті країни (Габон — 0,82; Гвінея — 0,84; Уганда — 0,86; Нігерія — 0,95) та країни — експортери нафти (Об'єднані Арабські Емірати — 0,83; Саудівська Аравія — 0,78; Ірак — 0,78; Кувейт — 0,6).

2.5. **Коефіцієнт імпоротної залежності країни** — відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортну залежність можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах, внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів, або за умов економічного та політичного характеру.

Коефіцієнт імпоротної залежності (2у) розраховується за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{I_{ij}}{P_{ij}}$$

де I_{ij} — обсяг імпорту i -го товару в країну j ;

P_{ij} — обсяг споживання (реальна місткість ринку) i -го товару в країні j .

Обсяг споживання, в свою чергу, розраховується за формулою:

$$P_{ij} = Q_{ij} + I_{ij} - E_{ij}$$

де Q_{ij} — обсяг виробництва товару i в країні j ;

I_{ij} — обсяг імпорту товару i в країні j ;

E_{ij} — обсяг експорту товару i з країни j .

Значення коефіцієнту розміщуються в межах:

0 <—————> 1

Позитивне значення:
імпортна залежність
(країна задовольняє
потребу в товарі i
самостійно)

Негативне значення:
велика імпортна залежність
(країна задовольняє
потребу в товарі i повністю
за рахунок імпорту)

Крім того, показник імпоротної залежності країни може використовуватися в міжнародному маркетингу для прийняття та обґрунтування рішень щодо вибору цільового зарубіжного ринку. Для цього прогнозований обсяг попиту (Q_{ij}) > (D_{ij}) помножується на коефіцієнт імпоротної залежності з даного товару (Z_{ij}).

2.6. **Індекс «чистої торгівлі»** - показує по кожному з товарів (або товарній групі) рівень перевищення експорту над імпортом (за позитивного значення індексу) або рівень перевищення імпортом експорту (при від'ємному значенні індексу):

$$NT = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i}$$

де NT— показник чистої торгівлі;

E_i — експорт товару i ;

I_i — імпорт товару j .

Значення індексу розміщується в межах:

$-1 \longleftarrow \hspace{15em} \longrightarrow +1$	
Негативне значення: товар тільки ввозиться	Позитивне значення: товар тільки вивозиться

Екстремальні значення «-1» та «+1» показують відповідно: товар тільки ввозиться в країну та товар тільки вивозиться з країни. Відтак, інші від'ємні значення демонструватимуть ступінь перевищення імпортом експорту, а інші позитивні, відповідно — ступінь перевищення експортом імпорту.

3. **Структурні показники** розвитку міжнародної торгівлі характеризують експортні та імпортні товарні потоки за такими ознаками, як товарний склад і регіональна спрямованість.

Товарна структура експорту — це систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що вивозяться з країни (групи країн, усіх країн світу), а товарна структура імпорту, відповідно — систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни або групи країн.

Таким чином, товарна структура експорту може розраховуватися для країни, групи країн, усіх країн світу (товарна структура світового експорту), а товарна структура імпорту розраховується по окремих країнах та групах країн. Товарна структура світового імпорту окремо не виділяється і не розраховується, оскільки в світовій економіці як у замкненій системі все, що експортується, є одночасно й предметом імпорту. А тому товарна структура світового експорту одночасно характеризує і структуру імпорту.

Товарна структура експорту країни — структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період — як правило, рік. Вона показує експортну спеціалізацію країни та питому вагу кожної товарної позиції в експорті.

Товарна структура імпорту країни — структурований за певними ознаками обсяг товарного імпорту країни за певний період — як правило, рік. Вона показує імпортну залежність країни від окремих товарів та товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті. В більшості країн світу товарна структура імпорту також складається за основними його статтями.

Товарна структура експорту групи країн являє собою розподілений за певними ознаками загальний обсяг товарного експорту цих країн за рік. Вона показує експортну спеціалізацію цієї групи країн та використовується в міжнародних зіставленнях. Міжнародні економічні організації в міжнародних зіставленнях розподіляють товарний експорт та імпорт за такими позиціями:

- продовольчі та сировинні товари, паливо, в тому числі:
 - продовольство;
 - промислова сировина;
 - паливо.
- готові вироби та напівфабрикати, в тому числі:
 - хімічні продукти;
 - машини, обладнання та транспортні засоби;
 - інші готові вироби;
 - інші товари.

Товарна структура імпорту групи країн — це розподілений за певними ознаками загальний обсяг товарного імпорту цих країн за рік; показує імпортну залежність цієї групи країн та використовується в міжнародних зіставленнях.

Товарна структура світового експорту показує його розподіл за основними товарними групами та демонструє пріоритетність попиту (пропозиції) на окремі групи.

3.2 Індекс диверсифікації експорту — це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Використовується, як правило, для визначення відмінностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки того чи іншого товару в експорті країни від його частки в світовому експорті. Для цього використовується формула:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2}$$

де S_i — індекс диверсифікації експорту країни i ;

h_{ij} — частка товару в загальному експорті країни j ;

h_i — частка товару i в загальному світовому експорті.

Хоча індекс i характеризує кількісну відмінність товарної структури експорту країни від структури світового, регіонального експорту, але на його підставі не можна казати, що структура експорту однієї країни краща чи гірша за іншу.

Значення індексу розміщується в межах:

0 ←—————→ 1

<p>Позитивне значення: структура експорту країни не відрізняється від світової або тієї, з якою порівнюємо</p>	<p>Негативне значення: структура експорту країни дуже відрізняється від світової або тієї, з якою порівнюємо</p>
---	---

Індекс «диверсифікації» для України в 1990 р. становив 0,75. В індустріально розвинених країнах цей показник перебуває на рівні 0,2—0,4 (Франція — 0,252; Велика Британія — 0,268; США — 0,344); а в країнах, що розвиваються, перевищує рівень 0,8—0,9 (Уганда та Гвінея — 0,96, Нігер — 0,93, Нігерія — 0,91, Судан — 0,92 тощо).

Недоліком даного показника є його значна залежність від кон'юнктури світових товарних ринків і насамперед від коливання цін на сировину. Навіть незначна їх зміна на окремі товари може різко змінити рівень індексу диверсифікації експорту країни.

3.3. Регіональні (географічні) структури експорту та імпорту характеризують розподіл товарних потоків (в обох напрямках) за місцями (країнами, регіонами) призначення чи походження і поділяються на структури експорту та імпорту країни, структури експорту та імпорту товару (або товарної групи), а також на зовнішню та внутрішню структури (рис. 1.3).

Зовнішня регіональна структура експорту країни — розподіл національного експорту по країнах або регіонах призначення. Вона демонструє регіональну спеціалізацію експорту країни та виділяє основні ринки збуту товарів і послуг за кордоном.

Внутрішня регіональна структура експорту країни — розподіл національного експорту по регіонах (адміністративних одиницях) його походження всередині країни. Вона показує питому вагу кожного регіону (області, землі, штату, провінції тощо) в загальному експорті країни і характеризує участь регіону в зовнішньоторговельній діяльності.

Зовнішня регіональна структура експорту товару — розподіл національного експорту конкретного товару (нафти, газу, деревини тощо) по країнах (регіонах) споживання. На її основі визначаються основні країни-партнери та рівень охоплення світового ринку конкретного товару.

Внутрішня регіональна структура експорту товару — розподіл національного експорту конкретного товару по регіонах (адміністративних одиницях) його формування в середині країни-експортера.

Регіональна структура експорту групи країн — розподіл загального обсягу експорту країн даної групи за регіонами (країнами) призначення.

Регіональна структура експорту товару групою країн показує розподіл загального обсягу експорту певного товару (мінеральних добрив, вугілля, транспортних засобів тощо) за країнами (регіонами) споживання.

Регіональна структура світового експорту показує питому вагу кожної країни (або регіону) в світовому експорті, визначаючи основних світових експортерів. Формується за принципом походження експорту, а не за принципом його призначення як у зовнішній регіональній структурі експорту країни.

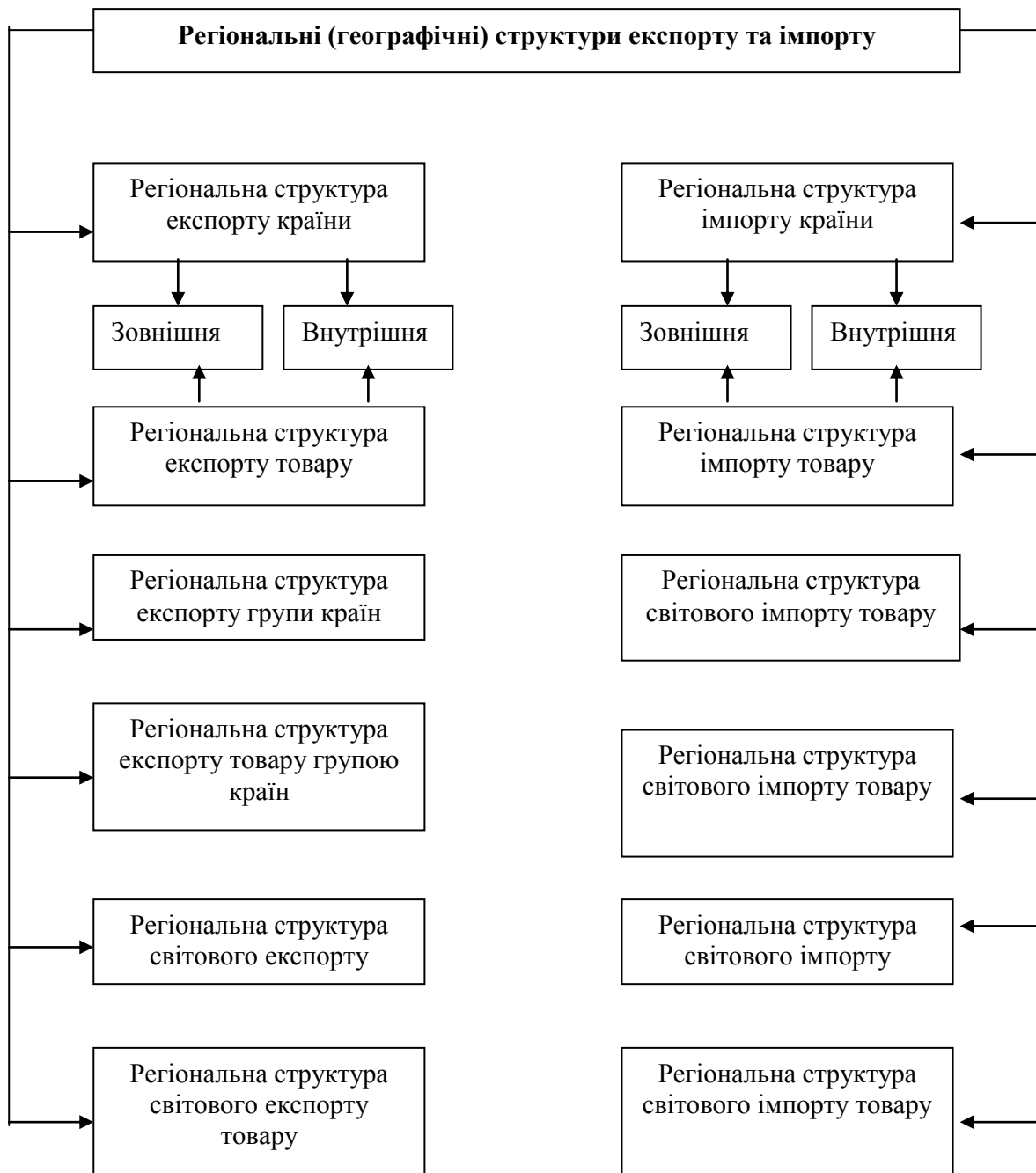


Рис. 1.3. Типи регіональних (географічних) структур експорту та імпорту

Регіональна структура світового експорту певного товару показує частку країн-експортерів товару в світовому обсязі його експорту та визначає основних експортерів даного товару на світовому ринку.

Зовнішня регіональна структура імпорту країни — розподіл обсягу імпорту за країнами його походження.

Внутрішня регіональна структура імпорту країни — розподіл обсягу національного імпорту за регіонами (адміністративними одиницями) його споживання (використання).

Зовнішня регіональна структура імпорту певного товару — розподіл країн-постачальників певного товару за їх питомою вагою в формуванні загального обсягу імпорту даного товару.

Регіональна структура імпорту групи країн — розподіл загального обсягу імпорту країн даної групи за регіонами (країнами).

Регіональна структура імпорту товару групою країн показує розподіл загального обсягу імпорту певного товару за країнами (регіонами) походження.

Внутрішня регіональна структура імпорту певного товару — показує питому вагу регіонів (адміністративним одиниць) всередині країни в споживанні (використанні) певного імпорту товару.

Регіональна структура світового імпорту показує питому вагу кожної країни (або регіону) в світовому імпорті. На її основі визначаються найбільші світові імпортери.

Регіональна структура світового імпорту товару — показує частку країн-імпортерів товару в світовому обсязі його імпорту та визначає основних споживачів даного товару на світовому ринку.

3.4. **Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару** характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера). Цей індекс, відомий в економічній літературі як «індекс Херфиндаля—Хіршмана», є тим вищий, чим менша загальна кількість експортерів (імпортерів) та чим вищою є питома вага основного експортера (імпортера). Індекс географічної концентрації експорту (імпорту) розраховується за формулою:

$$S_k = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k} \right)^2}$$

де S_k — індекс географічної концентрації експорту (імпорту) товару “k”;

x_i^k — обсяг експорту (імпорту) товару “k” країною «i»;

x^k — світовий експорт (імпорт) товару “k” ($x^k = \sum_{i=1}^n x_i^k$);

n — кількість країн-експортерів (або імпортерів).

4. **Показники інтенсивності міжнародної торгівлі.** В світовій практиці для вимірювання зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовуються два типи показників: обсяг зовнішньої торгівлі (або експорту, або імпорту окремо) на душу населення країни та відношення експорту (або імпорту, або зовнішньоторговельного обігу окремо) до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

4.1. Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення:

Варіанти названого обсягу розраховуємо за формулами:

$$E_{\text{д}} = \frac{E}{\text{Ч}}; \quad I_{\text{д}} = \frac{I}{\text{Ч}}; \quad \text{ЗТО}_{\text{д}} = \frac{\text{ЗТО}}{\text{Ч}}.$$

де $E_{\text{д}}$ — експорт на душу населення;

$I_{\text{д}}$ — імпорт на душу населення;

$\text{ЗТО}_{\text{д}}$ — зовнішньоторговельний обіг на душу населення;

E — вартість національного експорту за рік;

I — вартість національного імпорту за рік;

ЗТО — зовнішньоторговельний обіг країни за рік ($E + I$);

Ч — чисельність населення країни на відповідний рік.

Ц — показники широко використовуються в міжнародних зіставленнях.

4.2. 1. Експортна квота

У міжнародних зіставленнях експортна квота використовується не тільки для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни, а й з метою оцінки рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці. Вони розраховуються за формулою:

$$K_{\text{е}} = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$

де E — річний обсяг експорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

4.2.2. Імпортна квота як частка імпорту в валовому внутрішньому продукті країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів та послуг. Вона розраховується за формулою:

$$K_{\text{і}} = \frac{I}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$

де $K_{\text{і}}$ — квота імпортна;

I — річний обсяг імпорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

У міжнародних зіставленнях використовується коефіцієнт імпортової залежності як світової економіки, так і економіки груп країн та окремих країн.

4.2.3. Зовнішньоторговельна квота:

Ця квота розраховується за формулою:

$$K_{\text{зт}} = \frac{E + I}{\text{ВВП}} \cdot 0,5 \cdot 100\%$$

$K_{\text{зт}}$ — квота зовнішньоторговельна;

E, I — річний обсяг, відповідно, експорту та імпорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

На практиці жоден із зазначених показників не має самостійного значення для оцінки рівня інтенсивності торгівлі країн. Водночас, між рівнем зовнішньоторговельної інтенсивності країн та рівнем їх економічного розвитку існує тісний зв'язок. За рівнем зовнішньоторговельної інтенсивності країни можна визначити характер та функції зовнішньої торгівлі (табл. 1.2).

Таблиця. 1.2

ЗАЛЕЖНІСТЬ ХАРАКТЕРУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ОБМІНУ ТА РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Рівень зовнішньоторговельної інтенсивності	Характер зовнішньоторговельного обміну (функції зовнішньої торгівлі)
Низький	<ul style="list-style-type: none"> • мінімальний рівень імпорту, необхідний для функціонування економіки; експорт може покрити тільки критичний імпорт від стану світового ринку та цін на ньому
Середній	<ul style="list-style-type: none"> • імпорт задовільно покриває не лише основні потреби, а й дозволяє закуповувати вироби з досить високим технічним рівнем, однак без налагоджування широкого міжнародного виробничого співробітництва • обмін простих товарів на складніші здебільшого на нееквівалентній основі
Високий	<ul style="list-style-type: none"> • розвинута виробнича кооперація, висока частка комплектуючих, вузлів тощо в обміні • зовнішня торгівля впливає на економіку, формуючи її структуру та підвищуючи ефективність

Інтенсивність і рівень внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі. Внутрішньогалузева торгівля віддзеркалює паралельний експорт та імпорт виробів однієї й тієї самої галузі даної країни (або групи країн) за певний період часу — (частіше за рік). Є такі види внутрішньогалузевого обміну:

— *обмін диференційованими виробами*, в тому числі:

а) виробами, що задовольняють однакові або схожі потреби, але потребують різних факторів виробництва (наприклад, вовняними тканинами);

б) виробами, що потребують однакових факторів виробництва, але задовольняють різні потреби (наприклад, бензином та парафіном);

в) виробами, що диференціюються за якістю, стилем, дизайном тощо (наприклад, різними марками автомобілів);

— обмін деталями, вузлами, напівфабрикатами, які, беручи участь у створенні одного й того самого кінцевого продукту, належать до однієї галузі;

— обмін функціонально однорідними виробами, який здійснюється в таких специфічних умовах, як:

а) реекспорт, тобто імпорт товару з метою його подальшого експорту (з безмитних зон, після відповідної доробки тощо);

б) прикордонна торгівля (наприклад, товари, для перевезення яких притаманні високі витрати по відношенню до ціни самого виробу);

в) експорт та імпорт субститутів (товарів-замінників) у різні сезони (особливо стосується сільгосппродуктів).

Показники внутрішньогалузевої торгівлі розраховуються за методикою Грубела — Мойда.

Рівень внутрішньогалузевої торгівлі визначається як різниця загального обігу даної галузі та обсягу міжгалузевої торгівлі цієї галузі:

$$H_i = E_i + I_i - |E_i - I_i|,$$

де H_i — рівень внутрішньогалузевої торгівлі; E_i, I_i — відповідно, експорту та імпорту галузі « i »; $(E_i + I_i)$ — вартість зовнішньоторговельного обігу галузі « i »; $|E_i - I_i|$ — абсолютна вартість різниці між експортом та імпортом виробів даної галузі, що дорівнює обсягу міжгалузевої торгівлі галузі « i ».

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за формулами:

$$U_i = \frac{E_i + I_i - |E_i - I_i|}{E_i + I_i} \cdot 100\%$$

$$\text{або } U_i = \frac{H_i}{E_i + I_i} \cdot 100\%$$

де U_i — інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

H_i — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E_i, I_i — відповідно експорт та імпорт галузі.

Значення показника перебуває в межах:



Середній рівень інтенсивності внутрішньогалузевого обміну серед галузей даної країни або групи країн розраховується за формулою:

$$\bar{U}_i = \sum_{i=1}^n \frac{E_i + I_i - |E_i - I_i|}{E_i + I_i} \cdot 100$$

5. Показники економічної ефективності експорту та імпорту. Розрахунок економічної ефективності здійснюється шляхом зіставлення

досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Економічні результати і витрати ресурсів мають кількісний вимір, а тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно.

Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів та свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною внаслідок її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні. Критерієм економічної ефективності при цьому є економія національної праці, як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних та соціальних макропоказників. А на рівні підприємств та інших господарських суб'єктів під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності тут є прибуток як основна міра ефективності.

Макроекономічний показник ефективності зовнішньоторговельного обігу розраховується за формулою:

$$E_{TO} = \frac{B_I}{B_E}$$

де E_{TO} — ефективність зовнішньоторговельного обігу;

B_I — економія витрат у результаті імпорту;

B_E — національні витрати на експорт.

Для національної економіки в цілому важливо, щоб національні витрати на експорт (B_E) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту (B_I). Тільки в цьому випадку країна заощаджує національну працю, беручи участь у міжнародному товарообміні.

Макроекономічний показник ефективності експорту розраховується за формулою:

$$E_E = \frac{V_E}{B_E},$$

де E_E — ефективність національного експорту;

V_E — валютна виручка від експорту товарів та послуг;

B_E — національні витрати на експорт.

Макроекономічний показник ефективності імпорту розраховується за формулою:

$$E_i = \frac{B_i}{V_i},$$

де E_i — ефективність національного імпорту;

B_i — економія витрат у результаті імпорту;

V_i — валютні виграти на імпорт.

Сферою використання цих макроекономічних показників є лише аналітичні макроекономічні розрахунки з метою розробки та обґрунтування

можливих варіантів торговельно-політичних заходів, спрямованих на реалізацію державних інтересів у розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни.

Показники ефективності зовнішньоторговельної операції доцільно розрахувати перед укладанням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінки ефективності експортно-імпортних операцій за попередній період. Слід зазначити, що гіперболізація значення цих показників для прийняття рішень у міжнародній торгівлі може спричинити конфлікт між реальними діями та маркетинговими цілями. Проникнення на нові закордонні ринки не завжди супроводжується високими показниками економічної ефективності, а орієнтація тільки на них може спонукати до завчасного виходу з ринку, або припинення експортування поки що нерентабельної продукції.

Ефект експорту розраховується за формулою:

$$E_e = H_e - B_e$$

де H_e — гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривнях за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки, грн;

B_e — повні витрати підприємства на експорт, грн.

Ефективність експорту фірми розраховуємо за формулою:

$$E_{e.f.} = \frac{H_e}{B_e}$$

Показник ефективності повинен бути більшим від 1 ($E_{e.f.} > 1$), тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

Рентабельність експорту розраховується за формулою:

$$P_e = \frac{H_e}{C_e} \cdot 100\%$$

де C_e — собівартість виробництва експортного товару.

Економічний ефект імпорту розраховується за формулою:

$$E_s = C_p - B_i$$

де C_p — ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.

B_i - витрати на імпорт товарів (контрактна вартість, митні платежі, податки тощо).

Економічна ефективність імпорту розраховується за формулою:

$$E_{\phi.i} = \frac{E_i}{B_i}$$

6. Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі – це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період часу (20, 10, 5 років, рік — по місяцях тощо).

7. Показники зіставлення — це будь-який з розглянутих вище показників, зіставлений з аналогічним показником іншої країни (регіону її світу в цілому).

Практична частина.

Мета:

- Засвоєння теоретичних засад міжнародної торгівлі та основних тенденцій розвитку світового ринку;

- Оцінка системи показників міжнародної торгівлі.

Підготовка до обговорення ситуаційних вправ.

Виконання самостійної роботи по темі 1.

Завдання для самостійної роботи по темі 1:

1. Охарактеризуйте підходи до визначення міжнародної торгівлі.

2. Виконайте ретроспективний аналіз розвитку міжнародної торгівлі.

3. Складіть схему-класифікацію системи показників міжнародної торгівлі.

4. Охарактеризуйте якісні та кількісні ознаки сучасного етапу зовнішньоторговельного розвитку країн світу.

Основні терміни і поняття: міжнародна торгівля, міжнародні економічні відносини, меркантилізм, теорія абсолютних переваг, теорія Хекшера-Оліна (динамічна модель, теорема Рибчинського, парадокс Леонтьєва), неотехнологічні теорії, теорія конкурентних переваг Майкла Портера, експорт (реекспорт), імпорт (реімпорт), зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля, фізичний обсяг зовнішньої торгівлі, сальдо торговельного балансу, балансу послуг, балансу поточних операцій; індекси стану торговельного балансу; індекс «умови торгівлі»; індекс «концентрації експорту»; індекси показників чистої торгівлі, коефіцієнт імпортової залежності країн, товарна структура експорту/імпорту, регіональна (географічна) структура експорту/імпорту, індекс диверсифікації експорту, квоти (експортна, імпортна, зовнішньоторговельна); обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення, ефективність експорту (ефект експорту, ефективність експорту фірми, ефективність експорту товарів); ефективність імпорту (ефект імпорту, ефективність імпорту фірми, ефективність імпорту товару).

Контроль знань:

1. У чому сутність міжнародної торгівлі?
2. Яку роль відіграє міжнародна торгівля в системі форм міжнародних економічних відносин?
3. У чому суть операційного та державно-політичного підходів до розуміння сутності міжнародної торгівлі?
4. Які існують концепції розвитку міжнародної торгівлі?
5. Назвіть етапи розвитку міжнародної торгівлі та критерії їх виділення.
6. Які особливості торговельних процесів та методів їх регулювання притаманні сучасному етапу розвитку міжнародної торгівлі?
7. На які групи можна поділити сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі?
8. Охарактеризуйте сфери застосування об'ємних показників розвитку міжнародної торгівлі.
9. Назвіть склад та методичку розрахунку результуючих показників розвитку міжнародної торгівлі.
10. Які типи товарних структур експорту та імпорту використовуються в аналізі розвитку міжнародної торгівлі?
11. За якими ознаками структурують товарні потоки в міжнародній торгівлі?
12. Охарактеризуйте типи регіональних структур експорту та імпорту.
13. За якими показниками в міжнародній практиці оцінюється інтенсивність розвитку зовнішньої (міжнародної) торгівлі?
14. В чому полягають переваги та недоліки використання експортної квоти в міжнародних зіставленнях?
15. Чим викликана необхідність дослідження інтенсивності та рівня внутрішньогалузевого обміну в міжнародній торгівлі? Як він розраховується?
16. Охарактеризуйте сутність макроекономічних показників розвитку міжнародної торгівлі.
17. Як розраховується ефективність зовнішньоторговельної операції на рівні фірми?
18. Які показники використовуються для глобальних оцінок розвитку міжнародної торгівлі?
19. За допомогою яких показників здійснюється аналіз розвитку зовнішньої торгівлі країни?
20. Назвіть показники, за допомогою яких можна оцінити рівень та динаміку розвитку зовнішньої торгівлі фірми.

Тестові завдання

1. За умов прогресивного складання за встановлену плату експортер не є зобов'язаним:
 - а) передати ліцензію на готову продукцію;
 - б) виконати проект підприємства;
 - в) виконання проекту підприємства та проект організації виробництва;

г) передати ноу-хау на виробництво вузлів та деталей і поставити їх для складання;

д) немає правильної відповіді.

2. Спеціальна знижка надається за умов:

а) продажу товарів постійним покупцям машин та стандартного обладнання;

б) купівлі раніше визначеної кількості товарів, що зростає;

в) привілейованим покупцям на основі спеціальних домовленостей;

г) посередникам зі збуту;

д) немає правильної відповіді.

3. Фізичним обсягом торгівлі є:

а) сума вартостей експорту та імпорту країн за певний період;

б) зовнішньоторговельний оборот з урахуванням вартості транзитних товарів;

в) оцінка імпорту чи експорту товарів у незмінних цінах поточного періоду;

г) відношення експорту до імпорту за певний період.

4. На нестабільність ринку сировини впливає такий постійно діючий фактор:

а) відносно нечутлива до цін пропозиція;

б) нерегульованість ринку;

в) форс-мажорні обставини;

г) сировинна криза;

д) інфляція.

5. Угоди «під ключ» включають:

а) поставку тільки обладнання;

б) поставку обладнання, його налагодження, а також гарантію закупівлі частини продукції;

в) поставку обладнання, будівничо-монтажні та пуско-налагоджувальні роботи;

г) поставку обладнання, будівничо-монтажні та пуско-налагоджувальні роботи, а також допомогу в організації технологічного процесу.

6. До короткотермінових компенсаційних угод не належать:

а) повна компенсація;

б) паралельні угоди;

в) часткова компенсація;

г) тристороння компенсація.

7. До розрахункових цін належать:

а) середні експортні чи імпорتنі ціни;

- б) ціни пропозиції великих фірм чи ціни попиту великих покупців;
- в) ціни, про які через об'єктивні обставини немає достовірної інформації;
- г) фактурні ціни.

8. Змішаною транзитною торгівлею є той випадок, коли:

- а) товар надходить на територію однієї країни, зберігається там, а потім відправляється до іншої країни;
- б) товар надходить на територію однієї країни, а потім автоматично відправляється до іншої країни;
- в) товар надходить на територію однієї країни, і там переробляється, а потім відправляється до іншої країни;
- г) товар надходить на територію однієї країни і там пересортовується, перепаковується, а потім відправляється до іншої країни.

9. Американська компанія Microsoft збуває за ліцензією оновлену версію своєї комп'ютерної програми. Який з перерахованих способів гонорару за ліцензію слід внести до угоди з компаніями, що прагнуть стати генеральним дистриб'ютором цієї продукції Microsoft:

- а) роялті;
- б) паушальний платіж;
- в) участь у прибутку;
- г) участь у власності.

10. Американська компанія Microsoft збуває за ліцензією оновлену версію своєї комп'ютерної програми. Який з перерахованих способів гонорару за ліцензію слід внести до ліцензійної угоди з індивідуальним користувачем:

- а) роялті;
- б) паушальний платіж;
- в) участь у прибутку;
- г) участь у власності.

11. «Мертвим» серед фахівців вважається такий етап розвитку міжнародної торгівлі:

- а) I;
- б) II;
- в) III;
- г) IV;
- д) V.

12. Оцінка експорту і імпорту у незмінних цінах одного періоду це:

- а) « спеціальна» торгівля;
- б) « генеральна» торгівля;
- в) фізичний обсяг торгівлі.

13. Якщо експорт товарів та послуг менший за імпорт, то:

- а) сальдо балансу з поточних операцій від'ємне;
- б) сальдо торговельного балансу додатне;
- в) сальдо товарів та послуг від'ємне;
- г) сальдо балансу послуг та некомерційних операцій від'ємне.

14. Експортна квота країни розраховується як:

- а) $\frac{E}{ВНП}$;
- б) $\frac{E}{ВНП} \times 100\%$;
- в) $\frac{E}{ВВП}$;
- г) $\frac{E}{ВВП} \times 100\%$;

15. Тимчасове об'єднання незалежних компаній для отримання замовлень внаслідок прямих переговорів із замовниками або участі в міжнародних тендерах це:

- а) виробничо-збутова кооперація;
- б) обмежувальна ділова практика;
- в) торгівля в складі консорціумів.

16. Світовий (глобальний) товарообіг розраховується як:

- а) сума вартості експорту та імпорту всіх країн;
- б) сума вартості експорту всіх країн;
- в) сума вартості експорту, імпорту та транзиту товарів.

17. Обсяг зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів це:

- а) фізичний обсяг товарів;
- б) « генеральна» торгівля;
- в) «спеціальна» торгівля.

Тема 2. Форми міжнародної торгівлі

- 2.1.** Систематизація форм міжнародної торгівлі.
- 2.2.** Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання.
- 2.3.** Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів.
- 2.4.** Форми міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі.

Теоретична частина

Форми міжнародної торгівлі доцільно виділити за такими класифікаційними критеріями:

- регулювання торговельно-економічних відносин між країнами (групами країн);
- специфіка торговельно-економічної взаємодії суб'єктів торгівлі — експортерів та імпортерів;
- особливості предмета торгівлі (рис. 2.1).

В основу систематизації форм міжнародної торгівлі за критерієм специфіки регулювання покладено наявність відповідних міждержавних та багатосторонніх угод, які визначають тип режиму торговельних стосунків даної країни з кожною окремою країною-партнером. За цим критерієм виділяється звичайна торгівля, торгівля в режимі найбільшого сприяння, преференційна, прикордонна та дискримінаційна торгівля.

З погляду глибини відносин, економічної взаємозалежності та прав і обов'язків сторін, що виникають при цьому, виділяються такі форми міжнародної торгівлі, як традиційна, компенсаційна (зустрічна) та торгівля за кооперацією. Таким чином, критерієм виділення цих форм є специфіка взаємодії суб'єктів торгівлі.

За критерієм особливостей предмета торгівлі виділяються такі форми торгівлі:

- торгівля сировинними товарами;
- торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням;
- торгівля продукцією інтелектуальної праці;
- торгівля послугами.

Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання є віддзеркаленням державно-політичного підходу уряду певної країни до торговельно-економічних відносин з іншими країнами, а форми торгівлі за специфікою взаємодії торговельних партнерів є відображенням операційного аспекту міжнародної торгівлі.

Звичайна торгівля не передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку будь-яких пільг у торговельному режимі. Такі країни у взаємній торгівлі обкладатимуть товари, що ввозяться, максимальним митом (за умови використання складного митного тарифу).

Звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод та домовленостей між країнами. Крім підвищеної ставки митного оподаткування у торговельних відносинах за умовами звичайної торгівлі застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків — кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (не пільгова) система оподаткування імпортних товарів тощо.

Торгівля в режимі найбільшого сприяння передбачає, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита та митних зборів, а також інших правил та механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Режим найбільшого сприяння є одним з головних принципів діяльності країн, що приєдналися до Генеральної

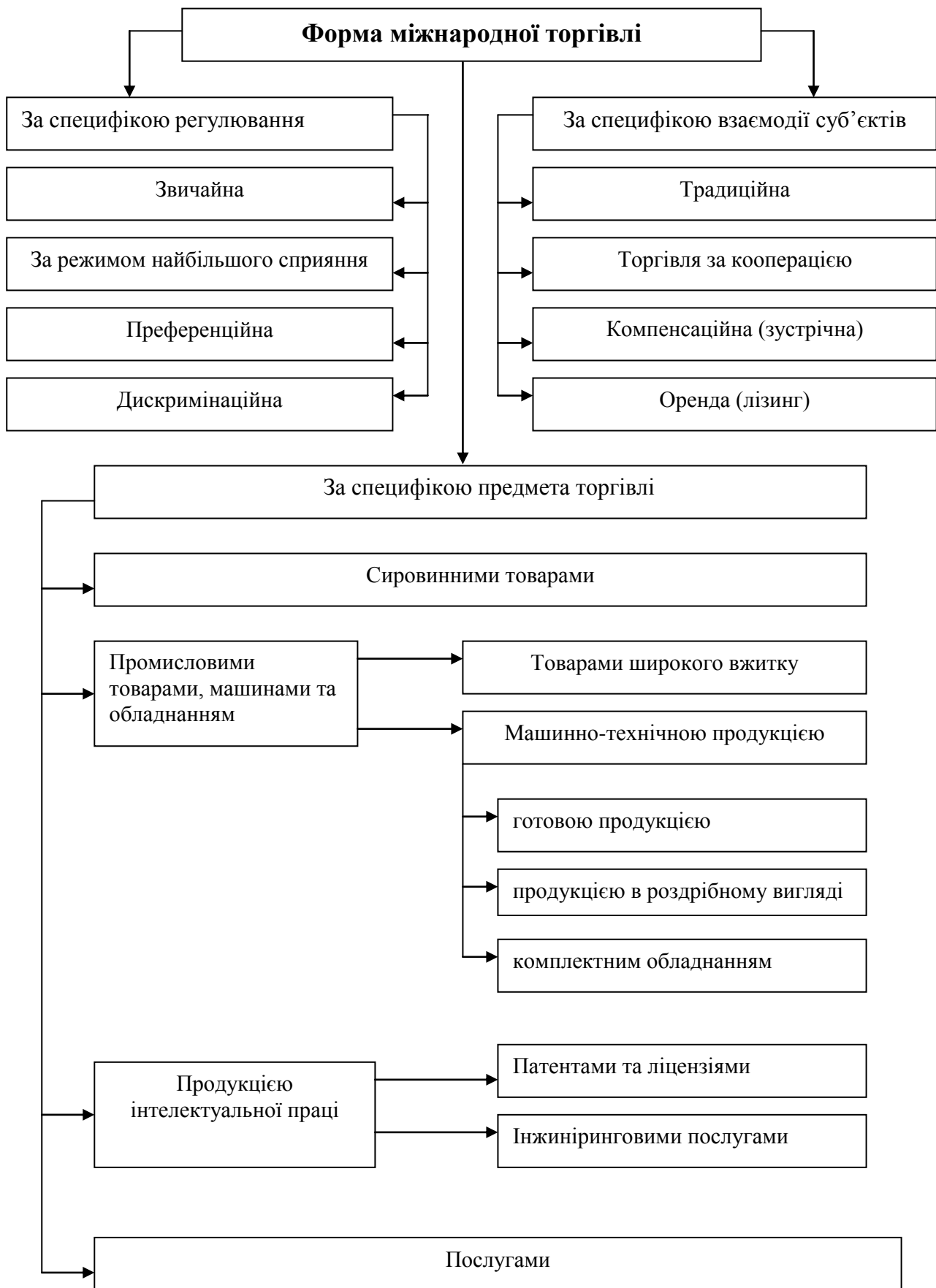


Рис. 2.1. Систематизація форм міжнародної торгівлі

угоди з тарифів та торгівлі. При цьому фізичні особи, фірми та організації країн-членів користуються митними, податковими та всіма іншими привілеями, які мають у країні партнера фізичні та юридичні особи третьої країни.

Преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі. Такі торговельні преференції застосовуються в усіх сферах торговельного та економічного регулювання — таких, як митний тариф, оподаткування, кількісні обмеження, валютні операції, кредитування, страхування, стандартизація, ціноутворення. Преференції надаються на підставі участі в митних та економічних союзах, міжнародних організаціях, у результаті двосторонніх і багатосторонніх домовленостей та угод.

Особливу групу утворюють преференції, що застосовуються по відношенню до країн, що розвиваються. Такі преференції надаються найрозвиненішими країнами в односторонньому порядку, але рішення щодо їх застосування розробляються на багатосторонній основі. Так, в ЄС існує загальна система преференцій (*general system of preferences*), як сукупність митно-тарифних пільг, що надаються державами ЄС країнам, що розвиваються. Ці пільги стосуються переважно готових виробів та напівфабрикатів.

Дискримінаційна торгівля виникає в результаті застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера. Дискримінація у зовнішній торгівлі є відходом від принципу однакового режиму для всіх торговельних партнерів — принципу недискримінації. У відповідності з цим принципом, прийнятим ООН та ГАТТ-СОТ, жодна з країн не може бути дискримінована в процесі міжнародної торгівлі та інших форм міжнародних економічних відносин. Проте на практиці дискримінація у зовнішній торгівлі зустрічається доволі часто, а застосування таких заходів, як ембарго, бойкот та блокада дозволяється ООН як метод торговельно-політичного тиску на країну, що порушує норми міжнародного права.

Найпоширенішою серед цих форм міжнародної торгівлі є **традиційна (проста) торгівля**, тобто «вільний» експорт та імпорт товарів та послуг, який не обумовлений коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів. У традиційній торгівлі в обов'язки продавця (експортера входить; поставити товар, передати документи щодо нього та право власності на товар у відповідності з вимогами договору та чинної Конвенції, а в обов'язки покупця (імпортера) — сплатити кошти за ціною товару та прийняти поставку товару у відповідності з вимогами договору та чинної Конвенції. Таким чином, крім зазначених, ні в експортера, ані в імпортера не виникає інших зобов'язань». А це означає, що після виконання угоди експортер має право, якщо це доцільно, змінити споживача (знайти іншого імпортера), не порушуючи при цьому ніяких зобов'язань. Аналогічно й імпортер має право вибору постачальника, заміни експортера без юридичних наслідків.

Торгівля за кооперацією на відміну від традиційної торгівлі характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків. Основними ознаками міжнародної **виробничої кооперації** є:

- попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;
- наявність як безпосередніх суб'єктів виробничої кооперації промислових підприємств різних країн;
- координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у певній, взаємоузгодженій сфері діяльності як головний метод співробітництва;
- закріплення в договірному порядку головних об'єктів кооперування — готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, технології тощо;
- розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації з урахуванням основних цілей коопераційної угоди;
- здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах угоди щодо кооперації, а не як наслідок виконання звичайних договорів купівлі-продажу;
- довгостроковість та стабільність відносин, що підвищує їх зацікавленість у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооперантами усталених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності.

За таких взаємозв'язків виробник має заздалегідь знати, хто і в якій кількості купуватиме його продукцію. Крім того, він повинен заздалегідь узгодити всі якісні, експлуатаційні та техніко-економічні параметри продукту. Тож сутність торгівлі за кооперацією полягає в тому, що юридично самостійні виробники різних країн у результаті здійснення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції.

Типи міжнародної кооперації доцільно виділяти за такими критеріями: кількість предметів договору щодо кооперації, кількість сторін угоди, територіальне охоплення, структура зв'язків, стадії відтворювального процесу, організаційні форми, об'єкти кооперації (рис. 2.2).

Основним змістом міжнародної **науково-технічної кооперації** можуть бути фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, технічні розробки (дослідно-конструкторські, технологічні, проектні, організаційні) та досвідне виробництво, освоєння нововведень, розповсюдження нововведень.

Збутова кооперація як співробітництво у сфері реалізації продукції на ринку являє собою процес узгодження дій юридично незалежних виробників щодо проведення спільних дій (заходів) з реалізації (збуту) продукції. Це може бути створення спільних збутових підприємств, використання існуючих каналів взаємного розподілу в різних країнах тощо. Різновидом збутової кооперації є торгівля в складі консорціумів, тобто створення тимчасових об'єднань незалежних компаній для отримання замовлень внаслідок прямих переговорів з потенційними замовниками або участі в міжнародних тендерах.

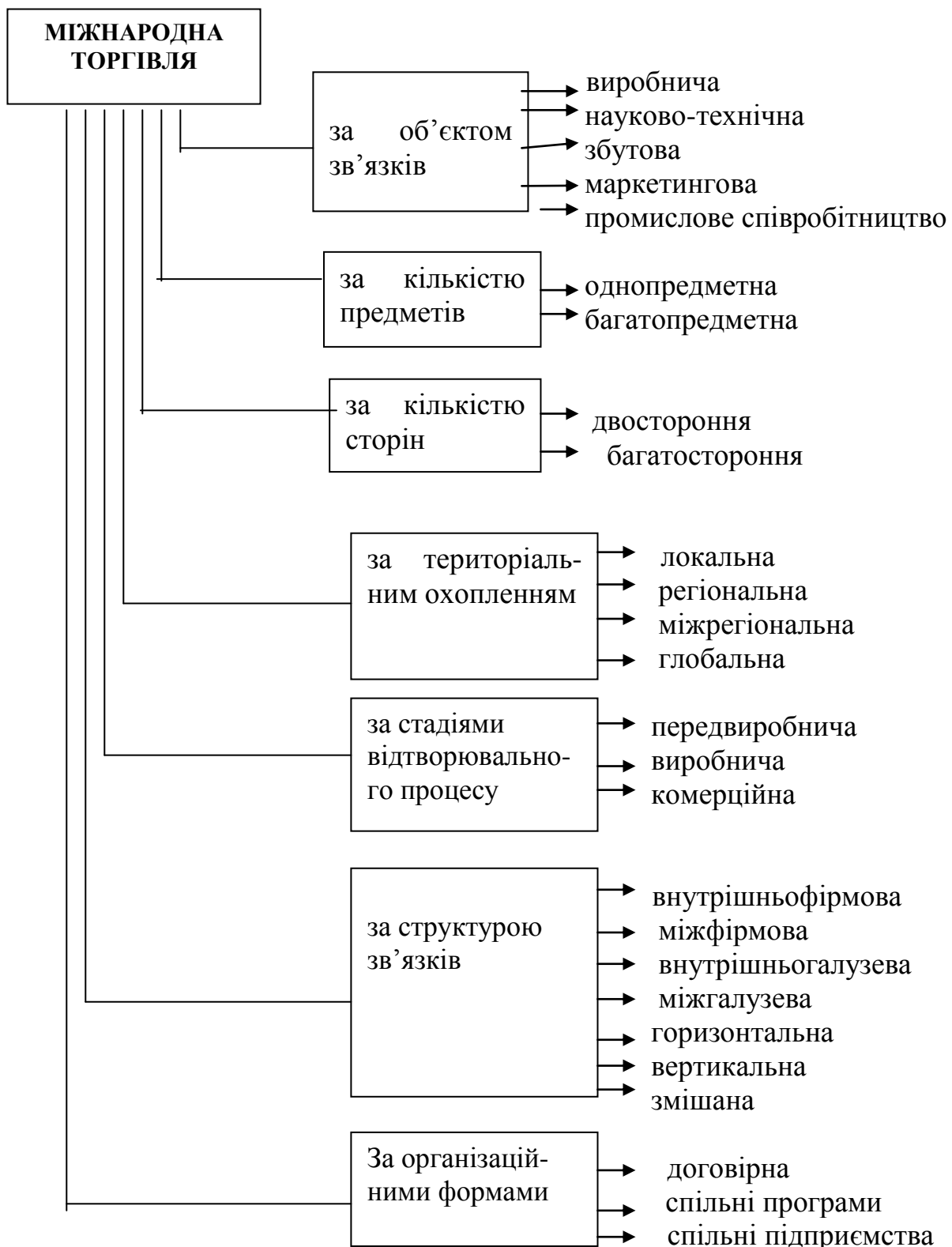


Рис. 2.2. Види міжнародної кооперації

Маркетингова кооперація на міжнародному ринку поєднується, як правило, зі збутовою та знаходить своє віддзеркалення в проведенні спільних рекламних кампаній, організації акцій зі стимулювання збуту, обміні комерційною інформацією, узгодженні товарних та цінових політик тощо.

Промислове співробітництво може в різних варіантах поєднувати різноманітні форми виробничої, науково-технічної, збутової та маркетингової кооперації. При цьому в цих угодах передбачається обмін товарами та послугами між сторонами, а в деяких випадках продукція, що отримується при промисловому співробітництві, використовується для оплати інших поставок або послуг, які є частиною угоди.

У **зустрічній торгівлі** специфіка взаємовідносин експортера та імпортера в тому, що продаж товарів (послуг) пов'язується з відповідною закупкою або, навпаки, закупівля товарів (послуг) обумовлюється продажем. При цьому оплата передбачається поставками товарів та/або послуг на доповнення або замість фінансового врегулювання, а угода може бути оформлена як одним, так і декількома пов'язаними контрактами.

В літературних джерелах є навіть різноманітніший набір типізації форм зустрічної торгівлі. Так, російськими фахівцями пропонується ось яка класифікація форм міжнародної зустрічної торгівлі (рис. 2.3).

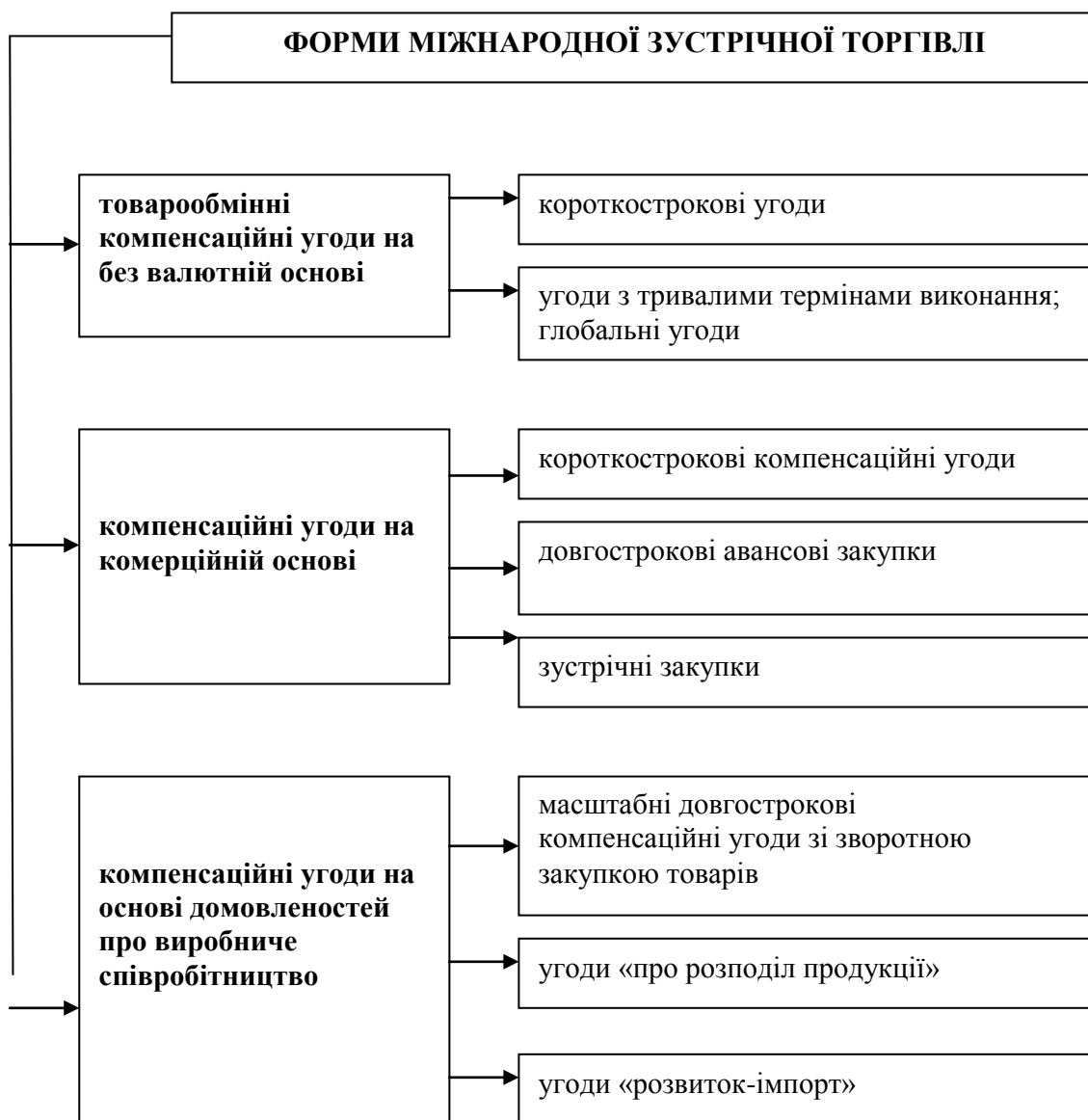


Рис. 2.3. Форми міжнародної зустрічної торгівлі

Найстарішою формою компенсаційних угод є бартер, під яким розуміють обмін певної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без використання механізму валютно-фінансових розрахунків. Використовуючи бартер, як і інші форм товарообмінних операцій, проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків, розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки, отримання високотехнологічного обладнання в обмін на товари (переважно сировинні), збільшення реалізації товарів, яка ускладнена на звичайних комерційних умовах.

До переваг бартеру та товарообмінних операцій слід віднести: можливість прискореного освоєння нових ринків збуту; забезпечення більшої гарантованості поставок необхідних товарів; можливість набуття досвіду роботи з зарубіжним партнером та накопичення необхідної в майбутньому комерційної інформації. Загально визнаними недоліками бартеру, як і інших форм товарообмінних операцій є: невідповідність принципам недискримінації та багатосторонності торговельного обміну, закріпленим у домовленостях системи ГАТТ-СОТ; складність пошуку балансу в збігу потреб експортера та імпортера; труднощі структурування та виконання контрактів.

Компенсаційні угоди є ширшою та різноманітнішою групою, ніж угоди зі зворотною закупівлею. Відповідно до компенсаційної угоди експортер зобов'язується закуповувати (або забезпечити закупку третьою стороною) певну кількість товарів імпортера протягом узгодженого терміну. Експортні та імпортні товари, як правило, не мають прямого зв'язку. Компенсаційна угода зазвичай укладається на меншу суму, ніж угода зі зворотною закупівлею. Те саме стосується й терміну дії контракту, який укладається на строк від одного до трьох років.

Власне компенсаційні угоди передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер цілком або частково оплачує його поставки товарами, а угода щодо закупівлі та угода про продаж поєднані в одному контракті.

Зустрічна закупка відрізняється від власне компенсаційних угод в основному тим, що розробляються разом два окремі договори: договір про продаж та договір про закупку. Угоди зустрічної закупки можуть бути двох форм — форми паралельної угоди, за якої продаж та закупівля відбуваються одночасно, та форми попередньої закупки, за якої експортер спочатку виконує свої зобов'язання з імпорту, щоб мати можливість виконати свій експортний контракт.

Угоди, що передбачають відшкодування, є гнучкішою формою угоди про зустрічну закупку та характерні для крупних контрактів між урядами (про поставку озброєнь, літаків, енергетичного обладнання тощо).

В орендній торгівлі специфіка взаємовідносин експортера та імпортера в тому, що продаж товарів (переважно машин та обладнання) з акту купівлі-продажу перетворюється фактично в процес купівлі-продажу, який може тривати кілька років і результатом якого не завжди буде перехід права власності на предмет угоди. Основою цієї форми торгівлі є орендні відносини. У світовій практиці розрізняють три види оренди залежно від термінів дії угоди:

- рентинг (*renting*) — короткострокова оренда на термін від кількох днів до кількох місяців (транспортні засоби, товари для туризму та відпочинку);
- хайрінг (*hiring*) — середньострокова оренда на період від кількох місяців до року (транспортні засоби, дорожньо-будівельне обладнання, сільськогосподарські машини, монтажне обладнання тощо);
- лізинг (*leasing*) — довгострокова оренда на термін понад один рік (широкий спектр обладнання, нерухомість).

Сутністю лізингу є оренда основних засобів виробництва для їх використання у виробничому процесі орендаром, в той час як самі товари купуються орендодавцем і він зберігає право власності на них до кінця угоди. В більшості випадків лізинг є специфічною формою фінансування та інших елементів основного капіталу за участі спеціалізованої лізингової компанії, яка купує право власності на майно для третьої сторони та віддає його в оренду на коротко-, середньо- та довгостроковий період.

За специфікою предмета торгівлі можна виділити такі форми міжнародного торговельного обміну: торгівля сировинними товарами; торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням, в тому числі товарами широкого вжитку та машинно-технічною продукцією (готовою продукцією, продукцією в розібраному вигляді, комплектним обладнанням); торгівля продукцією інтелектуальної праці, в тому числі патентами і ліцензіями та інжиніринговими послугами; торгівля послугами (рис. 2.1).

До узагальненого поняття «сировинні товари», як правило, відносять: мінеральну сировину, продукти її збагачення та переробки (чорні та кольорові метали); сільськогосподарську сировину рослинного та тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари; хімічну продукцію (синтетичний каучук, штучні волокна, пластмаси та ін.).

В цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку, його залежністю від сукупності різноспрямованих чинників, які можна поділити на дві групи: постійнодіючі та тимчасові. До постійнодіючих можна віднести: науково-технічних прогрес у видобуванні, переробці, збереженні та транспортуванні; відносно нечутливий до ціп попит на основні товарні групи сировини: циклічність ділової активності, що обумовлює зміну кількісних показників попиту: сезонність отриманим та споживання, особливо сільськогосподарської продукції: коливання цін, обумовлене змінами в попиті та пропозиції: досить високий рівень регулювання світових ринків сировини. Такі чинники, як стихійні лиха, соціальні конфлікти, політичні зіткнення спалахи спекуляцій (споживачів та виробників), с тимчасовими але значною мірою впливають на кон'юнктуру світових винних ринків. Крім того, по групі сировинних товарів на світовому ринку спостерігається довготермінове перевищення пропозиції над попитом, що призводить до виникнення «сировинної кризи» для країн, що розвиваються й особливо для країн з вузькою сировинною спеціалізацією. Для цих держав торгівля сировинними товарами має вирішальне значення, оскільки експорт паливно-сировинних товарів, продовольства та напівфабрикатів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів.

Крім того, по групі сировинних товарів на світовому ринку спостерігається довготермінове перевищення пропозиції над попитом, що призводить до виникнення «сировинної кризи» для країн, що розвиваються й особливо для країн з вузькою сировинною спеціалізацією. Для цих держав торгівля сировинними товарами має вирішальне значення, оскільки експорт паливно-сировинних товарів, продовольства та напівфабрикатів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів.

На місткість світового ринку сировини впливають дві протилежні тенденції:

- ◆ тенденція до зниження матеріало- та енергомісткості у виробництві, що зменшує місткість ринку;
- процес створення національної промисловості в більшості країн, що розвиваються, який збільшує місткість ринку.

Крім об'єктивної тенденції до скорочення частки матеріальних ресурсів у суспільному виробництві, в останні десятиріччя в більшості промислово розвинених країн реалізовувалися спеціальні національні програми, спрямовані на цільове скорочення споживання електроенергії та матеріалів.

Тенденція до зростання торгівлі напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної та рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки та спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості є віддзеркаленням як процесів спеціалізації у світовій промисловості, так і сучасних напрямків техніко-технологічного та організаційного розвитку виробництва. Крім того, в торгівлі сировиною підвищеного ступеня готовності зацікавлені і експортери, і імпортери: експортери внаслідок більшої результативності експортної операції за рахунок реалізації товару з більшою часткою доданої вартості, а імпортери — в силу можливості економії на транспортних витратах та витратах на утилізацію відходів виробництва. Важливою тенденцією на ринку сировинних товарів є також підвищення вимог імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються. Це є віддзеркаленням як вимог кінцевих споживачів продукції, так і конкуренції серед експортерів. Саме з цієї причини в торговельному обігу зростає частка нафти та нафтопродуктів зі зниженим вмістом сірки, бензину без тетраетилсвинцю, композит-керамічних матеріалів, що замінюють асбоцемент, безпечних видів пластмас тощо.

Характерною рисою снігового ринку сировини є сильні позиції транснаціональних корпорацій, особливо це стосується торгівлі чаєм, кавою, какао, бавовною, тютюном, міддю, залізною рудою, бокситами, лісосировиною. Згідно з оцінками, ТНК контролюють 80—90% торгівлі цими товарами. Контроль над сировинними галузями дає ТНК змогу широко застосовувати обмежувальну ділову практику як по відношенню до виробників сировини, так і до конкурентів та споживачів.

Особливістю розвитку світового експорту сировинних товарів є також нижчі темпи зростання торгівлі продовольством та сільськогосподарською сировиною порівняно з паливом та сировиною мінерального походження. Якщо в 60—70-ті роки питома вага продовольства в світовому експорті

становила приблизно 20%, то на сьогодні вона скоротилася до 10%, а сільгоспсировини — з 10 до 3%. При цьому питома вага мінеральної сировини та палива залишається майже незмінною — на рівні 12—14%.

В торгівлі сировинними товарами існує й цінова проблема: ціни на сировинні товари характеризуються значними коливаннями, які не завжди можна передбачити. Світові ціни можуть стимулювати або стримувати виробництво та експорт окремих сировинних товарів та розвиток міжнародної торгівлі сировиною в цілому, впливати на співвідношення між сировинними галузями, на розвиток національних економік. Від коливання цін на сировину значною мірою залежить економічний стан країн, що експортують цю сировину.

Суттєвою особливістю ринку сировинних товарів є високий ступінь його регульованості, що об'єктивно обумовлено нестабільністю ринку, наявністю великої кількості виробників та високим рівнем конкуренції. Серед інструментів регулювання світових ринків сировини слід виділити створення асоціацій експортерів та вкладання міжнародних товарних угод.

Важливою формою міждержавного регулювання світових ринків сировини є міжнародні товарні угоди — багатосторонні між урядові угоди між експортерами та імпортерами сировинного товару, що укладаються з метою розвитку міждержавної торгівлі цим товаром, запобігання виникненню надлишку чи дефіциту товару, регулювання та вдосконалення виробництва й збуту товару, запобігання надмірним коливанням світових цін на товар. Виділяють три типи міжнародних товарних угод, хоча на практиці в межах однієї угоди ці інструменти можуть поєднуватися:

- угоди на основі обмеження амплітуди цінових коливань — це аналог багатостороннього контракту, що передбачає укладам-ця звичайних комерційних угод, але з цією особливістю, що експортери беруть зобов'язання поставити, а імпортери — придбати заздалегідь узгоджену кількість товару за ринковою ціною в межах встановленого максимуму та мінімуму;

- угоди на основі експортно-імпортних квот — домовленості, що ґрунтуються на введенні експортного контролю шляхом встановлення квот країн-постачальників, які переглядаються залежно від коливань ринкових цін, але в попередньо обумовлених межах;

- угоди на основі буферних запасів — передбачають створення стабілізаційних (буферних) запасів сировини та допускають коливання світових цін на товар лише в заздалегідь узгоджених межах, а в разі виходу світової ціни за ці межі учасники угоди для підвищення світової ціни починають закупівлю товару в так званий буферний запас угоди або продаж товару з цього запасу для зниження світової ціни.

Промислові товари, призначені для задоволення індивідуальних потреб, тобто для індивідуального споживання, називаються товарами широкого (народного вжитку). Товари широкого вжитку класифікуються за різними ознаками:

- за призначенням: одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфюмерія та косметика, аксесуари та прикраси

тощо;

- за термінами використання (споживання): товари короткочасного використання (парфумерія, косметика, миючі засоби тощо) та товари довготермінового користування (меблі, автомобілі, побутова техніка тощо);

- за характером попиту: товари повсякденного масового попиту (миючі та гігієнічні засоби, деякі типи одягу, продукти харчування) та товари вибіркового (ексклюзивного) попиту (різні види апаратури, ювелірні та хутряні вироби).

Переважає більшість товарів широкого вжитку на світовому ринку реалізується через незалежні торговельні компанії: агентські дома та їх фірми; багатопрофільні торговельні дома та компанії, що являють собою ТНК з банківськими, страховими, транспортними, оптово-роздрібними підрозділами; роздрібно-посилочні фірми.

Частина виробників товарів широкого вжитку, а це, як правило, малі та середні підприємства, використовує можливості відповідних великих ТНК, створюючи з ними стратегічні альянси. Сутність таких союзів у координації на довгостроковій основі виробничої та комерційної діяльності її учасників з метою скорочення виробничих та збутових витрат та підвищення конкурентоздатності.

Великі промислові концерни використовують для реалізації своєї продукції мережу власних торговельних філій. Це притаманно фірмам, що виробляють товари високодиференційованої номенклатури та з великою питомою вагою витрат на маркетингові заходи.

Сучасна торгівля машинотехнічною продукцією, характеризується такими особливостями, як:

- ◆ значне скорочення життєвого циклу більшості видів товарів цієї групи, постійне оновлення номенклатури та асортименту виробів, штучне моральне старіння, чому часто сприяє державна політика прискореної амортизації та податкових пільг для покупців нової та новітньої продукції;

- ◆ перехід від одиничних до «системних продажів» та створення таких товарів, при цьому покупцю пропонується не тільки основний товар, а й різноманітні комплектуючі, доповнюючі та супутні товари;

- ◆ підвищення вимог до економетричних, гігієнічних, екологічних параметрів товару та його дизайну;

- ◆ необхідність відповідності машин, обладнання, комплектуючих вимогам Міжнародної організації стандартів (ISO);

- ◆ динамічніший розвиток торгівлі товарами та машинотехнічними комплексами виробничого призначення порівняно з машинотехнічними виробами культурно-побутового призначення;

- ◆ вищі темпи зростання експорту машинотехнічної продукції порівняно з її виробництвом, що обумовлено процесами реіндустріалізації в світовій економіці;

- ◆ зосередження 80% світового експорту продукції машинобудуванню в десяти індустріально розвинених країнах (Японія, Німеччина, США, Франція, Велика Британія, Італія, Канада, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція,

Корея), при цьому 50% світового експорту припадає на Японію, Німеччину та США;

◆ концентрація імпорту машинотехнічної продукції в індустріально розвинених країнах: понад 60% імпорту припадає на США, Німеччину, Велику Британію, Францію, Канаду, Італію, Нідерланди, Бельгію, Японію, Іспанію та Швейцарію, а лідерами імпорту машин, обладнання та транспортних засобів є Сполучені Штати Америки, Німеччина та Велика Британія — понад 35% світових закупівель;

◆ активна політика національних урядів щодо стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захисту національних товаровиробників з метою збереження та/або розвитку конкурентоспроможності відповідних галузей національної економіки на світовому ринку.

Торгівля готовою продукцією. Поставки машин та обладнання в готовому до експлуатації вигляді є найбільш розповсюдженою формою торгівлі транспортними засобами, виробами верстатобудування, технічними товарами побутово-культурного призначення. Основною ознакою цього виду поставок є те, що товар передається покупцеві в готовому до експлуатації вигляді.

Особливістю торгівлі готовими машинами та обладнанням є те, що відносини між продавцем та покупцем не закінчуються актом купівлі-продажу, як це відбувається при поставках сировини, продовольства, товарів широкого вжитку тощо. При експорті складного технологічного обладнання продавець зобов'язується (якщо це обумовлено контрактом) виконати такі роботи: здійснити монтаж обладнання; навчити місцевий персонал роботі з обладнанням; забезпечити безперебійну роботу обладнання в гарантійний період; забезпечити регулярне постачання запасних частин, а якщо це передбачено умовами додаткової угоди, щоб здійснювати технічне обслуговування в післягарантійний період. Експорт стандартного обладнання, яке не потребує монтажу та навчання персоналу, також передбачає продовження взаємовідносин між сторонами з приводу технічного обслуговування в гарантійний період та постачання запасних частин для обладнання протягом цілого терміну його експлуатації.

Необхідною умовою стабільного експорту машин, обладнання та приладів завжди було створення на зарубіжному ринку розгорнутої та добре організованої мережі технічного обслуговування.

Технічне обслуговування — це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення надійної роботи машинно-технічних виробів як у сфері обігу, так і у сфері виробничого та індивідуального споживання.

У сфері обігу процес технічного обслуговування складається з двох етапів: передпродажного сервісу та передпродажної доробки. Передпродажний сервіс включає виконання таких робіт, як розпакування, розконсервація, усунення пошкоджень транспортування, заправка паливом і мастилом, перевірка систем регулювання, обкатка чи випробування готовності до експлуатації. Передпродажна доробка складається зі складнішої сукупності робіт та послуг: доукомплектування необхідними імпортеру вузлами та агрегатами, усунення можливих виробничих дефектів, заміни деяких вузлів та

агрегатів у відповідності зі стандартами та умовами експлуатації в країні імпортера тощо. Ці роботи можуть виконуватися продавцем, покупцем або посередником, але в кожному разі за рахунок продавця (експортера).

У сфері споживання виділяються два види технічного обслуговування: технічне обслуговування в гарантійний період та технічне обслуговування в післягарантійний період. Коли йдеться про поставки деяких видів технологічного обладнання з великими термінами амортизації, за бажанням покупців експортери здійснюють також модернізацію обладнання, тобто вдосконалення обладнання та технологічного процесу шляхом заміни морально застарілих вузлів та агрегатів на досконаліші, впровадження сучасних систем управління та автоматики, а також ремонт обладнання, яке не підлягає заміні.

Технічне обслуговування в гарантійний та післягарантійний періоди включає, як правило, такі елементи:

- монтаж, пуск та попереднє обслуговування доставленого споживачеві обладнання в його присутності;
- ознайомлення фахівців з правилами експлуатації обладнання та його технічного обслуговування;
- забезпечення покупців технічною документацією на обладнання мовою країни покупця (або мовою третьої країни — за домовленістю);
- здійснення профілактичних оглядів та усунення дефектів;
- забезпечення регулярного постачання запасних частин;
- надання покупцям інформації щодо технологічних та конструктивних змін, що вносяться в машини заводом-виробником.

Послуги покупцям машинно-технічної продукції в гарантійний період надаються за рахунок постачальника (експортера), а в післягарантійний — на комерційній основі, тобто за рахунок споживача та залежно від складності, обсягів та терміновості ремонтних робіт.

Торгівля машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді. З погляду лінгвістики цю форму торгівлі машинно-технічною продукцією точніше було б назвати торгівлею в незібраному вигляді, оскільки її метою є експорт/імпорт деталей, вузлів комплектуючих певного товару для подальшого складання готового виробу.

Порівняно з продажем готової продукції, торгівля в розібраному вигляді має певні переваги:

- можливість заощадити на транспортних витратах внаслідок того, що вузли та деталі перевозяться, як правило, в контейнерах (витрати на транспортування одиниці розібраного трактора майже в 2,5 разу менші від витрат на доставку готової машини);
- використання переваг тарифної ескалації — готові машини та обладнання в усіх країнах обкладаються більш високими ставками мита та митними зборами, ніж вузли та деталі до них;
- можливість експорту (імпорту) комплектуючих при забороні національними урядами імпорту (експорту) готової продукції (так виникло загальновідоме та вже обопільно ефективне «жовте складання» у торговельно-економічних відносинах Японії та країн Південно-Східної Азії);

- можливість створення за кордоном складального виробництва та поширення експорту товарів на сусідні країни (уряди багатьох країн, що розвиваються, заохочують створення спільних підприємств на своїй території, оскільки це сприяє розвитку національної промисловості, підвищенню зайнятості населення, прискоренню науково-технічного прогресу).

Першим етапом є, як правило, просте складання, тобто укладання контракту, згідно з яким експортер постачає повний комплект необхідних комплектуючих, а імпортер здійснює лише складання готового виробу. Зібрана техніка вивозиться як у треті країни, так і в країни-постачальники комплектуючих та вузлів.

Найбільш розвинутою формою складального виробництва є прогресивне складання, яке передбачає сприяння експортера імпортеру в поетапній організації власного виробництва окремих деталей з тим, щоб протягом певного терміну повністю перейти до самостійного випуску готової продукції.

Згідно з угодою про прогресивне складання експортер зобов'язується надати імпортерові ліцензію на готову продукцію та ноу-хау на виробництво деталей та вузлів, підготувати проект підприємства та проект організації виробничого процесу, надати основне та допоміжне обладнання для виробництва продукції, регулярно постачати вузли та деталі для складання кінцевої продукції. Такі угоди можуть також містити домовленості щодо здійснення постачальником авторського нагляду за будівельно-монтажними та пусконаладжувальними роботами на об'єкті, інформування імпортера про всі конструктивні поліпшення та вдосконалену технології виготовлення товару. За специфікою взаємодії суб'єктів угоди прогресивне складання слід вважати торгівлею за кооперацією.

Крім досить значних витрат на організацію складального виробництва, торгівля продукцією в розібраному вигляді має певні складнощі організаційно-технічного характеру:

- ◆ продукцію складання слід технологічно поділити на такі деталі та вузли, складання яких відповідатиме техніко - технологічній базі та рівню кваліфікації робітників на закордонному ринку;

- ◆ вузли та деталі повинні мати високий ступінь стандартизації та уніфікації, а також бути якісними, щоб виключити їх доробку;

- ◆ чітко має бути організоване постачання комплектуючих (графік комплектних поставок ув'язується зі штрафними санкціями за порушення термінів постачання);

- ◆ обсяги складських запасів вузлів та деталей повинні бути розраховані оптимально, щоб не створювати надлишкових запасів, або, навпаки, не організовувати щоденну поставку, що позначиться на величині транспортних витрат.

Підписанню контракту на постачання вузлів і деталей для подальшого складання передуює, як правило, підписання угоди з національною фірмою країни імпортера або дочірньою фірмою експортера, яка має бути заснована в країні імпортера до початку будівництва складального підприємства. По завершенні будівництва підприємства або підготовки до виробництва існуючих у країні

імпортера потужностей укладається контракт на постачання деталей та вузлів. Поставки продукції в розібраному вигляді можуть здійснюватися як за контрактами купівлі-продажу, так і на умовах консигнації.

Торгівля комплектним обладнанням. Стрімкий розвиток торгівлі комплектним обладнанням в останні десятиріччя пов'язаний з виникненням та функціонуванням такої нової сфери товарного обігу, як ринок комплектних об'єктів, під якими розуміють промислові чи інші підприємства в цілому, окремі цехи, установки та агрегати, що утворюють закінчений технологічний комплекс або його самостійну частину. При цьому комплектним обладнанням вважається набір органічно пов'язаних єдиним технологічним процесом машин та обладнання, що забезпечують випуск готової продукції, або завершують технологічну стадію.

До поняття *комплектні поставки* входить комплекс дослідницьких та проектно-пошукових робіт, пов'язаних зі спорудженням комплектного об'єкта, або з наданням технічного сприяння в проектуванні; постачання машин та матеріалів для будівництва

об'єкта, а також технологічного обладнання; передача ліцензії; та ноу-хау; здійснення авторського нагляду, технічного керівництва монтажними роботами, наладкою, гарантійними випробуваннями та пуском об'єктів в експлуатацію.

В сучасній практиці торгівлі комплектним обладнанням використовуються такі форми угод, як:

- ◆поставки розрізненого комплектного обладнання;
- ◆будівництво об'єктів на умовах «під ключ»;
- ◆будівництво об'єктів на компенсаційній основі;
- ◆будівництво об'єктів на умовах «під готову продукцію» («продукція в руки»);
- ◆будівництво об'єктів на умовах «ринок у руки»;
- ◆закупки комплектного обладнання та будівництво об'єктів на умовах «БОТ».

Поставки окремого комплектного обладнання залежно від характеру та обсягу наданих послуг можна поділити на два умовні рівні. До першого, спрощеного рівня належать поставки на базисних умовах «EW», «FOB», «CAF» або «CIF». У цьому разі розрахунки за контрактом можуть здійснюватися з оплатою товару готівкою, з поділом платежів у відповідності до етапів виконання робіт. На відміну від торгівлі готовими машинно-технічними виробами в контрактах на поставку окремого комплектного обладнання передбачено виконання обмеженого обсягу проектних робіт та, якщо необхідно, модельних випробувань з передачею їх результатів замовнику.

Поставки комплектного обладнання на умовах «під ключ» передбачають спорудження та передачу на свій ризик об'єкта однією стороною (підрядником) іншій стороні — замовнику, який повинен прийняти цей об'єкт та сплатити за нього обумовлену ціну. При цьому постачальник несе всю юридичну та матеріальну відповідальність за введення в дію цілком завершеного об'єкта після всіх необхідних технічних та технологічних випробувань.

Відповідальність замовника полягає у створенні необхідних умов для будівництва та в забезпеченні, якщо необхідно, спорудження об'єктів інфраструктури будівництва, постачання будівельних матеріалів національного виробництва та організації найму підсобної робочої сили.

Поширеною формою розвитку торгівлі комплектним обладнанням є компенсаційні угоди, що передбачають поставки комплектного обладнання та технологій на умовах довгострокових кредитів, розрахунки за які здійснюються постачанням готової продукції з побудованих об'єктів або інших підприємств. Як і в контрактах на поставку комплектного обладнання на умовах «під ключ», перепаюю для замовника при укладанні компенсаційної угоди є можливість використання місцевої сировини, матеріалів та робочої сили.

В багатьох випадках, особливо для замовників з країн, що розвиваються, є недостатнім отримання нової техніки та технології у вигляді готового об'єкта внаслідок того, що нестача власних кваліфікованих кадрів призводить до неможливості ефективного використання побудованих підприємств. Тому в цих країнах широко використовуються угоди на будівництво об'єктів на умовах «під готову продукцію». Порівняно з контрактами на умовах «під ключ», до угод «під готову продукцію» додатково включаються пункти щодо підготовки місцевого персоналу замовника та набуття ним технічних та управлінських навичок, придбання технічних та комерційних ноу-хау, доведення роботи об'єкта до гарантованих параметрів та вихід на проектну потужність.

Угоди «під готову продукцію» передбачають цілковиту відповідальність постачальника за проектні рішення на всіх стадіях спорудження об'єкта. Важливим є заключний етап передачі об'єкта замовнику, терміни якого обмежуються узгодженою заздалегідь датою (чи періодом по завершенні будівництва). Витрати на підготовку персоналу замовника, які виникають після закінчення цього періоду, поділяються, як правило, між учасниками угоди згідно з обумовленим співвідношенням, а іноді повністю оплачуються експортером.

Ще більший рівень обов'язків та відповідальності постачальників (експортерів) виникає при укладанні угод на умовах «ринок у руки». Сама назва цього типу угод вказує на те, що постачальник не лише будує, об'єкт, а й забезпечує збут продукції цього підприємства, організовуючи маркетингову діяльність.

Загострення конкурентної боротьби між фірмами промислово розвинених країн та суттєве погіршення валютно-фінансового стану більшості країн, що розвиваються, обумовили появу на початку 80-х років такого типу закупок комплектного обладнання, як будівництво об'єктів на умовах БОТ (скорочення від англійських слів *build, operate, transfer* — будувати, експлуатувати, передавати). У найширшому розумінні ці угоди означають залучення закордонних інвесторів у формі міжнародного консорціуму до фінансування проекту, а також до проектування, поставок обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт, експлуатації та обслуговування об'єкта під гарантію уряду на придбання продукції з нього протягом 10—15 років за цінами, що забезпечують відшкодування витрат на отримання встановленого прибутку

учасників проекту. По закінченні обумовленого терміну об'єкт переходить у власність національного замовника без будь-яких додаткових платежів з його боку.

Головною особливістю угод БОТ є право приймаючої країни інвестувати певну частину своїх капіталів у створення спільного підприємства з будівництва та експлуатації об'єкта. Такий проект виконується на умовах «під ключ» за твердою ціною, хоча всі ризики, пов'язані з виникненням форс-мажорних обставин під час будівництва та експлуатації об'єкта, бере на себе національний уряд в особі його спеціалізованих установ. Платежі за продукцію, що випускається, та послуги, що надаються, здійснюються в тих самих валютах, у яких залучалися кошти на будівництво об'єкта.

Серед недоліків цієї форми угод фахівці виділяють такі:

- отримання замовником у своє розпорядження відносно зношеного обладнання (після 10—12 років експлуатації):

- неможливість компенсації замовником додаткових витрат, що можуть виникнути в результаті власних помилок, зроблених на будь-якій стадії здійснення проекту; необхідність прийняття постачальниками комплектного обладнання ризиків на себе, пов'язаних зі зниженням реальної вартості грошових коштів, що переказуються за кордон, внаслідок коливання валютних курсів та довгостроковості таких угод;

- необхідність міждержавного узгодження системи переказу компенсаційних відрахувань з країни до країни.

Залежно від характеру предмета та правової основи міжнародні операції з торгівлі продукцією інтелектуальної праці мають дві форми: торгівля патентами і ліцензіями та торгівля науково-технічними послугами (інжиніринг).

Появу операцій з купівлі-продажу патентів та ліцензій обумовило патентне право, тобто право виключного користування. Основними принципами функціонування національних патентних систем є:

- право на винахід, тобто можливість монопольного використання або розпорядження винаходом протягом дії патенту патентний захист означає, що винахідник або володар патенту має право забороняти будь-кому іншому використовувати винахід, а також може притягати до відповідальності порушників своїх патентних прав; винаходи, зроблені винахідниками, які працюють на фірмі за наймом, називаються «службовими» винаходами та належать власникам фірми, а звідси й різниця між поняттями «винахідник» та «патентовласник»;

- патентоспроможність винаходу, тобто відповідність сукупності критеріїв патентоспроможності, таких як: технічне вирішення задачі (створення нових та вдосконалення існуючих процесів, машин); новизна (технічне рішення визнається винаходом лише тоді, коли воно не відоме в усіх країнах світу); винахідницький рівень (винахід має перевищувати рівень звичайного інженерного рішення); можливість практичного застосування (комерційна цінність);

- територіальна обмеженість патентних прав — дія патенту тільки па території країни, яка видає його; будь-хто за кордоном може використати цей винахід, зробивши відкриття вдруге (паралельно), або отримавши інформацію про нього неофіційними шляхами, а для запобігання цьому необхідно патентувати винаходи в країнах, у яких потенційно може бути повторено винахід або які зацікавлені в його використанні;

- сплата мита за отримання патенту та підтримання його дії (рівень ставок мита досить високий, що вимагає значної фінансової підтримки дії патенту, особливо в кількох країнах);

- обмежений термін володіння патентом (на винаходи видаються патенти, термін дії яких у різних країнах становить 15—20 років, а па промислові зразки - свідоцтва па патент з терміном дії від 3 до 15 років).

Таким чином, патент па винахід це документ, що видається компетентним урядовим органом винахіднику або організації та засвідчує монопольне право використання винаходу його власником. Аналогічні монопольні права патентні законодавства країн на дають володарям інших видів промислової власності (товарний знак, промисловий зразок, фірмова назва тощо). Патент надає власникові право власності на винахід, яке, як правило, ще закріплюється реєстрацією товарного знаку та промислового зразка.

Власник патенту може бути зацікавленим у збереженні права власності на винахід, але водночас визнає комерційно доцільним дозволити на певний термін за встановлену винагороду використовувати права, обумовлені дією патенту. В цьому разі мова йде про купівлю-продаж ліцензії (дозволу) на використання винаходу, що здійснюється па основі ліцензійної угоди.

Надання зарубіжним суб'єктам ліцензій на використання технічних знань та досвіду, а також товарних знаків заведено називати міжнародним ліцензуванням. Таким чином, ліцензія — це дозвіл на використання винаходу, промислового зразка, технології, товарного знаку тощо, який надається на основі ліцензійної угоди. Сторонами угоди є ліцензіар (продавець, експортер) та ліцензіат (покупець, імпортер).

Залежно від предметів ліцензійних угод, способів правової охорони предметів цих угод, розподілу прав на предмет ліцензії між ліцензіаром і ліцензіатом, зв'язку з товарним експортом та взаємозалежності сторін угоди, ліцензії можна класифікувати за такими групами: за предметом ліцензування, за способом правової охорони, за обсягом прав, що передаються, за зв'язком з товарним експортом, за ступенем взаємозалежності сторін (рис. 2.4).

У світовій практиці предметами ліцензійних угод здебільшого є винаходи, промислові зразки, товарні знаки, авторські права, ноу-хау та виключні права на використання зазначених предметів.

Об'єктом ліцензії може бути будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру, склад матеріалу, суміші чи сплаву, речовина, метод лікування, методи пошуку та видобутку корисних копалин, методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп'ютерні програми), відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру

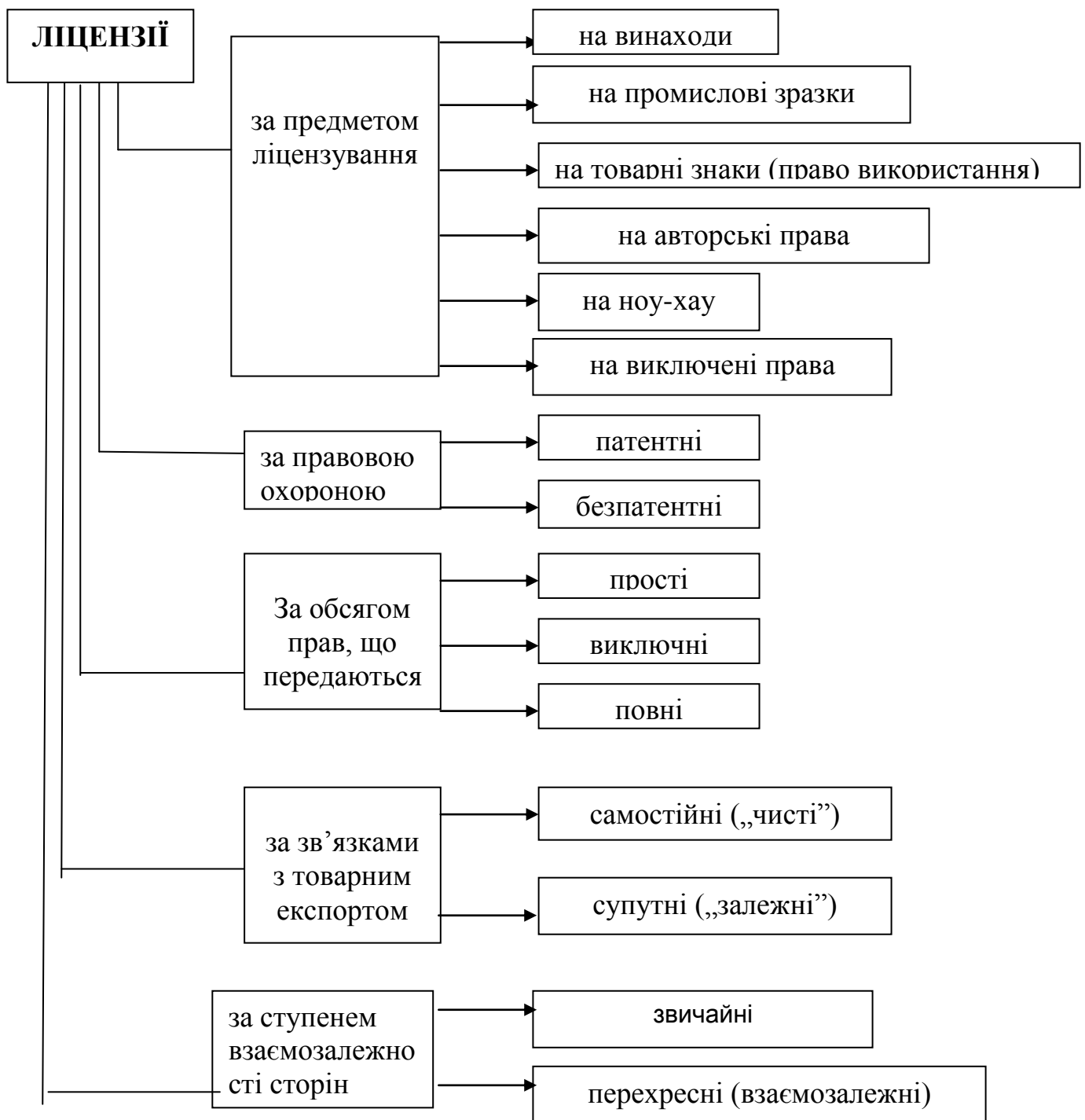


Рис. 2.4. Класифікація ліцензій у міжнародній торгівлі

тощо, як ті що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати патентну чистоту. Патентна чистота— це юридична властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в даній країні без порушення чинних на її території охоронних документів виключного права (патентів, що належать третім особам).

Ноу-хау (*know how*) в перекладі з англійської означає «знаю, як». Цей узагальнюючий термін використовується для найменування різних «секретів

виробництва», цілком або частково конфіденційних знань, відомостей технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги особі чи фірмі, що їх отримують. Єдиного визначення ноу-хау на сьогодні не існує. Тому фахівці визначають належність певних знань, результатів та досвіду до ноу-хау через відповідність системі критеріїв, що розкривають сутність ноу-хау в міжнародній практиці. Згідно з цим до ноу-хау належать технічні, управлінські, економічні й інші знання та досвід, пов'язані з розробкою, освоєнням, виробництвом, збутом, експлуатацією, обслуговуванням, ремонтом та вдосконаленням техніки і технології, які:

- мають конфіденційний (секретний) характер, відомі обмеженому колу осіб;
- використовуються чи можуть бути використані (застосовані) в господарській діяльності;
- мають комерційну цінність;
- не отримують правової охорони, ні на національному, ані на міжнародному рівні;
- не регламентуються жодними законодавчими нормами;
- потребують спеціальних знань для використання;
- можуть бути передані письмово, усно або шляхом показу (демонстрації).

Прикладами ноу-хау в технічній сфері можуть бути конструкційні креслення, результати експериментів та їх протоколи, звіти про дослідження, статистичні розрахунки, формули, рецепти, методики, дані щодо якості матеріалів, інструкції з технології, документація на виготовлення, калькуляції тощо. В комерційній сфері це можуть бути картотеки клієнтів, картотеки постачальників, результати маркетингових досліджень, документація про форми та методи збуту продукції, методи просування товарів, фінансові розрахунки, програми та методи навчання персоналу та підвищення його кваліфікації тощо.

Ліцензійні угоди можуть передбачати різні способи виплати винагороди (форми розрахунків за користування ліцензією):

- паушальний платіж;
- роялті;
- участь у прибутку;
- передачу цінних паперів;
- передачу технічної документації.

Паушальний платіж — це виплата твердої зафіксованої суми ліцензійної винагороди ліцензіару за право користування предметом ліцензійної угоди, що здійснюється ліцензіатом одноразово або в декілька прийомів до отримання економічного ефекту (прибутку) від використання ліцензії, Паушальний платіж являє собою фактичну ціну ліцензії.

Роялті — періодичні відрахування продавцю (ліцензіару) за право користування предметом ліцензійного договору, яке встановлюється у вигляді фіксованих ставок, що виплачуються ліцензіатом через узгоджені з ліцензіаром

періоди часу протягом дії ліцензійної угоди. В ліцензійних угодах ставка роялті встановлюється у відсотках від вартості чистих продажів ліцензійної продукції, обсягів виробництва, собівартості продукції чи в розрахунку на одиницю продукції, що виробляється (роялті процентна ставка з ціни виробленої та реалізованої продукції).

Участь ліцензіара в прибутку як форма ліцензійної винагороди передбачає відрахування на користь ліцензіара певної частки прибутку, що отримує ліцензіат на основі використання придбаної ліцензії. Ця частка становить у середньому 20—30% при на данні виключної ліцензії, а при простій — до 10%.

Передача цінних паперів (акцій та облігацій) як форма ліцензійної винагороди за оцінками фахівців зустрічається в чистому вигляді або в комбінації з іншими формами розрахунків приблизно в 15% ліцензійних угод. При цьому ліцензіар отримує найчастіше від 5 до 20% цінних паперів ліцензіата, хоча в деяких випадках ця частка може бути значно більшою.

Передача технічної документації передбачає взаємне надання ліцензій (перехресне ліцензування) і в більшості випадків застосовується в поєднанні з іншими видами винагороди. Ця форма розрахунків за ліцензії широко застосовується японськими підприємцями.

В міжнародній торгівлі інтенсивний патентно-ліцензійний обмін відбувається передусім між великими фірмами основних індустріальних держав, що пов'язані участю у капіталі, коопераційними та іншими довгостроковими відносинами.

Інжиніринг — сфера діяльності, що включає проробку (розробку) питань створення об'єктів промисловості, інфраструктури тощо у формі надання на комерційній основі різних інженерно-консультаційних послуг з використання науково-технічних, технологічних та управлінських розробок. У цьому його відмінність від ліцензійної торгівлі, де об'єктом купівлі-продажу є сама технологія в широкому розумінні. Інжиніринг є опосередкованою формою передачі технології, оскільки надаються послуги з використання технологічних та інших науково-технічних розробок. Сторонами контракту при купівлі-продажу інжинірингових послуг є замовник та виконавець.

У міжнародній практиці до інжинірингу відносять різноманітні види інтелектуальної діяльності, спрямовані на отримання найкращих (оптимальних) результатів від капіталовкладень або інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення, за рахунок її найраціональнішого підбору та ефективного використання наявних ресурсів, а також методів організації та управління, на основі новітніх науково-технічних досягнень та з урахуванням конкретних умов і чинників, що впливають на здійснення проектів.

Інжиніринг як особлива форма виробничої діяльності має такі специфічні особливості:

- інжинірингові послуги мають виробничий характер внаслідок того, що спрямовані на створення об'єктів (як виробничих, так і невиробничих), поліпшення їх використання, збільшення обсягів реалізації продукції тощо;

- послуги типу «інжиніринг» мають комерційний характер, тобто стають об'єктом купівлі-продажу з усіма особливостями та характерними рисами цього процесу;

- інжинірингові послуги втілюються не в матеріальній формі продукту, а її певному корисному ефекті, який може мати матеріальний носій (документи креслення, розрахунки тощо), а може і не мати матеріального носія (управління процесом будівництва, навчання спеціалістів тощо);

- інжинірингові послуги можуть відтворюватися, тобто тиражуватися на відміну від ліцензій та ноу-хау (на ринку інжинірингових послуг діють сотні операторів, які пропонують аналогічні послуги, а ціна на них визначається суспільно-необхідними витратами часу на їх надання).

Всю сукупність інжинірингових послуг можна поділити на дві групи: послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу; послуги з забезпечення нормального перебігу процесу виробництва та реалізації продукції.

До пов'язаних з підготовкою виробництва належать перед-проектні, проектні, після проектні послуги та спеціальні послуги. Передпроектні послуги включають підготовку техніко-економічних обґрунтувань; проведення комплексних досліджень ринку, топографічних зйомок, дослідження ґрунтів; розробку планів забудови регіонів і планів розвитку (створення) інфраструктури, а також консультації та нагляд за проведенням зазначених робіт. Підготовка генерального плану, супутніх схем, рекомендацій та обґрунтувань; попередня оцінка вартості проекту, калькуляція витрат на його створення та експлуатацію; розробка зведеного архітектурного плану, робочих креслень, технічних специфікацій, а також нагляд і консультації з проведення цих робіт є сутністю проектного інжинірингу. Післяпроектні інжинірингові послуги включають підготовку контрактної документації: організацію торгів (тендерів), оцінку пропозицій, визначення переможця; нагляд за проведенням робіт, управління будівництвом, проведення випробувань після здачі об'єкта в експлуатацію, складання заключного акта на об'єкт, підготовку інженерно-технічного персоналу. Спеціальні послуги можуть надаватися інжиніринговою фірмою в разі виникнення специфічних проблем створення об'єкта— таких, як необхідність утилізації відходів, забезпечення екологічної безпеки функціонування, пристосування до місцевого законодавства тощо.

До другої групи інжинірингових послуг належать роботи, пов'язані з оптимізацією процесів експлуатації, управління підприємством та реалізацією його продукції, в тому числі послуги з огляду та випробування обладнання, матеріально-технічного постачання, підбору та підготовки кадрів, а також консультації з оцінки доходів та витрат і рекомендації з їх оптимізації, рекомендації щодо фінансової політики, маркетингові дослідження, послуги з впровадження інформаційних систем тощо.

Значна частина робіт цієї групи в останні десятиріччя виокремилася в специфічну сферу діяльності — консалтинг. При цьому консалтингові послуги надаються не лише об'єктам, що створюються, а й підприємствам, фірмам, які функціонують.

Консалтинг — це діяльність з консультування продуцентів, продавців і покупців з широкого кола питань економічної діяльності, в тому числі в зовнішньоекономічній сфері. Консалтингові фірми надають послуги з дослідження та прогнозування товарних та регіональних ринків, цім світових ринків, оцінки торговельно-політичних умов країн та регіонів, проведення експортно-імпортних операцій.

Торгівля послугами є в усьому світі важливою частиною господарських зв'язків. Це пов'язано з досягнутим рівнем міжнародного розподілу праці, соціально-економічними та науково-технічними досягненнями та потребами окремих країн. Зростання потреб у послугах безпосередньо пов'язано з дією таких основних чинників:

- обумовленістю розвитку багатьох виробничих галузей (промисловість, сільське господарство, будівництво) адекватним розвитком виробничих послуг (транспорт, зв'язок, торгівля) та спеціальних послуг (банківських, страхових, юридичних, інформаційних, маркетингових тощо);
- змінами в структурі попиту (тенденція до збільшення споживання послуг при зростанні доходів як фізичних, так і юридичних осіб);
- розвитком науки і техніки, особливо інформаційних технологій, що призводить до появи нових видів послуг, пов'язаних зі збиранням, обробкою, збереженням та розповсюдженням інформації;
- динамізацією міжнародного конкурентного середовища, що спричиняє появу нових видів послуг та вдосконалення існуючих, а також активний обмін ними;
- соціальною орієнтацією урядових політик більшості країн світу, яка обумовлює збільшення вільного часу та зростання добробуту, які, в свою чергу, стимулюють розвиток таких видів послуг, як туризм, освіта, спорт, оздоровлення, культура та ін.

Міжнародна торгівля послугами має ряд специфічних рис порівняно з традиційною торгівлею товарами:

- на відміну від товарів послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг будується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами (це потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги);
- в міжнародній торгівлі товари фізично пересуваються через державні кордони та проходять митне очищення, а послуги, хоча і є товарами, в силу своєї специфіки не проходять через митний контроль і не оформлюються вантажною митною декларацією;
- міжнародна торгівля послугами тісно пов'язана з торгівлею товарами та має на неї дедалі більший вплив (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування та логістика, перед продажем та після продажем обслуговування, страхування, реклама, банківське обслуговування тощо);
- купівля-продаж послуг на світовому ринку тісно взаємодіє з міжнародним рухом капіталу та міграцією робочої сили, і, навпаки, розвиток

світових ринків товарів, капіталів, робочої сили стимулює міжнародний попит та пропозицію на різноманітні послуги;

- ринок послуг функціонально пов'язаний зі світовим ринком робочої сили (найважливіші характеристики ринку послуг і насамперед ціни значною мірою визначаються станом ринку робочої сили, закономірностями та особливостями його розвитку);

- для послуг значно більшою мірою, ніж для товарів, характерним є врахування конкретних умов виконання робіт і заздалегідь визначених вимог споживача у зв'язку з виконанням послуг на замовлення;

- сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, внаслідок чого в міжнародній торгівлі послугами існує більше перешкод, ніж у торгівлі товарами;

- не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення до міжнародного обміну (це стосується передовсім побутових та комунальних послуг).

Галузі сфери послуг надзвичайно різноманітні. До сфери послуг належить як державний сектор (біржі праці, суди, лікарні, військові служби, пожежна охорона, поліція, пошта, освітні установи), так і приватний, комерційний сектор, а разом із ним музеї, церква, благодійні організації тощо. До сфери послуг належить і значна частина недержавного сектора (банки, готелі, авіакомпанії, страхові, інвестиційні та консалтингові фірми, кіностудії і т. ін.). Поряд з традиційними галузями сфери обслуговування постійно виникають нові. Так, в останні десятиріччя з'явилися фірми, що надають послуги з фінансових питань, інформаційного забезпечення, підбору співробітників для постійної та тимчасової роботи й т. ін.

На сьогодні світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок поки що не являє собою органічної системи, наразі він розвивається в напрямку цілісності, перебуває в стані становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як незбалансованість протягом тривалого часу попиту та пропозиції в багатьох галузях послуг, значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, відсутність глобальної системи регулювання торгівлі послугами, а також відсутність єдиної класифікації послуг, як це існує по товарній торгівлі (Гармонізована система опису та кодування товарів).

У міжнародній статистиці поняття послуг охоплює транспорт, зв'язок, торгівлю, складське господарство, туризм, фінансові та страхові послуги, науку, освіту й підготовку кадрів, охорону здоров'я, а також інші різноманітні види діяльності, наприклад, інженерно-консультаційні та інформаційно-обчислювальні послуги, рекламу, юридичні, біржові, посередницькі послуги, операції з нерухомістю, операції з орендою обладнання, послуги з вивчення ринків та контролю за якістю, післяпродажне обслуговування тощо. Крім того, в цей перелік можуть включатися комунальні послуги, діяльність державних установ і т. ін.

Практична частина.
ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1 (2 год.)

1. Аналіз форм міжнародної торгівлі залежно від специфіки взаємодії суб'єктів.
2. Типізація та характерні ознаки торгових консорціумів.
3. Передумови виникнення, оцінка ефективності застосування зустрічної торгівлі.
4. Систематизація форм міжнародної торгівлі за специфікою предмета торгівлі:
 - тенденції та особливості регулювання ринку сировини;
 - характеристики торгівлі готовою продукцією;
 - різновиди торгівлі в розібраному вигляді;
 - динаміка та особливості розвитку торгівлі продукцією інтелектуальної власності;
5. Україна на світовому ринку товарів і послуг.
6. Характеристики форм міжнародної торгівлі за специфікою регулювання.

Розв'язок задач:

Умова. Зовнішньоторговельна фірма з Гамбурга одержала від торгового дому імпортера, розташованого в Сідней, замовлення на постачання 100 електроприладів. На основі пропозиції цін на умовах СІФ імпортер розраховує на торгіву надбавку в 12%. Транспортування триватиме, за припущенням, 32 дні. Гамбурзька зовнішньоторговельна фірма займається пошуком пропозицій від різних виробників і обирає якнайвигідніші умови:

- ціна 100 одиниць приладів зі складу в Дортмунді з пакуванням і транспортуванням 400 000 Euro;
- знижка за кількість з боку виробника 5% і знижка „сконто” 2% в разі сплати протягом 10 днів;

Зовнішньоторговельна фірма працює з торговою надбавкою 16%. Вартість банківських послуг 1,5%.

З транспортуванням товару до Сіднея пов'язані такі витрати:

- експедиторські витрати від Дортмунда до Сіднея дорівнюють 18 660 Euro;
- вантажно-розвантажувальні витрати 2 150 Euro;
- оформлення митної документації 870 Euro;
- розмір страхової премії 3100 Euro.

Завдання. Складіть експортну калькуляцію та розрахуйте ціну імпортера у Сідней. На скільки може скоротитися розрахована ціна в разі здійснення прямого експорту?

Задача 2

Умова. Німецький імпортер вина завдяки торговому маклеру одержує вигідну пропозицію на постачання 25000 л марокканського високоякісного червоного вина в бочках за загальною ціною 14500 дол. З урахуванням призначених 4% комісійних маклеру.

Марокканське вино подібної якості матиме попит на німецькому ринку за умови вартості однієї пляшки вина місткістю 0,7 л не більше 2,5 Euro. Крім того, імпортер обчислює свої майбутні витрати з урахуванням витрат на утримання власного складу в Гамбурзі, що дорівнюють 2,3 тис. Euro. Одночасно він одержує пропозицію від експедиційної компанії з транспортування вина з плантацій до складу в Гамбурзі включно, вартість якого 6518 Euro.

Через страхову компанію імпортер одержує ще одну пропозицію на укладання угоди зі страхування з виплатою премії в сумі 410 Euro, розмір якої залежить від орендної вартості складу в Гамбурзі.

Транспортні накладні витрати становлять 550 Euro, сукупні витрати з митного очищення в Марокко та Німеччині – 1200 Euro. Інші витрати, включаючи процедуру одержання сертифіката якості, складуть 400 Euro.

На складі в Гамбурзі природні збитки становлять 400 л. Крім того, розлив вина в пляшки по 0,7 л, маркування й пакування в картонні коробки по 6 пляшок передбачаються на складі в Гамбурзі, що потягне додаткові витрати в розмірі 10375 Euro. У ході цього процесу виникають втрати в середньому 1,2% від загальної кількості.

Імпортер калькулює прибуток у розмірі 25% від собівартості, надаючи своїм оптовим покупцям 5%-ву знижку за кількість, знижку „сконто” 2%, а середній розмір кредиторської ставки становить 14%. Тривалість транспортування до складу в Гамбурзі – 14 днів, термін від надходження вина до моменту його готовності до продажу – 20 днів, термін зберігання на складі – 36 днів.

Завдання.

1. Складіть калькуляцію та розрахуйте вартість продукту на складі в Гамбурзі.

2. Складіть калькуляцію збуту та розрахуйте вартість пляшки вина 0,7 л, за якої продукція користуватиметься попитом на німецькому ринку.

Задача 3

Умова. Автомобілебудівна фірма отримала на вибір три пропозиції субпостачальників, що поставляють комплектуючі вироби – амортизатори. Для зіставлення конкуруючих моделей амортизаторів обрано 5 незалежних параметрів – ціну, вагу, безпеку, естетичність вигляду, надійність. Значення параметрів для всіх трьох моделей наведені в табл.1.

ПАРАМЕТРИ КОНКУРУЮЧИХ МОДЕЛЕЙ АВТОМОБІЛЬНИХ АМОРТИЗАТОРІВ

Показники	Ціна, дол.	Вага, кг	Безпека, бали	Естетичність вигляду, бали	Надійність, бали
Межа значень параметра	20	10	-	-	0,75
Коефіцієнт вагомості параметра*	8	3	9	4	6
Модель 1	17,56	9,7	8	4	0,96
Модель 2	9,95	6,2	7	9	0,81
Модель 3	14,47	6,0	7	7	0,9

* Визначений експертним способом.

Завдання. Оцінити конкурентноздатність моделей через інтегральну оцінку якості амортизаторів.

Задача 4

Умова. Предметом зовнішньоторговельної операції є стандартні трифазні асинхронні електродвигуни потужністю 15 кВт, 1500 об/хв, 380/660 В звичайного виробництва. Склад конкурентних параметрів наведений у табл. 2.

КОНКУРЕНТНІ ПАРАМЕТРИ

Предмет угоди	Стандартний трифазний асинхронний електродвигун потужністю 15 кВт, 1500 об/хв, 380/660 В звичайного виробництва			
Фірма - продавець	Howker Siddeley Electric Motors	Relians Electric	Schorch	Esmac

Країна	Велика Британія	США	Німеччина	Фінляндія
Джерело інформації	Каталоги фірм	Каталоги фірм	Каталоги фірм	Каталоги фірм
Базисні умови постачання	FOB Лондон	FOB Філадельфія	DAF Німеччина	EXW
Валюта ціни	Фунт Стерлінгів	Американський долар	Німецька марка	Фінська марка
Ціна одиниці продукції	310	750	4340	6530
Рік дії ціни	1992	1991	1998	1995
Надана знижка, %	10	20	50	55

Усі двигуни є цілком технічно порівнянними.

Вартість фрахту і страхування такого товару, як електродвигуни, становить:

- між портами України та портами Західної Європи, Близького Сходу, Північної Африки 3 - 5%;
- між портами України та портами Америки, Японії, Індії, Південно-Східної Азії 6 – 8%;
- провіз територією країни 2%.

Для приведення цін по термінах конкурентних параметрів і планованих угод до порівнянного значення варто скористатися умовними показниками зміни індексу експортних цін на електродвигуни для всіх постачальників.

Таблиця 3

ІНДЕКСИ ЕКСПОРТНИХ ЦІН НА ЕЛЕКТРОДВИГУНИ з 1988 по 1998 р.

Роки	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Індекси	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200

Для процедури приведення цін до порівнянного значення необхідно враховувати комерційні знижки при замовленні кількості:

- понад 100 штук – 2%;
- понад 500 штук – 5%;
- понад 1000 штук – 10%.

Розподіл конкурентних матеріалів по підгрупах.

Підгрупа експортерів:

1. Howker Siddeley Electric Motors. Abridged Pricelist (прейскурант).
2. Industrial Motors Catalog. Reliance Electric (прейскурант).
3. Schoreh Preisverzeichnis (прейскурант).
4. Esmac Hinnasto (прейскурант).

Підгрупа імпортерів:

1. AEG Motoren Preiablatt zum Katalog (прейскурант до каталогу).
2. Контракт № 89/0540744-254 (специфікація до контракту).
3. Пропозиція австрійської фірми Elm.
4. Koneisto (прейскурант).
5. DORNHOFF and Co GMBH (прейскурант).

Завдання. Розрахувати базову експортну ціну, використовуючи поточні валютні курси.

Задача 5

Умова. У березні 1999 р. англійська фірма одержала замовлення та підписала контракт на постачання п'яти газових турбін (кожна потужністю 500 Мвт) на умовах змінних цін.

У контракті зазначені такі умови:

- базова ціна газової турбіни, що відповідає вартості матеріалів і ставкам заробітної плати в електромашинобудуванні Великої Британії, у січні 1999 р. – 1,5 млн ф. ст.;

- дата постачання – 10 червня 2000 р.;

- базисна калькуляція виробу зафіксована на рівні таких витрат, тис. ф. ст.:

Основні	€
матеріали.....	87,5
Допоміжні	£
матеріали.....	75
Комплектуючі	1
вироби.....	125
Електроенергія на технологічні	£
цілі.....	12,5
Витрати на основну заробітну	£
плату.....	00

Витрати на додаткову заробітну плату.....	50	2
Накладні витрати.....	25	1
Адміністративні та збутові витрати.....	25	1
Прибуток.....	50	2
.....	50	
Разом.....		3
.....	750	

Закупівля матеріалів і комплектуючих буде зроблена з червня 1999 р. по березень 2000 р. За основу для розрахунку остаточної ціни взяті індекси цін, що були опубліковані в офіційному діловому виданні в період проведення переговорів у лютому 1999 р.

Таблиця 4

ІНДЕКСИ ЦІН НА МАТЕРІАЛИ І СТАВОК ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ТРИ РОКИ

Рік	Місяць	Індекси	
		цін на матеріали	ставок зарплати
1998	Січень	108,9	110,9
	Лютий	108,1	112,0
	Березень	106,3	110,9
	Квітень	107,6	113,1
	Травень	105,2	114,2
	Червень	100,4	102,3
	Липень	104,4	102,3
	Серпень	105,6	111,4
	Вересень	108,1	110,5
	Жовтень	108,3	115,4
	Листопад	108,6	116,8
	Грудень	111,2	120,9
1999	Січень	111,3	120,0
	Лютий	111,6	121,3
	Березень	111,9	120,5

	Квітень	110,3	125,2
	Травень	110,5	121,3
	Червень	110,7	120,1
	Липень	110,9	120,7
	Серпень	112,2	121,1
	Вересень	113,5	125,0
	Жовтень	114,1	126,7
	Листопад	115,1	130,7
	Грудень	113,5	131,1
2000	Січень	115,5	125,3
	Лютий	116,6	124,8
	Березень	100,1	128,2
	Квітень	110,9	118,1
	Травень	110,3	129,6

Завдання. Розрахувати експортну ціну газової турбіни на дату постачання та скорегувати остаточну суму контракту.

Основні терміни і поняття: звичайна торгівля, торгівля в режимі найбільшого сприяння, преференційна торгівля, дискримінаційна торгівля, традиційна (проста) торгівля, торгівля за кооперацією, торгівля сировинними ресурсами, торгівля промисловими товарами та обладнанням, торгівля патентами та ліцензіями, торгівля інжиніринговими послугами, консалтинг, торгівля послугами.

Контроль знань:

1. За якими класифікаційними критеріями виділяються форми міжнародної торгівлі?

2. Назвіть та охарактеризуйте форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання.

3. Назвіть та охарактеризуйте форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів.

4. Які є види міжнародної кооперації?

5. У чому полягає специфіка взаємовідносин експортера та імпортера в компенсаційній (зустрічній) торгівлі?

6. У чому специфіка взаємовідносин сторін в орендній торгівлі?

7. Як можна класифікувати лізингові операції в міжнародній торгівлі?

8. Охарактеризуйте сучасну класифікацію країн світу за основними категоріями експорту.

9. Які особливості притаманні світовій торгівлі сировинними товарами?

10. Якими особливостями характеризується сучасна міжнародна торгівля машинно-технічною продукцією?

11. Назвіть типи, елементи та принципи технічного обслуговування машинно-технічної продукції на світовому ринку.

12. Від яких чинників залежить вибір форми технічного обслуговування машинно-технічної продукції на зарубіжному ринку?

13. У чому полягають переваги та недоліки торгівлі машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді?

14. Які форми угод використовуються в сучасній світовій практиці торгівлі комплектним обладнанням?

15. Як можна класифікувати ліцензії в міжнародній торгівлі продукцією інтелектуальної праці?

16. В чому полягають особливості ліцензійних угод порівняно з іншими видами зовнішньоторговельних договорів?

17. Які чинники впливають на визначення цін на предмети ліцензійних угод та вибір методу розрахунку за надану (отриману) ліцензію?

18. Назвіть та охарактеризуйте форми розрахунків за користування ліцензією в міжнародній торгівлі.

19. Як можна класифікувати інжинірингові послуги в міжнародній торгівлі?

20. Назвіть принципи та особливості міжнародної інжинірингової діяльності.

21. Які методи розрахунку винагороди за надані інженерно-консультаційні послуги використовуються в сучасній міжнародній практиці?

22. Якими специфічними рисами характеризується торгівля послугами порівняно з традиційною міжнародною торгівлею товарами?

23. Охарактеризуйте основні положення ГАТС (Генеральної угоди про торгівлю послугами).

Тестові завдання

1. Міжнародні товарні угоди це:

- а) метод регулювання світового ринку сировинних товарів;
- б) метод регулювання світових ринків певних сировинних товарів;
- в) метод регулювання будь-якого світового товарного ринку.

2. Сучасними формами розрахунків за ліцензії є:

- а) авансовий платіж та участь у прибутку;
- б) роялті та національний платіж;
- в) передача цінних паперів та технічної документації.

3. «Звичайною» прийнято називати:

- а) торгівлю нескладними товарами за короткотерміновими угодами;
- б) торгівлю між країнами в умовах відсутності міждержавної угоди щодо сприяння торгівлі.

4. Об'єкт ліцензії повинен мати таку рису:

- а) територіальну обмеженість;
- б) патентну чистоту;
- в) передбачати сплату податку за його видачу;
- г) можливість монополюно його використовувати.

5. Американська компанія Microsoft збуває за ліцензією оновлену версію своєї комп'ютерної програми. Який з перерахованих способів гонорару за ліцензію слід внести до угоди з компаніями, що працюють з цією програмою:

- а) роялті;
- б) паушальний платіж;
- в) участь у прибутку;
- г) участь у власності.

6. Щоб ціна зовнішньоторговельної угоди стала світовою, потрібно дотримання таких вимог:

- а) угоди мають здійснюватися в межах інтеграційних угруповань;
- б) угоди повинні мати комерційний характер;
- в) угоди повинні здійснюватись у національній валюті контрагентів;
- г) угоди мають здійснюватися регулярно;
- г) є вірними відповіді б) та г).

7. Угоди « ринок до рук» передбачають:

- а) поставку обладнання + будівельно-монтажні роботи + закупівельну частину продукції, що вироблена на цьому обладнанні;
- б) поставку обладнання + будівельно-монтажні роботи + пусконаладжувальні роботи + закупівлю частини продукції, що вироблена на цьому обладнанні;
- в) поставку обладнання + будівельно-монтажні роботи + гарантії закупівлі частини продукції, що вироблена на цьому обладнанні;
- г) поставку обладнання + допомогу в організації технологічного процесу + гарантію закупівлі частини продукції, що вироблена на цьому обладнанні.

8. Предметом продажу за умов інжинірингу є:

- а) технічна документація;
- б) картотеки постачальників;
- в) рекомендації;
- г) методи персональних продажів.

9. Об'єктом комерційних ноу-хау виступають:

- а) технічна документація;
- б) картотеки постачальників;
- в) статистичні розрахунки;
- г) протоколи досліджень;
- г) документообіг;

д) усі відповіді правильні.

10. Поняття «умови торгівлі» - це:

- а) різниця між експортом і імпортом;
- б) відношення експорту до імпорту;
- в) співвідношення експортних та імпортних цін;
- г) відношення цін на сільськогосподарську продукцію до цін на промислову продукцію.

11. Припустимо, що ціни в зоні вільної торгівлі перевищують світовий рівень. Потенційний вигравш від приєднання до ВЕЗ буде тим вищим, чим:

- а) еластичним є попит на імпорт у цій країні;
- б) менш еластичним є попит на імпорт у цій країні;
- в) меншою є різниця між рівнем цін у країнах-партнерах по ВЕЗ і світовою ціною;
- г) більшою є різниця між рівнем цін у країнах-партнерах по ВЕЗ і світовою ціною;
- д) відповіді а) та в) є правильними.

12. За специфікою взаємодії суб'єктів виділяють:

- а) звичайну торгівлю; преференційну торгівлю; торгівлю за кооперацією;
- б) компенсаційну торгівлю; преференційну торгівлю; дискримінаційну торгівлю;
- в) торгівлю за кооперацією; звичайну торгівлю; компенсаційну торгівлю;
- г) традиційну торгівлю; торгівлю за кооперацією; зустрічну торгівлю.

13. Виготовлення продукції не для ринку взагалі, а за завданнями та технічними вимогами конкретних замовників це:

- а) збутова кооперація;
- б) виробничо-збутова кооперація;
- в) виробнича кооперація;
- г) торгівля в складі консорціумів.

14. Розподіл послуг на послуги транспорту, зв'язку, комунальні послуги підпорядковується такій класифікаційній ознаці:

- а) споживчі послуги;
- б) посередницькі послуги;
- в) непосередницькі послуги;
- г) розподільчі послуги.

15. За специфікою регулювання виділяють:

- а) традиційну торгівлю; торгівлю за режимом найбільшого сприйняття; преференційну торгівлю;
- б) компенсаційне торгівлю; дискримінаційну торгівлю; преференційну торгівлю;

в) звичайну торгівлю; торгівлю за режимом найбільшого сприйняття; дискримінаційну торгівлю;

г) традиційну торгівлю; преференційну торгівлю; дискримінаційну торгівлю.

16. За умовами розрахунків виділяють:

а) ціни: рухомі; змінні; трансферні;

б) ціни: комерційних угод; клірингові; програм допомоги;

в) ціни: комерційних угод; споживчі; нетто-ціни;

г) ціни: статистичні; аукціони; біржові котировки.

17. До угод з тривалими термінами виконання належать:

а) базові угоди; протоколи; угоди про товарообмін на основі листа – зобов'язання;

б) паралельні угоди; повна компенсація; часткова компенсація;

в) бартерні угоди; пряма компенсація;

г) базові угоди; часткова компенсація; авансові закупівлі.

18. Множинність світових цін визначається:

а) комерційним характером міжнародних угод;

б) нерегулярністю здійснення зовнішньоторговельних угод;

в) протекціонізмом;

г) глобальною конкуренцією.

19. До причин активізації зустрічної торгівлі можна віднести такі групи факторів:

а) комерційного характеру;

б) фінансового характеру;

в) технологічного характеру;

г) правильними є тільки а) та б);

д) усі запропоновані варіанти – є правильними.

20. Спеціальна торгівля:

а) є більшою від зовнішньоторговельного обороту (ЗТО);

б) дорівнює ЗТО;

в) є меншою ЗТО.

21. Фактурна ціна – це:

а) базова ціна у розрахунку;

б) ціна на момент переговорного процесу;

в) скоригована ціна;

г) немає правильної відповіді.

22. Повна компенсація належить до:

а) зустрічних закупівель;

- б) короткотермінових компенсаційних угод;
- в) довгострокових авансових закупівель;
- г) глобальних угод.

23. Сукупність зовнішньої торгівлі країн світу це:

- а) міжнародна торгівля;
- б) світова торгівля.

24. Протоколи належать до:

- а) товарообмінних і компенсаційних угод на без валютній основі;
- б) зустрічних закупівель;
- в) угод з одночасним постачанням;
- г) довгострокових авансових закупівель.

Тема 3. Методи міжнародної торгівлі

3.1. Систематизація методів міжнародної торгівлі.

3.2. Торгівля через торговельно-посередницькі фірми.

3.3 Торгівля через лізингові компанії.

Теоретична частина

Під методом міжнародної торгівлі слід розуміти організаційну форму та порядок здійснення зовнішньоторговельної операції.

Всі численні методи організації зовнішньоторговельної діяльності поділяються на дві великі групи (рис. 3.1).

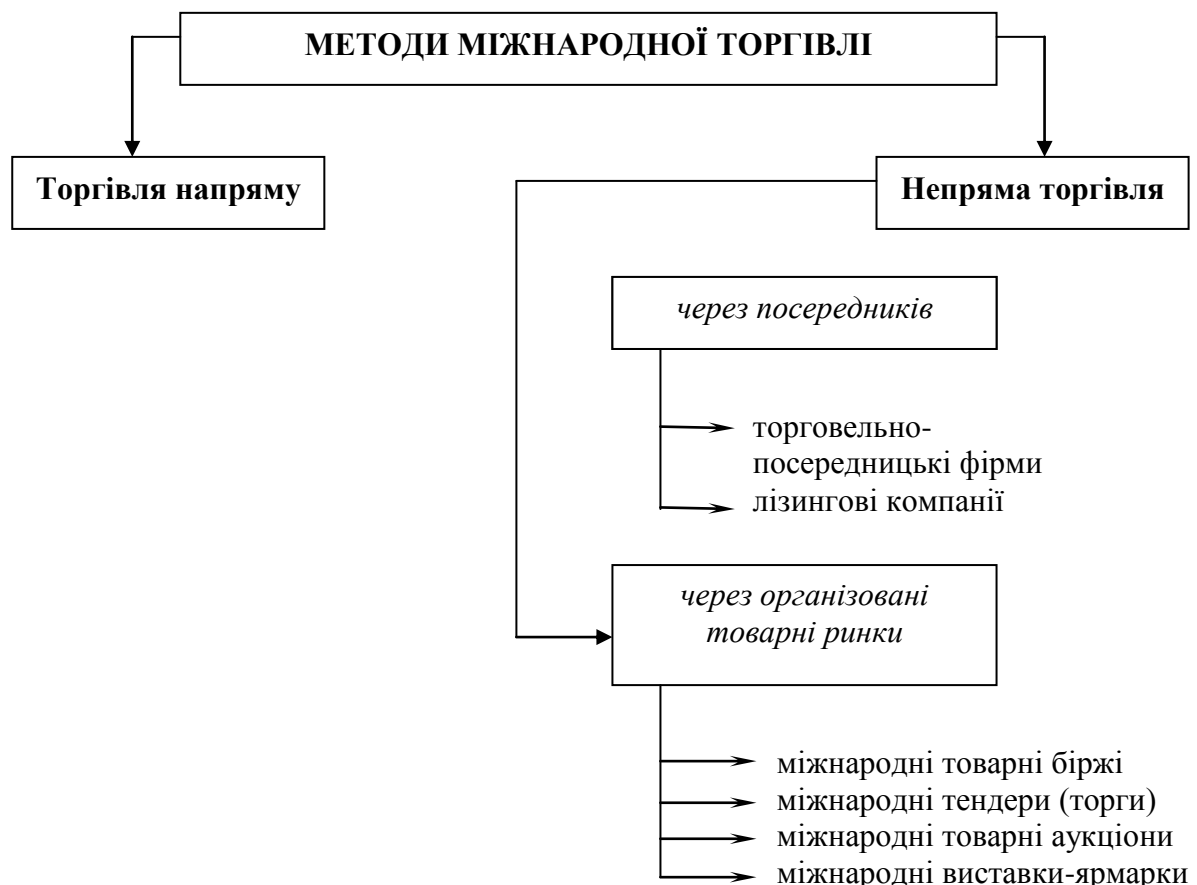


Рис. 3.1. Систематизація методів міжнародної торгівлі

Першу з цих груп (прямий метод) утворюють ті форми, що реалізуються самими компаніями та підприємствами, які, як правило, мають достатній рівень фінансових активів для створення й утримання власного зовнішньоторговельного апарату, що складається із спеціалізованих служб та органів, які виконують організаційні, кредитно-розрахункові, транспортні, рекламні, аналітичні та інші зовнішньоторговельні функції. Такі компанії реалізують свою продукцію на закордонних ринках через створені там філії та дочірні фірми, які на світовому ринку мають статус оптових або роздрібних підприємств, функціональні завдання, права та обов'язки яких визначаються за домовленістю із засновниками.

Серед переваг організації безпосередньої зовнішньої торгівлі слід виділити такі:

- можливість заощаджувати фінансові ресурси за рахунок скорочення витрат на суму комісійної винагороди посереднику;
- зниження ризику та залежності результатів комерційної діяльності від можливої несумлінності чи недостатньої компетентності посередницької організації;
- використання переваг безпосереднього контакту зі споживачами та можливість отримання інформації про стан і тенденції розвитку ринку в процесі організації на ньому маркетингової діяльності.

Водночас застосування цього методу торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торговельного досвіду компанії в цілому. В протилежному разі фінансові витрати підприємства не тільки не скоротяться, а й можуть значно зрости. Крім того, міжнародна торгівля у порівнянні з внутрішньою є більш ризикованою, що зумовлено економічними, правовими та соціальними обставинами в різних країнах, їх традиціями та звичаями, а також великими відстанями між торговельними партнерами. Тож для проведення міжнародних торговельних операцій буває доцільно використовувати посередників.

До другої групи (непряма торгівля, або непрямий метод) належать:

- торгівля через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми);
- торгівля через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки-ярмарки (рис. 3.1).

До торгівлі через посередників вдаються, як правило, середні та малі підприємства, до яких також належать різного типу товариства, що для зовнішньоекономічної діяльності створюють у своїй управлінській структурі так звані вмонтовані експортні відділи.

Прямий експорт полягає в тому, що національний виробник постачає продукцію безпосередньо іноземному посереднику, а при імпорті, навпаки, отримує свої товари безпосередньо від іноземного посередника (постачальника).

Непрямим вважається експорт, у процесі якого виробник користується послугами лише національного посередника (основний критерій), або як національного, так і закордонних посередників. І навпаки, коли імпортер при ввозі товару користується послугами національного посередника, або національного та зарубіжного посередників разом, то такий імпорт називають непрямим.

Якщо поставка товару відбувається не безпосередньо між експортером та імпортером в країні, що виробляє товар або в країні, що купує товар, а через транзитного торговця в третій країні, то така торгівля зветься транзитною.

Транзитна торгівля — як поставка товару не безпосередньо від експортера до імпортера, а через посередника (транзитного торговця) в третій країні — має декілька видів (рис. 3.2.).

Активна транзитна торгівля полягає в тому, що товари з-за кордону переправляються (перепродаються) місцевими торговцями в третю країну. А при пасивній торгівлі зарубіжний транзитний торговець продає товари, вироблені в інших країнах, національним підприємствам; або товари, вироблені на території іншої країни, збуває в третій країні.

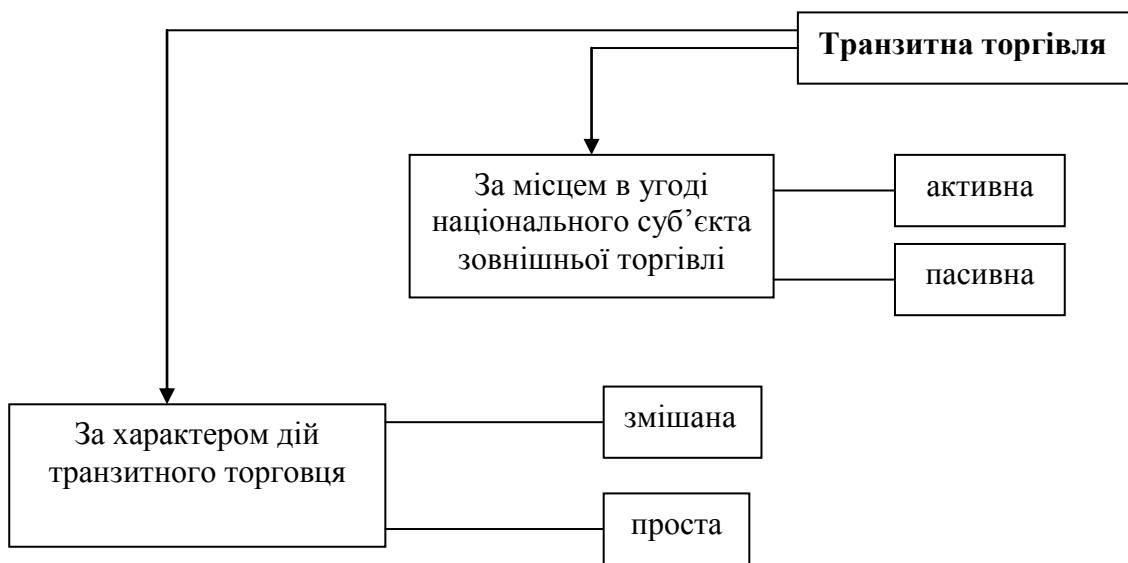


Рис. 3.2. Види транзитної торгівлі

Якщо транзитний продавець здійснює на митному складі або у вільному порту переробку, пересортування чи перепакування товару тощо, то така транзитна торгівля називається змішаною. В разі збереження цілісності товару та тільки його перепродажу, йдеться про просту транзитну торгівлю.

Транзитними товарами традиційно є поштучні товари, підготовлені для зберігання на складі (бавовна, тютюн, продукти харчування тощо). У відповідності з кон'юктурою ринку вони продаються транзитним торговцем.

Завдяки реалізації транзитних вантажів зовнішньоторговельні фірми або експортні дома мають можливість поповнити свій асортимент та отримати додаткові прибутки.

Торгівля через організовані товарні ринки також належить до непрямой торгівлі, але посередниками між експортерами (виробниками, посередницькими фірмами) та імпортерами (споживачами, іншими посередницькими фірмами) є організовані товарні ринки — міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери (торги), міжнародні аукціони та міжнародні виставки-ярмарки, спеціально створені (організовані) ринки певних товарів, де в заздалегідь визначений час реалізують свої торговельні інтереси продавці, формуючи пропозицію товару, та покупці, представляючи попит на нього.

Торговельно-посередницькими є операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди чи окремого доручення.

Види та характер торговельно-посередницьких операцій обумовлюються функціями, що їх виконують посередники. В сучасних умовах посередницькі функції значно розширилися, що пов'язано зі зростанням ролі торговельно-посередницької ланки в міжнародній торгівлі. Розширилося й надання різноманітних видів послуг, серед яких слід виділити:

- операції з організації збуту — пошук контрагентів, підписання угод від імені продавця, надання гарантій сплати за товар покупцем, проведення рекламних кампаній та дослідження ринків;
- транспортно-експедиторські операції, операції з транспортування та страхування вантажів;
- фінансування торговельних операцій;
- надання технічних послуг, здійснення після продажного технічного обслуговування;
- збирання, обробка та надання інформації про стан і тенденції розвитку регіональних товарних ринків.

Залучення торговельного посередника, в послугах якого, як правило, зацікавлена фірма-експортер, дозволяє:

- запобігти інвестуванню значних коштів в організацію збутової мережі на території країни-експортера або за кордоном, оскільки торговельно-посередницькі фірми мають власну матеріально-технічну базу (складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, а часом і свої роздрібні магазини);
- збільшити прибуток за рахунок продажу товару на іноземному ринку безпосередньо з моменту поліпшення кон'юнктури за більш високими цінами внаслідок того, що посередники, перебуваючи поруч з кінцевими споживачами, чутливо реагують на будь-які зміни попиту;
- звільнити експортера від багатьох операцій, пов'язаних з реалізацією товару (доставка до країни-імпортера, сортування та пакування, підбір за асортиментом, пристосування до вимог місцевого ринку, реклама тощо);

- скористатися капіталом торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод як на основі короткотермінового, так і середньо термінового кредитування;

- проникнути на регіональні ринки деяких товарів, що цілком монополізовані торговими посередниками і є недосяжними для встановлення прямих контактів зі споживачами.

Проте збут через торговельно-посередницькі фірми має й певні недоліки, які полягають здебільшого у втраті експортером безпосередніх контактів зі споживачами на зарубіжних ринках та в значній залежності від сумлінності та підприємницької активності посередника. Тому до посередника в міжнародній торгівлі сформувалися канонічні вимоги, що й визначають його вибір:

- ◆ потенційний посередник не повинен представляти на цій території іншу іноземну або національну фірму, яка виробляє аналогічний або конкуруючий товар:

- ◆ можливий партнер повинен мати адекватну матеріально-технічну базу – торговельні, представницькі, демонстраційні, складські приміщення та засоби зв'язку;

- ◆ посередник повинен мати можливість забезпечити необхідний рівень додаткового сервісу, особливо, коли йдеться про реалізацію машин, обладнання чи іншої машинотехнічної продукції (рівень до- та після продажного обслуговування — важливий критерій конкурентоспроможності як постачальника, так і агента):

- ◆ посередницька фірма повинна мати стабільний фінансовий стан, бездоганну ділову репутацію та готовність до довгострокового співробітництва.

Крім того, вибір торговельно-посередницької фірми залежить від виду операцій, що вона виконує.

Залежно від характеру взаємодії між експортером та торговим посередником і функцій, які виконує торговий посередник, розрізняють операції з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські операції (рис. 3.3.).

Операції з **перепродажу** здійснюються торговим посередником від свого імені та за свій рахунок. Це означає, що торговий посередником самостійно виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем, і стає власником товару після його оплати.

Розрізняють два види операцій з перепродажу. До першого виду належать операції, в яких торговий посередник виступає по відношенню до експортера як покупець, що купує товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і може реалізувати їх на свій розсуд на будь-якому закордонному ринку і за будь-якою ціною. Відносини між експортером і такого роду посередником припиняються після виконання сторонами своїх зобов'язань за договором купівлі-продажу.

До другого виду належать операції, для здійснення яких експортер та торговий посередник підписують договір про продаж товарів на певній території та на конкретний термін з глибокою деталізацією всіх інших аспектів угоди.

Дистриб'ютори продають товари від власного імені та за власний кошт. Вони самостійно відповідають за всі види ризиків, пов'язаних з псуванням чи втратою товарів, а також з неплатоспроможністю покупця.

Широке розповсюдження у міжнародній торгівлі набули також **комісійні операції**, контрагентами в яких виступають комісіонер (посередник) і комітент. Для здійснення таких операцій комісіонери отримують право пошуку партнерів і підписання з ними контракту від свого імені, але за рахунок продавця чи покупця (комітента), який бере на себе комерційні ризики.

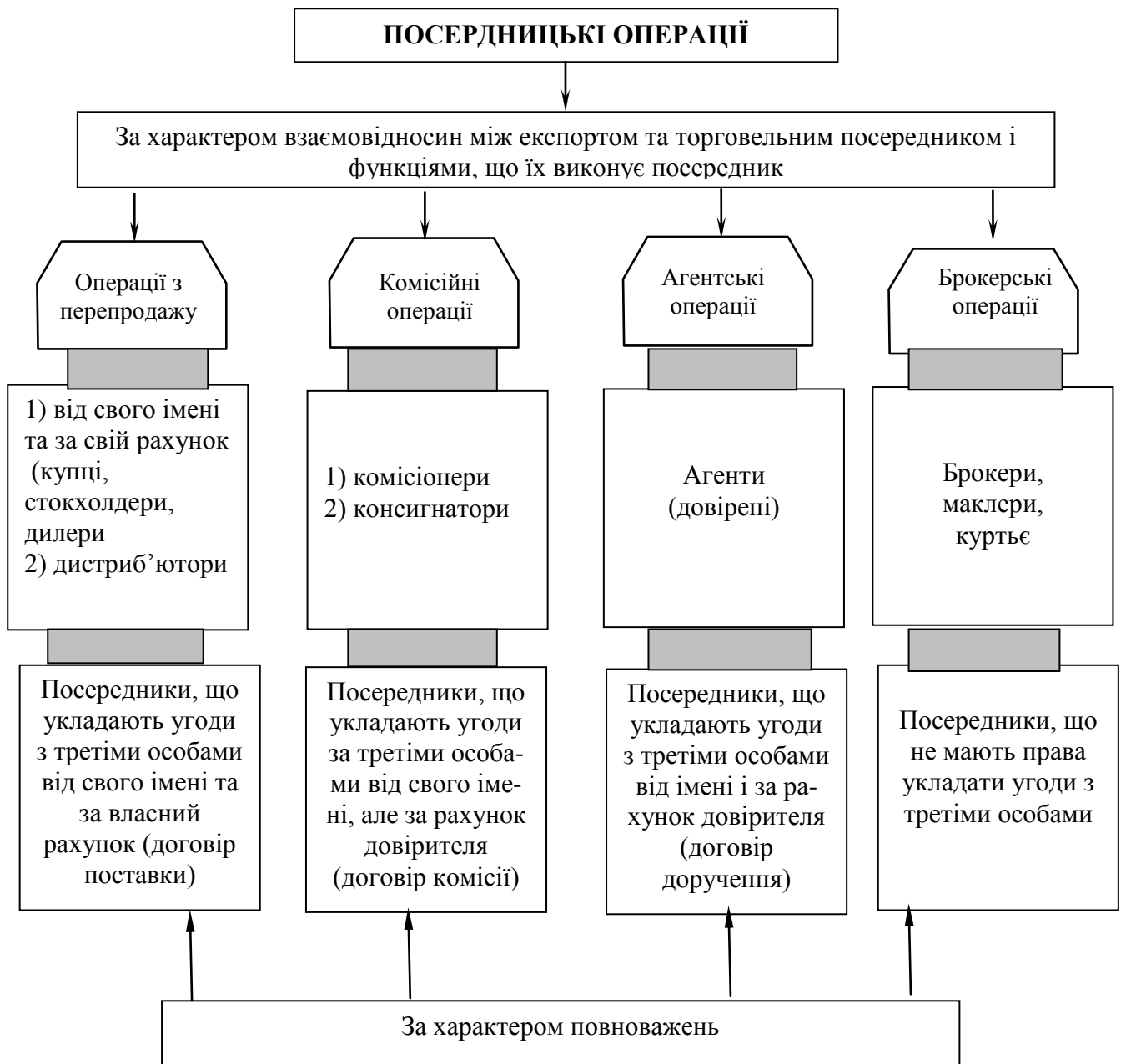


Рис.3.3. Види міжнародних посередницьких операцій

Важливою частиною таких договорів є опис повноважень комісіонерів за комерційними та технічними умовами майбутніх угод. Часто-густо згідно з договорами обов'язком комісіонерів є щоразу узгоджувати з комітентами головні умови контрактів — такі, як кількість товару, терміни поставок, ціни, умови кредитів тощо.

Перед третіми особами комісіонери виступають як продавці. Вони відповідають за збереження товарів комітентів, що перебувають у їхньому розпорядженні, зберігають право власності на ці товари до переходу їх до покупців. І ому нерідко договори комісії фіксують обов'язок комісіонерів страхувати товари на користь комітентів.

Комісіонери несуть матеріальну відповідальність за збитки, викликані перевищенням повноважень комітентів. Вони не відповідають за виконання

третіми особами обов'язків по платежах, за винятком тих випадків, коли така відповідальність передбачена в комісійних угодах (договори делькредере). У договорі делькредере зазначається ціна (максимальна чи мінімальна), а також термін передачі грошей комісіонером комітенту.

Якщо комісіонер отримує замовлення на купівлю товарів від імпортера, то воно має назву індента, який може бути закритим і відкритим. При закритому інденті імпортер обумовлює не лише обсяги, якість та терміни поставки, а й конкретизує бажану фірму виробника, а при відкритому — надає комісіонерові право вибору продавця. Договори комісії часто включають додаткові зобов'язання комісіонерів з надання комітентам спеціальних послуг (вивчення ринку, реклама, технічне обслуговування тощо) та із захисту їх комерційних інтересів.

Договори комісії передбачають способи визначення розмірів та порядок виплати комітентами комісійних винагород, що покривають витрати, зроблені комісіонерами, і забезпечують одержання прибутку (як правило 1,5—3,5 % від суми контракту). Розміри винагород за договорами делькредере зростають за умови надання комісіонерами додаткових гарантій.

Досить розповсюдженою формою комісійних операцій є продаж товарів на умовах консигнації. За такими умовами експортер (консигнант) постачає товари на склад, посередника (консигнатора) для реалізації на ринку протягом певного терміну. Консигнатор здійснює платежі консигнанту в міру реалізації товару зі складу. Непродані до встановленого терміну товари консигнатор має право повернути консигнанту. На умовах консигнації реалізують здебільшого товари касового попиту. За умови консигнації експортер кредитує посередника на середній термін реалізації товару.

Консигнаційна форма торгівлі використовується за умов слабого освоєння ринку або коли постачаються нові товари чи товари масового виробництва, в стійкому збуті яких експортер не впевнений. Консигнаційні угоди виникають на основі договору консигнації особливостями якого є:

- ◆ визначення суми вартості товарів, що одночасно зберігають ся на консигнаційному складі і поповнюються залежно від ступеня їх реалізації;
- ◆ визначення терміну консигнації, протягом якого обумовлена сума повинна бути реалізованою (наприклад, товари на суму 100 тис. дол., термін консигнації— 1 рік);
- ◆ уточнення способу консигнації, який обирають сторони: незворотна, частково зворотна або зворотна.

Незворотна консигнація означає, що, коли якась частина товару, зазначена в договорі консигнації, не буде реалізована, консигнатор бере на себе обов'язок купити її в консигнанта за тверду суму.

Частково зворотна консигнація означає, що консигнатор має реалізувати товар на певну частину суми, а товари на залишок суми, якщо їх не вдається реалізувати, повинні бути повернуті консигнанту.

Зворотна консигнація означає, що всі нереалізовані товари слід повернути консигнанту або подовжити термін консигнації чи надати на ці товари знижку.

Агентські операції в міжнародній торгівлі полягають у дорученні однією стороною, що має назву принципала, незалежній від неї іншій стороні, що має назву агента (торгового, комерційного), здійснення фактичних та юридичних дій, пов'язаних з продажем чи купівлею товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. Агентські операції здійснюються на основі більш чи менш тривалої угоди, що дістала назву агентської. Комерційна агентська угода — найпростіший і, напевно, найпоширеніший засіб організації продажу товарів в інших країнах.

Агент у більшості випадків є юридичною особою, яка зареєстрована в торговельному реєстрі. Хоча агент і зобов'язаний діяти в межах повноважень, визначених в агентській угоді, він не підлягає прямому контролю та нагляду з боку принципала. Незалежність агента полягає в тому, що він не є суб'єктом трудових відносин з принципалом і може здійснювати свою діяльність самостійно за певну винагороду (2—5 % від вартості контракту).

Діяльність від імені і за рахунок принципала відрізняє його від купця і від торговця за договором, що здійснюють угоди від свого імені та за власний рахунок, а також від комісонера, який хоча і виступає перед третіми особами від свого імені, але здійснює угоди за рахунок комітента.

Агент лише сприяє здійсненню угоди купівлі-продажу, але сам у ній (як сторона контракту) не бере участі і не купує за свій рахунок товари. Він діє лише як представник принципала в межах відповідальності, покладеної на нього агентською угодою, а також виконує функції повіреного. В цьому полягає відмінність агентської угоди від договору на надання прана на продаж.

Залежно від місця на ринку, агентів поділяють на простих, з правом «першої руки», та ексклюзивних.

Прості агенти отримують право здійснювати збут певної номенклатури товарів принципала на обумовленій території та отримувати від нього винагороду. Така угода не обмежує права принципала, який може самостійно або через інших агентів виходити з цими ж товарами на той самий ринок без виплати простому агенту будь-якої винагороди чи компенсації.

Агентство з правом «першої руки» є різновидом простого. У відповідності до угоди про агентство з правом «першої руки» принципал зобов'язаний спочатку запропонувати товар агенту й лише після його відмови продавати товар на цьому ринку самостійно або через інших посередників без виплати винагороди агенту.

Ексклюзивні агенти отримують монопольне право продавати товари принципала певної номенклатури на обумовленій території протягом встановленого терміну та отримувати за це винагороду. При цьому принципал втрачає право виходити на цей ринок з товарами, номенклатура яких була визначена в угоді, самостійно чи через інших агентів.

Брокерські операції здійснюються професійними посередниками, які сприяють укладанню угод між зацікавленими сторонами — клієнтами. Такі посередники задіяні у збуті та купівлі товарів, але самі не виступають стороною угоди — вони лише надають необхідну інформацію зацікавленим сторонам, які беруть на себе зобов'язання за угодою. На відміну від агента, брокер не

перебуває в договірних відносинах зі сторонами, а діє на основі окремих доручень. Його головне завдання в тому, щоб знайти покупця для продавця (і навпаки), а також сприяти підписанню контракту між ними.

Брокерські або маклерські операції з підготовки угод зводяться до надання замовникові комерційної інформації про стан ринку, пошук контрагента та ведення з ним переговорів на основі отриманих від клієнта матеріалів (специфікації, прейскурантів тощо), підготовки проекту контракту, направленню кожній з обох сторін підписаних відповідним чином примірників контракту, доставки сторонам іншої документації щодо здійснення угоди.

Брокер не має права представляти інтереси іншої сторони чи приймати від неї комісію, за винятком тих випадків, коли є на те згода клієнта. Тому іноді посередниками виступають два брокери — один працює за дорученням продавця, а інший — покупця.

Винагороду за посередництво брокер, як правило, одержує від тієї сторони, яка звернулася до нього першою. Така винагорода дістала назву брокерідж і її розмір при товарних операціях коливається в межах від 0,25 до 3 % вартості угоди.

До торговельно-посередницьких належать фірми, які в юридичному та господарчому відношенні незалежні від виробника та споживача товарів і діють з метою одержання прибутку, джерелами якого є або різниця між цінами закупівлі товарів у експортерів і цінами, за якими ці товари продаються покупцям, або винагорода за надані послуги з просування товарів на зовнішні ринки. Діяльність таких фірм переважно комерційна, хоча великі за розміром з них іноді виконують й виробничі операції (пов'язані здебільшого з обробкою товарів, що закуповуються і реалізуються ними), транспортуванням вантажів, страхуванням, але ці функції є підпорядкованими торговельній діяльності.

Класифікація типів та різновидів торговельно-посередницьких фірм залежно від здійснюваних посередницьких операцій подана на рис. 3.4.

Торгові фірми, як правило, здійснюють операції за свій рахунок і від свого імені та працюють в основному з постійними постачальниками, підтримуючи з ними довготривалі відносини. За характером здійснюваних операцій торгові фірми поділяються на торговельні дома, експортні, імпортні, оптові, роздрібні фірми, а також дистриб'юторів.

Торговельні дома закуповують товари у виробників чи оптовиків своєї країни та перепродують їх за кордоном і закуповують іноземні товари за кордоном, щоб перепродати їх місцевим оптовикам або роздрібним торговцям, а також промисловим споживачам.

Експортні фірми є торговельними підприємствами, які закуповують на власний кошт товари на внутрішньому ринку з метою перепродажу їх від свого імені за кордоном. В окремих випадках вони виконують і комерційні доручення, виступаючи при цьому як комісіонери зарубіжних фірм, а не підприємств своєї країни.

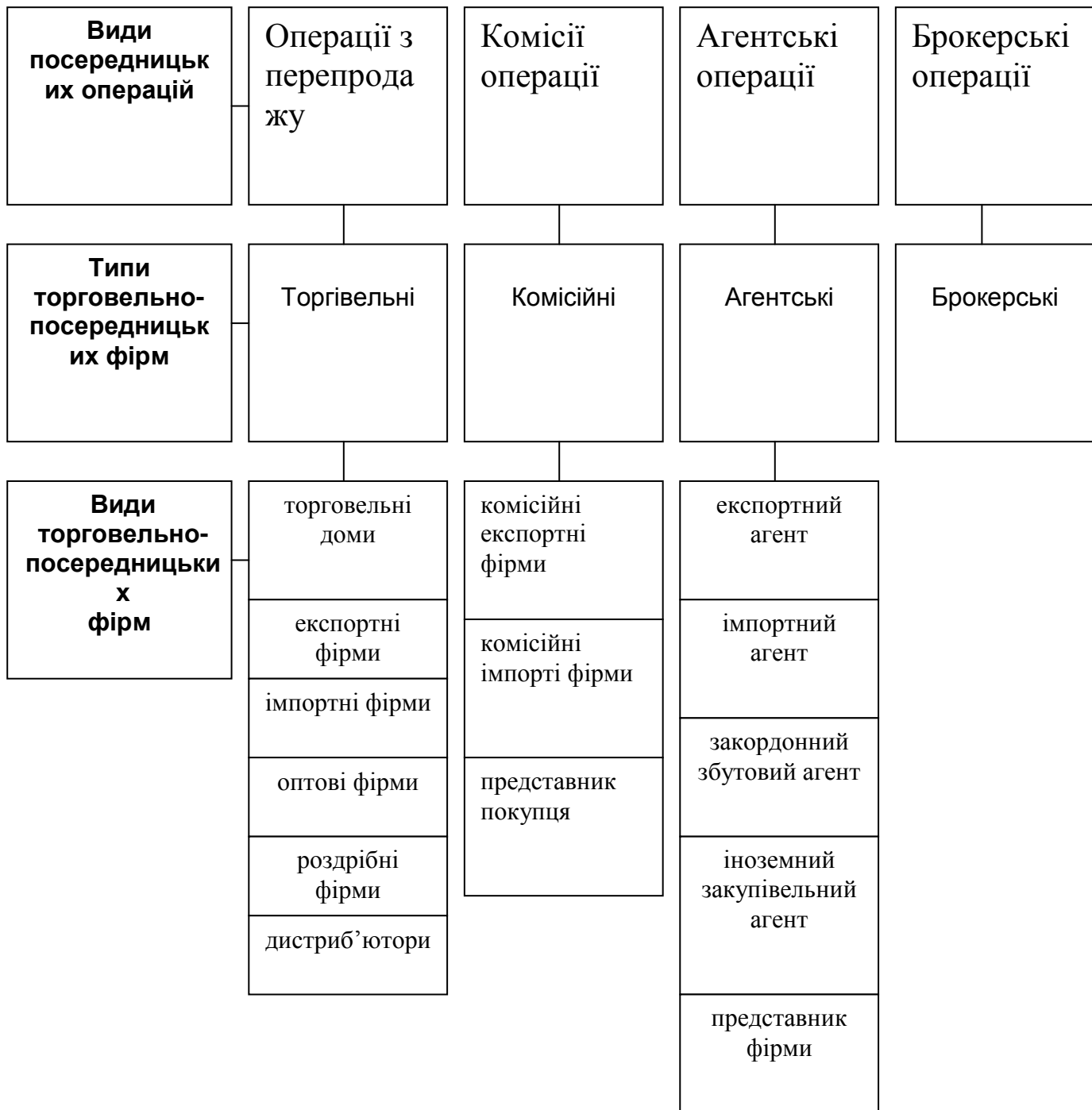


Рис 3.4. Типи та види торговельно-посередницьких фірм залежно від здійснюваних посередницьких операцій

Залежно від виконуваних функцій та номенклатури товарів експортні фірми поділяються на спеціалізовані та універсальні. Спеціалізовані експортні фірми торгують якимось одним товаром чи товарами, схожими за номенклатурою (до спеціалізованих умовно відносять фірми, в яких на угоди за певною групою товарів припадає понад 50% продажів).

Універсальні експортні фірми реалізують широкий асортимент в основному масових споживчих товарів і вивозять продукцію кількох галузей.

Вони закупають товари в багатьох підприємств, не обмежуючись навіть одним районом, і продають їх у кілька країн.

Імпортні фірми закупають за свій рахунок товари за кордоном і продають їх потім на внутрішньому ринку промисловцям, оптовим і роздрібним продавцям. Ці фірми мають на складах товарні запаси і за вимогою негайно здійснюють поставки на внутрішній ринок.

Оптові фірми виступають як посередники між промисловими чи заготівельними підприємствами і роздрібними торговельними фірмами. Вони закупають за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують їх на місцевому ринку окремим споживачам дрібнішими партіями, одержуючи при цьому прибуток внаслідок різниці в цінах.

Роздрібні фірми здійснюють свою зарубіжну діяльність у двох формах: у створенні власних закордонних філій у вигляді магазинів роздрібної торгівлі та в заснуванні зарубіжних представництв та агентств для закупівлі товарів у дрібних місцевих продуцентів. Великі роздрібні фірми мають широку мережу філій, дочірніх компаній і закупівельних контор за кордоном.

Дистриб'ютори є фірмами в США, Англії та інших країнах, які здійснюють здебільшого операції з імпортування і виступають як торговці за договором на основі угоди про надання їм права на закупівлю та продаж встановленого кола товарів чи послуг на певних ринках. Дистриб'ютор купує та продає товари від свого імені і за свій рахунок, перебуваючи, як правило, в країні імпортера.

Стокісти є фірмами в країні імпортера, які здійснюють експортно-імпортні операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад. Договір підписується на доповнення до основного договору про надання права на продаж, агентського договору, договору комісії. Функція стокіста іноді є однією з додаткових функцій оптової фірми.

Комісійні фірми виконують разові доручення комітентів і діють від свого імені, але за рахунок комітента. Залежно від виду здійснюваних операцій і характеру взаємовідносин з комітентом розрізняють експортні та імпортні комісійні фірми.

Комісійні експортні фірми можуть бути представниками продавця чи покупця. Представник продавця виконує доручення вітчизняного виробника-експортера з продажу його товарів на закордонному ринку та одержує від нього комісійну винагороду. При цьому фірма бере на себе також відповідальність за своєчасність поставки товару покупцеві, транспортування, фінансуванню, документарне оформлення угоди, виконання всіх формальностей у країні покупця та в ряді випадків здійснює гарантійне технічне обслуговування. За дорученням комітента вона також може організувати зберігання товарів у своїй країні чи за кордоном.

Комісійні імпортні фірми є представниками покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення серед іноземних виробників від свого імені та за рахунок вітчизняних комітентів. Крім того, вони можуть надавати своїм комітентам різноманітні послуги, в тому числі складати огляди кон'юнктури товарних ринків, слідкувати за відвантажуванням товарів тощо. Великі

комісійні фірми мають за кордоном своїх представників, які підтримують безпосередній контакт з постачальниками та інформують головні контори про всі зміни ринку.

Представник покупця виконує доручення іноземного покупця із закупки товарів на ринку своєї країни. В цьому випадку комісійна фірма розміщує замовлення (інденти) іноземних імпортерів серед виробників своєї країни. В обов'язки представника входять також транспортування та страхування вантажів, підписання контракту і здійснення розрахунків від імені покупця.

Агентські фірми є найпоширенішим видом торговельно-посередницьких фірм, більша частина з яких має західноєвропейське походження. Філії цих компаній спеціалізуються на імпорті та експорті готових виробів і послуг незалежних постачальників. Найбільшу активність агентські фірми виявляють на ринках з обмеженою місткістю.

Агентські фірми діють від імені і за рахунок принципала. Залежно від умов договору фірма або сама підписує угоди від свого імені і за його рахунок, або тільки займається посередництвом у підписанні угод. Агентським фірмам притаманні представництво на тривалий термін і тісний контакт з принципалом.

Експортним агентом називається торговельна фірма, яка діє за дорученням одного чи невеликої кількості промислових фірм своєї країни на основі агентської угоди, що підписується між ними. Агентська фірма приймає від промислових фірм колекції зразків, каталоги, прейскуранти, на основі яких вона підшуковує покупців.

Імпортний агент чи **агент-резидент**, який перебуває в країні принципала, є фірмою, яка здійснює імпортні операції за його рахунок. Деякі агентські фірми, окрім агентських послуг, надають також послуги зі зберігання товарів іноземних постачальників на складах у процесі очікування замовлень і здійснюють певну роботу з просування товарів на ринку, зокрема, рекламу.

Закордонний збутовий агент є фірмою, якій надано право компанією іншої країни діяти від її імені і за її рахунок на певній території в іноземній державі за встановленою номенклатурою товарів. Закордонні збутові агенти беруть на себе широке коло зобов'язань з організації збуту товарів принципала на ринку та здійсненню технічного обслуговування машин і обладнання.

Іноземна закупівельна агентська фірма виконує операції з закупівлі товарів за кордоном для своїх принципалів. До її послуг удаються ті імпортери, які не мають за кордоном власних філій і не відряджають туди своїх представників.

Представник фірми є особою чи компанією, призначеною експортером з метою пошуку агентів, дистриб'юторів і стокістів експортуючої компанії на певних ринках і нагляду за їх діяльністю. Представник фірми сам не бере участі в торгових переговорах і не підписує угоди. Він не є службовцем експортуючої компанії, тому одержує не заробітну платню, а комісійну винагороду. Представник фірми може бути резидентом в іншій державі чи здійснювати свою діяльність шляхом регулярних поїздок за кордон.

Брокерські фірми є особливим видом посередницьких фірм, в обов'язки яких входить функція зведення контрагентів. За законами деяких країн брокери не можуть виступати самі покупцями чи продавцями товарів, які їм доручено продати чи купити.

Фектори (від англ. *factor*— комісіонер, агент, посередник) є торговими посередниками, які виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера. Вони не тільки здійснюють експорт продукції свого принципала, а й фінансують експортні операції (надання делькредере, сплата авансу виробникові, кредитування покупців), здійснюють страхування експортних кредитів, інкасацію платежів до країни збуту, а також сприяють підбору закордонних агентів.

Практична частина.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1 (2 год.)

1. Порівняльна характеристика методів міжнародної торгівлі.
2. Типізація і особливості транзитної торгівлі.
3. Основні види торгового посередництва.

Розв'язування типових задач:

Задача 6

Умова. Німецька фірма планує експортувати кухонний мікропроцесор до США на умовах ФОБ Гамбург. У результаті вивчення американського товарного ринку були отримані такі дані:

- роздрібна ціна продажу аналогічного товару споживачеві на внутрішньому ринку США – 400 дол., включаючи податок з продажу, що становив 8, 25% від роздрібною ціни;
- націнка імпортера – 100% від обсягу продажу фірми;
- націнка оптовика – 30% від обсягу продажів імпортера;
- націнка роздрібного торговця – 100% від обсягу продажу оптовика;
- митний збір – 9% від ФОБ;
- вартість одержання вантажу з митниці та складування після прибуття – 3% від СІФ;
- вартість накладних витрат (фрахт, транзит, страхування) – 15% від ФОБ.

Завдання. Розрахувати ціну пропозиції ФОБ Гамбург. Розробити можливі цінові варіанти пропозиції для фірми.

Задача 7

Умова. Українська фірма „ЕКО” одержала замовлення (інкваср) у порядку міжурядових угод на випуск 6 тис. виробів. Відділу маркетингу

необхідно розрахувати максимальну ціну, яку можна було б запропонувати покупцеві з метою збільшення прибутку від угоди до 14 тис. дол.

Поточний звіт про результати господарської діяльності фірми наведено нижче, тис. дол. :

Виторг від реалізації продукції (30 тис. од. 20 дол.).....	600
Витрати основного матеріалу.....	60
Витрати за заробітну плату.....	150
Змінні накладні витрати.....	60
Фіксовані накладні витрати (витрати/результат).....	80/350
Валовий прибуток.....	250
Змінні витрати, в т. ч. Транспортні 0,2 дол. За од.	15
Фіксовані витрати (витрати/результат).....	85/100
Чистий прибуток.....	150

Якщо замовлення буде прийнято, структура витрат буде такою самою, але з такими винятками:

- транспортні витрати сплачуватимуться покупцями;
- витрати живої праці на виробництво продукції будуть на 10% вищими;
- спеціальні інструменти вартістю 6 тис. дол. будуть потрібні для виконання замовлення і не використовуватимуться знову.

Завдання. Визначити експортну ціну за одиницю продукції та суму контракту, використовуючи метод розрахунку прибутку.

Задача 8

Умова. Український виробник планує постачання товару на суму 10 тис. дол. через посередника в особі зовнішньоекономічного об'єднання (ЗЕО), який розміщає експортований товар на своїх складах з подальшою їх реалізацією іноземному покупцеві. Транспортні витрати з доставки товарів від порту України до порту призначення становитимуть 100 дол. Комісійна винагорода становитиме 10% від суми передбачуваної угоди. Її половина (50%) разом з валютним виторгом, що надійшов на транзитний рахунок, мають бути реалізовані як обов'язкові платежі НБУ, а половина експортного виторгу, що лишилася, зараховується на поточний валютний рахунок ЗЕО з метою

подальшої реалізації на торгах міжбанківської валютної біржі за ринковим курсом. 50% з суми виручки–нетто також мають бути продані на міжбанківській валютній біржі за ринковим курсом; інші 50% суми виручки – нетто переказуються з поточного валютного рахунка ЗЕО на поточний рахунок експортера-постачальника.

Завдання. Розрахувати розмір комісійної винагороди, суми експортної виручки–нетто і бруто, розмір виручки, призначеної експортеріві-постачальнику.

Задача 9

Умова. Начальник маркетингового відділу одного з виробничих об'єднань (ВО) – експортерів Закарпаття перебував у відрядженні до Гамбурґера протягом 10 днів з 15 до 23 березня, з них він пробув дві доби в Києві – з 15 до 16 березня та з 23 до 24 березня з метою вивчення інформації про зовнішні ринки збуту лісоматеріалів і пошуку виробників персональних комп'ютерів.

Представницькі витрати згідно з підтвердженими документами за час перебування у відрядженні сягнули 800 Euro при кошторисі на ці цілі 700 Euro.

Завдання. На основі норм відшкодування витрат фахівцям, які перебувають у короткострокових відрядженнях у далекому зарубіжжі, розрахувати суму відрядних витрат.

Задача 10

Умова. Німецький експортер перебуває на стадії прийняття рішення про доцільність продажу експортних вимог у межах договору про факторинг. Обороти його експорту, що майже винятково орієнтований на європейські і північноамериканські країни, протягом останніх трьох років складав у середньому 15 млн. Euro, середня дебіторська заборгованість 3,9 млн. Euro. Обмежений термін платежу відповідно до „Загальних умов платежу” контракту дорівнює 60 дням, тоді як кредит постачальнику становить фактично 95 днів.

1. Додаткова інформація за останні три роки:

Кількість імпортерів.....					800
Кількість рахунків		на			3000
рік.....					
Середня рахунку.....		сума			5 тис. Euro
Середня обороту.....	сума	невиплат,	%	від	0,4

Закупівля товарів для постачання на експорт.....					8 млн. Euro
Знижка „сконто” на закупівлю товарів.....					3%
Банківський відсоток по заборгованості.....					0,8

Наступні витрати пов'язані з виконанням експортної вимоги:

Заробітна плата бухгалтера на місяць.....					3,5 тис. Euro
Заробітна плата допоміжного персоналу на місяць.....					2 тис. Euro
Соціальні виплати.....					60%
Витрати канцприладдя.....				на	3 тис. Euro
Оренда 20м ²				за	280 Euro/рік
Повідомлення про сплату (600 х 3 Euro).....					1,8 тис. Euro
Видача довідок (100 х 50 Euro).....					5 тис. Euro
Судові витрати на рік.....				на	10 тис. Euro

Таблиця 5

БАЛАНС ЕКСПОРТЕРА ПЕРЕД ФАКТОРИНГОМ, тис. Euro

Актив		Пасив	
Основні кошти	3 000	Власний капітал	1 400
Запаси	1 400	Позиковий довгостроковий	1 750
Експортні вимоги	3 900	Зобов'язання за товар	1 800
Ліквідні кошти	1 000	Банківські зобов'язання	
		- середньострокові	9 000
		- короткострокові	2 550
Разом	8 000	Разом	8 000

2. Факторингова компанія пропонує експортеру такі умови:

Вартість послуги.....	1% від суми вимоги на рік
Делькредере.....	0,4% від куплених вимог
.....	0,85% у середньому
Витрати на фінансування.....	10% суми
від розглянутої вимоги за винятком.....	
Зниження середньої дебіторської заборгованості експортера.....	до 3,6 млн. Євро на 300 тис. Євро
.....	

Рентабельність обороту при експортній угоді становить 6%.

Завдання.

1. Провести зіставлення фінансових витрат у разі укладання договору про факторинг і шляхом прямого постачання покупцю.
2. Визначити, наскільки зміниться баланс експортера в разі укладання договору про факторинг і частка участі власного капіталу.
3. обчислити показник ROI (Return on Investment) перед і після операції факторингу.

Задача 11

Умова. На товар А передбачене зниження ціни в розмірі 100 дол. Собівартість одиниці продукції за колишньої ціни 2,5 дол. Розмір прибутку від продажу одиниці товару при такій ціні становив 200 дол. Частка перемінних витрат у собівартості дорівнює 0,8.

Завдання.

1. Визначити межі збільшення обсягу виробництва за умови збереження прибутку.
2. Визначити коефіцієнт еластичності і дати пояснення отриманої залежності.

Задача 12

Умова. Постачання товарів на експорт здійснюється з наданням з боку експортера покупцю комерційного кредиту у формі переказаного векселя. Вартість контракту 25 тис. дол., у тому числі 12% суми платежу забезпечується

шляхом розрахунків готівкою. На суму, що лишилася, надається кредит з погашенням протягом чотирьох років рівними частками. Розмір річного відсотка за наданий кредит – 15%.

Завдання. Визначити середній термін кредиту, а також число тратт за період платежу.

Задача 13

Умова. Німецька машинобудівна фірма з Гамбурга здійснює постачання 10 верстатів загальною масою 10,8 т і обсягом близько 25 м^3 на умовах CIF до Калькутти. Вартість устаткування, що поставляється, 600 тис. Euro. Експедиторською службою запропоновані такі варіанти можливих транспортних витрат:

- морський фрахт Гамбург – Калькутта, включаючи страховку і накладні витрати, - 25 719 Euro. Тривалість постачання – 24 дні;
- повітряний фрахт Гамбург – Калькутта, включаючи страховку і накладні витрати, - 62 111 Euro. Тривалість – 2 дні;
- комбіноване транспортування (залізничний – морський транспорт) через Брест, включаючи страховку і накладні витрати, - 21 311 Euro. Тривалість – 38 днів.

Завдання.

1. Визначити спосіб транспортування верстатів, виходячи з власне транспортних витрат.

2. Продумати варіанти рішення з урахуванням впливу ставки кредиту в розмірі 0,12%.

3. Назвати сукупність додаткових факторів, що впливають на вибір способу доставки машинно-технічного устаткування.

Задача 14

Умова. Загальна вартість поставленого на зовнішній ринок товару становить 100 дол. Оплата здійснюється:

1. Шляхом погашення платежу – виставлянням тратт різними варіантами:

- а) на загальну суму з додаванням розміру дисконтної ставки;
- б) на суму, що відповідає рахунку-фактурі;
- в) на суму 100 дол. з додатковою оплатою дисконтної ставки та покриття вартості ризику по кредиту.

2. Шляхом передачі переказаного векселя по індосаменту:

- а) на початку, в середині та наприкінці 90-денного терміну кожен новий власник приймає його з відрахуванням дисконтної ставки однакового розміру;
- б) кожен новий власник приймає вексель за номінальною вартістю, зі сплатою відсотків трасатом у день пред'явлення векселя до платежу;

в) дисконтна ставка тверда й нараховується за кожний день до настання терміну платежу.

Завдання.

1. Дати характеристику засобів платежу, припустимих у системі міжнародних розрахунків за ступенем зниження ризику для продавця і вигідності в процесі погашення платежу на його користь.

2. Назвати спосіб одержання векселедержателем вартості вимоги до закінчення терміну векселя.

Задача 15

Умова. Імпортер з Гамбурга одержує одночасно від двох експортерів пропозиції на постачання товарів однокової якості на різних умовах.

Пропозиція 1:

- умови постачання: СІР Гамбург;
- умови платежу: 20% у момент постачання товарів;
- 40% через 3 місяці після постачання;
- 40% через 6 місяців після постачання;
- Пропонована ціна: 500 тис. Euro.

Пропозиція 2:

- умови постачання: FOB Нью-Йорк;
- умови платежу: документарний безвідкличний акредитив;
- пропонована ціна: 300 тис. дол.;
- тривалість транспортування Нью-Йорк – Гамбург 15 днів;
- вартість фрахту і страховки Нью-Йорк – Гамбург 9 тис Euro;
- вантажно-розвантажувальні роботи 1 тис. Euro;
- рефінансування на термін до 90 днів за дисконтною ставкою 7%;
- можливість використання кредиту на ринку євро марок максимум на 6 місяців за твердою відсотковою ставкою 8,5%;
- валютний курс дол./ Euro – 0,988/0,990.

Завдання. Встановити, яка з двох пропозицій є для імпортера вигіднішою.

Задача 16

Умова. Експортер укладає договір на постачання товарів на суму 1,8 млн. Euro. При виборі форми розрахунку він є згодним найпізніше на одержання платежу по прибуттю судна в названий морський порт, імпортер – на термін платежу не пізніше 30 днів після відправлення товару або на відкриття акредитива на користь експортера. Таким чином, мова може йти або про використання документарного інкасо, або акредитива. Тривалість транспортування – 40 днів. Відсоткова ставка по дебіторській заборгованості дорівнює 9%, за експортним векселем 5%.

Завдання. Обґрунтувати відмінність форм розрахунку на умовах платежу «документарне інкасо» та «акредитив».

Основні терміни і поняття: торгівля напряму, непряма торгівля, активна транзитна торгівля, пасивна транзитна торгівля, змішана транзитна торгівля, проста транзитна торгівля, посередницькі операції, операції з перепродажу, комерційні операції, агентські операції. Брокерські операції, торгові фірми, експортні фірми, імпортерні фірми, оптові фірми, роздрібні фірми, дистрибутори, сто кісти, комісійні фірми, комісійні експортні фірми, комісійні імпортерні фірми, представник покупця, агентські фірми, експортні агенти, імпортерний агент (агент-резидент), закордонний збутовий агент, іноземна закупівельна агентська фірма, представник фірми, брокерські фірми, фектори.

Контроль знань:

1. Які існують методи міжнародної торгівлі? Охарактеризуйте їх.
2. У чому полягають переваги та недоліки прямої торгівлі?
3. Які є типи непрямой торгівлі?
4. На які типи підрозділяється торгівля через посередників?
5. Охарактеризуйте сутність та види транзитної торгівлі.
6. В чому сутність організованого товарного ринку та які риси йому притаманні?
7. Як можна класифікувати організовані товарні ринки?
8. Назвіть види посередницьких операцій у міжнародній торгівлі.
9. На які типи та види можна поділити торговельно-посередницькі фірми?
10. Які існують методи розрахунку та виплати винагороди посередникам у міжнародній торгівлі?
11. В чому полягають посередницькі функції лізингової компанії в міжнародній торгівлі?

Тестові завдання

1. До споживчих послуг належать:
 - а) рекламні послуги;
 - б) транспортні послуги;
 - в) туристичні послуги;
 - г) медичні послуги.
2. Прихована знижка це:
 - а) дилерська знижка;
 - б) знижка за оборот;
 - в) безплатні послуги;
 - г) знижка посередника зі збуту.
3. Середній розмір знижки за оборот дорівнює:
 - а) 2 – 5%;

- б) 20-40 %;
- в) 15 – 30%;
- г) до 15%.

4. Податки, що вирівнюють рівень цін, належать до:

- а) прикордонних;
- б) рухомих;
- в) компенсаційних;
- г) спеціальних.

5. Податки, завданням яких є термінове скорочення ввезення продукції на внутрішній ринок, належить до:

- а) спеціальних;
- б) рухомих;
- в) компенсаційних;
- г) прикордонних.

6. Дво- або тристоронні торговельні угоди утворюють:

- а) міжнародний рівень регулювання міжнародної торгівлі;
- б) наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі;
- в) міжнаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі;
- г) національний рівень регулювання міжнародної торгівлі.

7. Серед відмінностей брокерських операцій від агентських не виділяють:

- а) брокер діє від свого імені та за свій рахунок;
- б) брокер є незалежною особою;
- в) брокер здійснює велику кількість разових угод;
- г) брокер може одержувати винагороду як від продавця, так і від покупця товарів та послуг.

8. На міжнародній товарній біржі не здійснюються такі операції з ф'ючерсними контрактами:

- а) на товар та його похідні;
- б) операції хеджування;
- в) на рівні взаємозамінні товари;
- г) на один і той самий товар на різних ринках;
- д) немає правильної відповіді.

9. На підготовчому етапі аукціону не відбувається:

- а) огляд товару з боку покупців;
- б) формування лотів;
- в) розсилка повідомлення про проведення аукціону продавця;
- г) публікація каталогів.

10. Введення добровільних експортних обмежень:

- а) підносить добробут країни-імпортера;
- б) є вигіднішим країні-імпортеру, ніж використання імпоротної квоти;
- в) може принести виграш країні-імпортеру;
- г) приносить виграш як країні-імпортеру, так і країні-експортеру.

11. Припустимо, що країна А імпортує продукцію з країни В та С. Через політичний конфлікт країна В запроваджує ембарго на торгівлю з країни А, країна С до ембарго не приєднується. З погляду економіки можна стверджувати, що в цьому разі:

- а) країна А програє, а країна В та С виграє;
- б) країна А та В програють, а країна С виграє;
- в) країни А та С програють, а країна В виграє;
- г) всі три країни програють;
- д) сукупний добробут країни А, В, С не зміниться.

12. Використання виробничої субсидії як засобу підтримання вітчизняних виробників:

- а) призводить до тих самих наслідків для добробуту країни що і використання митного тарифу на імпорт;
- б) є бажанішим з погляду впливу на добробут країни, ніж введення імпоротної квоти;
- в) призводить до того, що обсяг вітчизняного виробництва зростає, імпорт скорочується, а внутрішня ціна зростає;
- г) є аналітичним за своїми економічними наслідками використанню експортної субсидії.

13. Одиначний демпінг – це:

- а) реалізація товару на закордонному ринку за цінами, що нижчі за внутрішні;
- б) реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими від видатків з метою витіснення з ринку національних виробників;
- в) дискредитація ціни за рахунок власних коштів;
- г) немає правильної відповіді.

14. Автоматична ліцензія це:

- а) разовий дозвіл на експорт або імпорт;
- б) автоматичний дозвіл на ввіз чи вивіз товару без обмеження кількості;
- в) автоматичний дозвіл на ввіз чи вивіз товару тільки з певних країн;
- г) автоматичний дозвіл на ввіз чи вивіз товару за умови, що експортер чи імпортер не одержав офіційної відмови.

15. Основними функціями експортного тарифу є:

- а) протекціоністська та балансуєча;
- б) фіскальна та балансуєча;
- в) фіскальна та протекціоністська.

16. Поняття «тендер» не включає:

- а) комплексну, технічну і комерційну пропозицію;
- б) комплект документації;
- в) оферта;
- г) торг.

Тема 4. Організовані міжнародні товарні ринки

- 4.1.** Міжнародні товарні біржі.
- 4.2.** Міжнародні товарні аукціони.
- 4.3.** Міжнародні тендери (торги).
- 4.4.** Міжнародні виставки/ярмарки.

Теоретична частина

Міжнародні товарні біржі належать до організованих товарних ринків. Згідно з класичними визначеннями товарна біржа одночасно є особливим видом постійно діючого ринку, на якому здійснюються угоди з купівлі-продажу масових, сировинних та продовольчих товарів, що мають спільні родові ознаки, якісно однорідні та взаємозамінні, по-друге, ринковим механізмом, завданням якого є виконання низки стабілізаційних функцій в економіці, а саме: ліквідності та оптимального розподілу найважливіших сировинних товарів.

Від інших видів ринку товарні біржі відрізняють певні особливості:

- наявність чітко визначеного предмета торгівлі, який фіксується в її правилах, що сприяє концентрації біржової торгівлі, стандартизації контрактів та створює умови для високоефективної організації торговельних операцій;
- проведення торгів на постійній і регулярній основі, причому час торгів є чітко обмеженим 4—6 годинами на добу, що сприяє максимальній концентрації попиту та пропозиції на певні товари в просторі й часі;
- наявність розвинутої виробничої інфраструктури (складської та транспортної мереж);
- відсутність права укладати угоди купівлі-продажу від своєї особи (біржа виступає лише посередником);
- специфічність суб'єктів торгівлі — ними на біржі є не кінцеві споживачі та виробники товарів, а їхні представники — брокери та дилери, які є членами біржі;
- можливість укладання угоди не тільки з метою купівлі-продажу товарів, а й з метою страхування від майбутньої зміни цін на ринку;
- відсутність впливу держави на процес торгів;
- гласність, як можливість отримання всіма зацікавленими інформації про кількість та ціни укладених угод.

На міжнародних товарних біржах укладаються угоди таких основних видів: угоди на реальний товар, термінові (ф'ючерсні) угоди, спекулятивні

операції та операції з хеджування, що оформлюються відповідними угодами (табл.4.1).

Таблиця 4.1

ВИДИ ТА ЦІЛІ БІРЖОВИХ УГОД

Види угоди	Різновид угод	Суть та мета угоди
1. Угоди на реальний товар	<p>1.1. Угоди з негайною поставкою наявного товару (кеш спот)</p> <p>1.2. Угоди на товар з поставкою в майбутньому (угоди на строк — форвардні)</p>	<p>Товар, що передається на біржі, знаходиться на одному з її складів і передається покупцеві негайно (до 15 днів) після укладання угоди</p> <p>Угода передбачає поставку продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контракті в момент його укладання, та у термін, обумовлений в контракті</p>
2. Термінові і (ф'ючерсні) угоди	Подібні угоди не передбачають обов'язків сторін поставити або прийняти реальний товар у термін, що є обумовленим у контракті, а передбачають купівлю-продаж права на товар	
3. Спекулятивні операції	<p>3.1. Гра на підвищенні цін у майбутньому</p> <p>3.2. Гра на різниці цін на окремі товари</p> <p>3.3. Операції з ф'ючерсними контрактами</p>	<p>Операції з реальним товаром</p> <p>Операції з ф'ючерсними контрактами</p> <p>На один і той самий товар з близьким та віддаленим строками</p> <p>На один і той самий товар на різних ринках</p> <p>На різноманітні взаємозамінні товари</p> <p>На товар та його похідні</p>
4. Операції хеджування	Страхування від можливих втрат у разі зміни цін при укладанні угод на реальний товар	

Міжнародні товарні аукціони є спеціально організованими, періодично діючими в певних місцях ринками, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час і в спеціально призначеному місці проводиться продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, які переходять у його власність за умови пропозиції найвищої ціни.

Таким чином, поняття аукціон у міжнародній торгівлі має три значення:

- аукціон як спеціально організований товарний ринок, на якому здійснюється продаж-купівля товару, що складається з певних етапів — підготовки, огляду товару, аукціону (торгу), оформлення контракту;
- аукціон як безпосередній торг за товар, який відбувається між аукціоністом (особою, що проводить торг і представляє інтереси організаторів і продавців) та покупцями;
- аукціон як комерційна структура, що організує, готує та проводить продаж товарів за допомогою торгу.

Переваги міжнародних аукціонів у тому, що вони дозволяють створювати відкриту конкуренцію, виявляти ціну товару та швидко його реалізувати у великих обсягах. З урахуванням цього на міжнародних товарних аукціонах найчастіше превалує пропозиція товарів з боку великої кількості продуцентів, переважно потужних представників індустріально-розвинутих держав. Великі торгові фірми виконують функції брокерів з продажу, а покупцями виступає обмежена кількість компаній, здебільшого роздрібною і оптовою торгівлі та переробної промисловості, які використовують надмірну пропозицію в своїх інтересах і зацікавлені в заниженні цін.

Техніка проведення аукціонів по окремих товарах має свої специфічні особливості, що визначаються насамперед характером товару. Проте сам порядок проведення аукціонів приблизно однаковий. У їх проведенні виділяють чотири стадії: підготовка аукціону, перед аукціонна демонстрація товарів, аукціонний торг, оформлення та виконання аукціонної угоди (табл. 4.2).

Аукціонні торги різняться між собою за методом ведення торгу та за технікою визначення переможців (рис. 4.1).

На деяких аукціонах використовується метод підвищення ціни, за умовами якого аукціонер поступово підвищує ціну, яка була названа спочатку, доки не буде досягнутий найвищий рівень ціни, за якою і здійснюється операція купівлі-продажу. Аукціонні торги з підвищенням ціни називають «американськими».

В деяких країнах на аукціонах використовується метод зниження цін, який дістав назви «голландських аукціонів». Суть такого способу: аукціонер призначає максимальну ціну, яка загорається на циферблаті, встановленому в аукціонній залі., знижуючи її до тих гір, поки один з учасників торгу не виявить свого бажання здійснити операцію купівлі шляхом натиснення кнопки, що знаходиться на закріпленому за ним місці. Натисненням кнопки він зупиняє стрілку, що рухається, і на циферблаті з'являється номер, під яким даний покупець є зареєстрованим організаторами аукціону. Покупець, який натиснув кнопку другим, не має права на товар за ціною, рівень якої зафіксований

стрілкою. Занотувавши номер першого покупця, аукціонер гасить циферблат і переходить до продажу наступного лоту.

Таблиця 4.2

ЗМІСТ СТАДІЙ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО АУКЦІОНУ

Підготовка аукціону	Предаукціонна демонстрація товарів	Аукціонний торг	Оформлення і виконання аукціонної угоди
<ul style="list-style-type: none"> – розсилка інформаційних матеріалів про аукціон (для продавців) – проведення рекламної кампанії (для покупців та продавців) – укладання аукціонної домовленості, складання інформаційної картки; – формування аукціонної відомості – сортування товару та виділення лотів та стрінгів – формування, друк і розсилка каталогу аукціону – інформування через засоби інформації про проведення аукціону, реклама 	<ul style="list-style-type: none"> – огляд зразків товарів з лоту – огляд всього лоту (за необхідності) – дегустація (по можливості) – вибір лотів (стрінгів) для участі в аукціонному торзі 	<ul style="list-style-type: none"> – проведення аукціонного торгу – визначення покупця-переможця (див. рис.) 	<ul style="list-style-type: none"> – підписання контракту покупцем – виписка рахунку адміністрацією аукціону – оплата товару покупцем – оформлення транспортних документів – вивіз товару

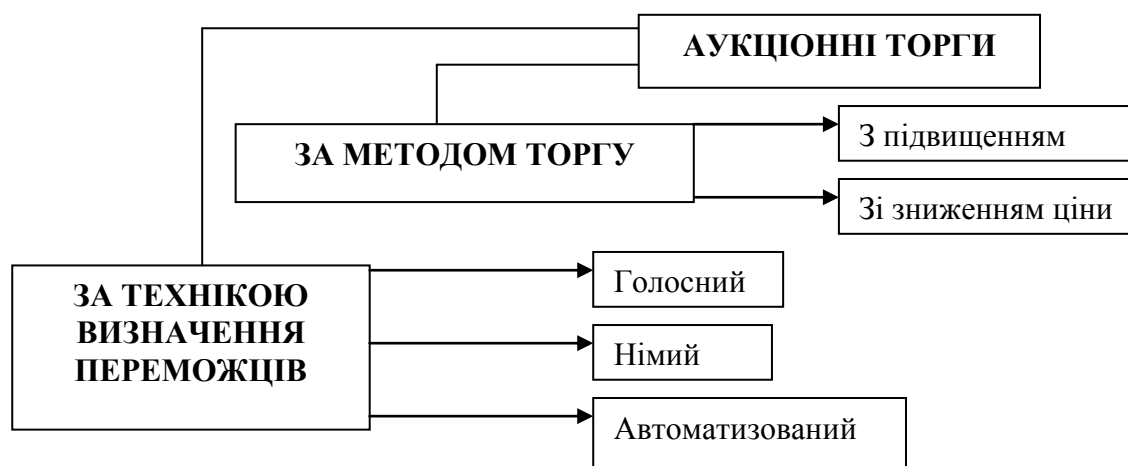


Рис. 4.1. Типізація аукціонних торгів

Регулювання цін на аукціонах проводиться двома шляхами:

- ◆ шляхом прийняття рішення про продаж або призупинення продажу наступної партії представником комітента (аукціоністом);
- ◆ фіксацією в аукціонному каталозі припустимого ліміту на кожну партію.

Міжнародний тендер є методом міжнародної торгівлі, сутність якого в конкурентному відборі закордонних постачальників і підрядників через організований товарний ринок шляхом залученням певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних та національних постачальників і підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників.

Термін «тендер» походить від англійського слова tender — офіційна пропозиція, замовлення на підряд, а також від слова to tender — подавати замовлення (заявку) на участь у торгах. Посередником між покупцем та продавцем за такого методу торгівлі є тендерний комітет, який утворюється імпортером і основною функцією якого є організація надходження замовлень на участь у торгах та робота з ними.

Слід також мати на увазі, що термін «тендер» включає п'ять основних понять. Так, тендер це:

- повідомлення про проведення торгів;
- комплект тендерної документації — умови проведення торгу;
- проформа пропозиції, складена організатором торгів і включена до комплекту тендерної документації (проформа тендеру є формуляром, що підлягає заповненню оферентом, якщо він є згодний з умовами проведення торгу та готовий узяти на себе обов'язки з виконання робіт);
 - власне оферта;
 - власне торг як процедура.

Особливого поширення дістали тендери на ринках машинно-технічної продукції: за оцінками експертів, вартість замовлень на поставку обладнання та об'єктів капітального будівництва, отриманих за допомогою проведення торгів, становить близько 1/3 загальної вартості експорту машинно-технічної продукції з промислово розвинутих країн.

З погляду організації та техніки зовнішньої торгівлі, торги являють собою один із різновидів угод з використанням механізму пропозиції та акцепта. На відміну від двосторонніх угод, де ці два акти є не тільки необхідними, а й достатніми для укладання та здійснення угоди, практика проведення міжнародних торгів включає в себе 4 етапи, на кожному з яких відбувається складання та підписання відповідних документів (табл. 4.3).

Для проведення торгів замовники створюють тендерний комітет, до складу якого входять технічні спеціалісти (залежно від предмета торгу), комерційні фахівці та представники адміністрації. Відомчі або регіональні тендерні комітети складаються з постійних членів (голови, членів комітету і секретаря) та консультантів (експертів), які залучаються до роботи на

тимчасовій основі. На підставі угоди з замовником тендерний комітет виконує такі функції:

◆ організує публікацію повідомлення про проведення тендера або розсилає відповідні запрошення фірмам — потенційним експортерам;

Таблиця 4.3

ЗМІСТ ЕТАПІВ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ТЕНДЕРА

I Підготовка тендера	II Передаукціонна демонстрація товарів	III Аукціонний торг	IV Оформлення і виконання аукціонної угоди
<ul style="list-style-type: none"> - визначення організатора тендера - формування тендерного комітету; - розробка комплексу тендерної документації; - узгодження документів з замовником-імпортером: <li style="padding-left: 20px;">- відкритих (підготовка та публікація оголошення); <li style="padding-left: 20px;">- закритих (запрошення визначених заздалегідь учасників); - розповсюдження (продаж) тендерної документації 	<ul style="list-style-type: none"> підготовка пропозицій оферентом: <li style="padding-left: 20px;">- заповнення форм (за наявності в комплекті тендерної документації) <li style="padding-left: 20px;">- представлення пропозицій самостійно <li style="padding-left: 20px;">відправлення документів в тендерний комітет до зазначеної дати <li style="padding-left: 20px;">внесення оферентом завдатку „надійності” 	<ul style="list-style-type: none"> відкриття конвертів: <li style="padding-left: 20px;">- у присутності учасників тогу (голосний торг) <li style="padding-left: 20px;">- без присутності учасників торгу (не голосний торг) <li style="padding-left: 20px;">аналіз пропозицій за обраними критеріями та методикою <li style="padding-left: 20px;">вибір переможця 	<ul style="list-style-type: none"> укладання формальної угоди <li style="padding-left: 20px;">офіційне підписання контракту

- ◆ проводить збір замовлень на участь у перекваліфікаційних торгах;
- ◆ організує та проводить кваліфікаційний відбір учасників;
- ◆ організує розробку та розповсюдження тендерної документації серед можливих учасників торгів;
- ◆ здійснює реєстрацію та зберігання тендерних пропозицій, що надходять від фірм;

- ◆ організує розгляд і оцінку тендерних пропозицій та визначає переможця або приймає інше рішення за результатами торгів;
- ◆ готує і подає на затвердження замовнику рішення за результатами торгів та організує висвітлення в засобах масової інформації процесу торгів.

За визначенням Міжнародного бюро виставок, **виставка** — це показ, яким би не була його назва, основна мета якого полягає в ознайомленні публіки із засобами, які має людство для задоволення своїх потреб. Виставки також проводяться з метою сприяння прогресу в одній або кількох сферах діяльності або для майбутніх перспектив.

Ярмарок (за визначенням Співки міжнародних ярмарків) — це міжнародна економічна виставка зразків, яка незалежно від її назви у відповідності до традицій країни, на території якої вона проводиться, являє собою крупний ринок товарів широкого вжитку та/або обладнання, діє протягом обмеженого періоду часу в одному й тому самому місті; на такій виставці експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах.

Відмінності між виставками та ярмарками:

- ◆ основним призначенням виставки є демонстрація досягнень, а ярмарки здебільшого слугують для укладання торговельних угод, хоча в останні десятиріччя в зв'язку з динамізацією конкурентного середовища представлення на ярмарок стандартних, добре відомих товарів стає неефективним, а тому ці два заходи найчастіше поєднуються у виставку-ярмарок;

- ◆ головною метою ярмарку є укладання прямих торговельних угод по зразках продукції, а виставки — поширення інформації з кінцевою метою стимулювання продажів за зразками;

- ◆ звичайною практикою міжнародних виставок є здійснення продажів кінцевим споживачам, а ярмарків — здійснення продажів тільки проміжним ланкам (промисловість, оптова та роздрібна мережа).

Практична частина.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1 (2 год.)

1. Міжнародні товарні біржі: організація торгів, види та класифікація операцій.
2. Основні етапи проведення та товарна структура міжнародні аукціони.
3. Міжнародні тендери: порядок проведення і типізація.
4. Міжнародні виставки та ярмарки.
4. Участь України в роботі організованих товарних ринків.
5. Розв'язування типових задач:

Задача 18

Умова. Вартість предмета угоди в межах міжнародного лізингу становить 1 млн. дол. Кредитна ставка – 22% річних; комісійні – 10% річних.

Завдання. Визначити загальну суму витрат лізингоодержувача і виявити переваги лізингу в порівнянні з купівлею устаткування в кредит під відсоток на рівні дисконтної ставки НБУ.

Задача 19

Умова. Передбачається постачання устаткування до України на умовах надання кредиту на 5 років у сумі 10 млн. грн. за одним з варіантів:

- валюта кредиту – швейцарські франки, кредитна ставка – 8% річних;
- валюта кредиту – євро; кредитна ставка – 9% річних.

Ринкова ставка по кредитах у швейцарських франках – 10%, у євро – 12% річних.

Завдання. Визначити найвигідніший варіант для української сторони.

Задача 20

Умова. Український імпортер укладає угоду на закупівлю устаткування вартістю 3 млн. грн. Перед ним постає питання про вибір умов розрахунку і способу платежу. Контрагент пропонує умови розрахунків готівкою, за якими є можливим надання знижки у розмірі 10% від вартості контракту з розрахунку ринкової ставки кредиту 9% річних і постачання в кредит за ставкою у 6,5% річних на термін до 6 років.

Завдання. Розрахувати, який з варіантів закупівлі устаткування є найбільш вигідним для українського імпортера.

Задача 21

Умова. Український імпортер укладає договір на купівлю устаткування вартістю 5 млн. грн. У процесі узгодження фінансових умов угоди йому надається можливість купівлі в кредит на 100% від суми постачання за кредитною ставкою 8% річних на три роки з погашенням п'ятьма рівними піврічними внесками через 6 місяців після відвантаження. Другий варіант – купівля на умовах розрахунків готівкою. При цьому фірма-постачальник надає знижку в розмірі 25% від вартості постачання за ринкової кредитної ставки 11% річних.

Завдання. Визначити найвигідніший варіант купівлі устаткування українським імпортером.

Задача 22

Умова. Український імпортер укладає угоду на закупівлю устаткування вартістю 4 млн. грн. Як умова для розрахунку передбачається оплата на момент постачання. При цьому фірма-постачальник надає знижку в розмірі 15% від вартості купівлі при ринковій ставці по кредитах 14% річних. Інший варіант – закупівля в кредит на 100% суми постачання терміном на 4 роки за ставкою кредиту 7% річний шляхом погашення в такий термін:

31.12.1999	80.
31.12.2000	120.
31.12.2001	50.
31.12.2002	80.
31.12.2003	70.

Завдання. Визначити вигідну для українського імпортера форму розрахунку.

Задача 23

Умова. Було укладено контракт з іноземним партнером на суму 1,2 млн. грн. за умов надання кредиту у розмірі 83% вартості постачання.

Ставка кредитування НБУ – 9% річних. Державна субсидія за кредитом надається за рівнем 13% річних. Середній термін кредиту – 3,8 роки.

Завдання. Розрахувати суму скорочення ціни контракту за умови використання наявних форм розрахунку.

Задача 24

Умова. Відповідно до умов контракту вартість постачання становить 10 млн. дол., страхова сума 2,5 млн. дол., збиток страхувальника в разі пошкодження вантажу 5,0 млн. дол.

Завдання. Розрахувати суму страхового відшкодування за системою пропорційної відповідальності.

Задача 25

Умова. Устаткування, що постачається, застраховано за системою першого ризику на суму 5,0 млн дол.. загальною вартістю 7,0 млн дол.. Збиток страхувальника в зв'язку з пошкодженням устаткування оцінюється в 3,6 млн дол.

Завдання. Розрахувати суму страхового відшкодування за системою першого ризику.

Задача 26

Умова. Предметом майбутнього зовнішньоторговельної операції виступає постачання пшениці, застрахованої за системою граничної відповідальності на умовах виплати страхового відшкодування в розмірі 70% заподіяного збитку в результаті неврожаю. Середня врожайність в останні 5 років коливалася в межах 16 ц з 1 га на площі посіву в 400 га. Фактична врожайність пшениці склала 14,8 ц з 1 га, закупівельна ціна 7 тис. грн. за 1 ц.

Завдання. Розрахувати збиток страхувальника і суму страхового відшкодування за системою граничної відповідальності.

Задача 27

Умова. Консигнатор застрахував своє майно терміном на один рік з відповідальністю за втрату товару на суму 1000 млн дол. Ставка страхового тарифу 0,3% страхової суми.

За договором страхування передбачена безумовна франшиза в розмірі 50 тис. дол., за якої надається знижка до тарифу 4%. Фактичний збиток страхувальника сягнув 1 млн грн..

Завдання. Розрахувати розмір страхового платежу та страхового відшкодування. Зробити ті самі розрахунки за умови, що за угодою передбачена умовна франшиза «вільно від 1%».

Основні терміни і поняття: товарна біржа, біржові угоди, угоди на реальний товар, термінові (ф'ючерсні) угоди, спекулятивні операції, операції хеджування, міжнародні товарні аукціони, форми аукціонної торгівлі, аукціонний торг, аукціонна угода, міжнародні тендери, міжнародні виставки-ярмарки.

Контроль знань:

1. В чому сутність організованого товарного ринку та які риси йому притаманні?
2. Як можна класифікувати організовані товарні ринки?
3. Назвіть види посередницьких операцій у міжнародній торгівлі.
4. На які типи та види можна поділити торговельно-посередницькі фірми?
5. Які існують методи розрахунку та виплати винагороди посередникам у міжнародній торгівлі?
6. В чому полягають посередницькі функції лізингової компанії в міжнародній торгівлі?

7. Які функції виконує міжнародна товарна біржа?
8. За якими ознаками можна класифікувати міжнародні товарні біржі?
9. З яких елементів складається біржова інфраструктура?
10. Охарактеризуйте техніку проведення біржової операції.
11. На які види поділяються біржові угоди?
12. Назвіть тенденції розвитку міжнародних товарних бірж.
13. У чому сутність та які існують форми аукціонної торгівлі товарами?
14. Які товари є предметом торгу на міжнародних товарних аукціонах?
15. Назвіть основні міжнародні центри аукціонної торгівлі.
16. Які існують стадії проведення міжнародного аукціону та в чому їх зміст?
17. Охарактеризуйте механізм проведення аукціонного торгу.
18. Які тенденції характеризують сучасний розвиток міжнародних товарних аукціонів?
19. У чому сутність міжнародного тендера?
20. Які товари є предметом торгу на міжнародних тендерах?
21. Назвіть основні функції міжнародних тендерів.
22. За якими ознаками можна класифікувати міжнародні тендери?
23. Які існують стадії проведення міжнародного тендера та в чому їх зміст?
24. Ким створюється тендерний комітет та які функції він виконує?
25. З яких документів складається тендерна документація?
26. В чому полягають особливості вибору переможця міжнародного тендера?
27. Назвіть тенденції розвитку міжнародної тендерної торгівлі.
28. Охарактеризуйте сучасну сутність міжнародних виставок та ярмарків.
29. Які функції виконують міжнародні виставки-ярмарки в міжнародній торгівлі?
30. За якими ознаками можна класифікувати міжнародні виставки-ярмарки?
31. Назвіть найбільші виставкові центри світу.
32. Охарактеризуйте етапи підготовки та проведення міжнародних виставок-ярмарків.
33. З яких основних статей складаються витрати на участь у виставці-ярмарку?

Тестові завдання

1. На міжнародній товарній біржі не здійснюються таку операції з ф'ючерсними контрактами:
 - а) на товар та його похідні;
 - б) операції хеджування;
 - в) на рівні взаємозамінні товари;
 - г) на один і той самий товар на різних ринках;
 - д) немає правильної відповіді.

2. На підготовчому етапі аукціону не відбувається:
- а) огляд товару з боку покупців;
 - б) формування лотів;
 - в) розсилка повідомлення про проведення аукціону продавця;
 - г) публікація каталогів.
3. Введення добровільних експортних обмежень:
- а) підносить добробут країни-імпортера;
 - б) є вигіднішим країні-імпортеру, ніж використання імпоротної квоти;
 - в) може принести вигравш країні-імпортеру;
 - г) приносить вигравш як країні-імпортеру, так і країні-експортеру.
4. Припустимо, що країна А імпортує продукцію з країни В та С. Через політичний конфлікт країна В запроваджує ембарго на торгівлю з країни А, країна С до ембарго не приєднується. З погляду економіки можна стверджувати, що в цьому разі:
- а) країна А програє, а країна В та С виграє;
 - б) країна А та В програють, а країна С виграє;
 - в) країни А та С програють, а країна В виграє;
 - г) всі три країни програють;
 - д) сукупний добробут країни А,В,С не зміниться.
5. Використання виробничої субсидії як засобу підтримання вітчизняних виробників:
- а) призводить до тих самих наслідків для добробуту країни що і використання митного тарифу на імпорт;
 - б) є бажанішим з погляду впливу на добробут країни, ніж введення імпоротної квоти;
 - в) призводить до того, що обсяг вітчизняного виробництва зростає, імпорт скорочується, а внутрішня ціна зростає;
 - г) є аналітичним за своїми економічними наслідками використанню експортної субсидії.
6. Одиничний демпінг – це:
- а) реалізація товару на закордонному ринку за цінами, що нижчі за внутрішні;
 - б) реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими від витратків з метою витіснення з ринку національних виробників;
 - в) дискредитація ціни за рахунок власних коштів;
 - г) немає правильної відповіді.
7. Автоматична ліцензія це:
- а) разовий дозвіл на експорт або імпорт;
 - б) автоматичний дозвіл на ввіз чи вивіз товару без обмеження кількості;

- в) автоматичний дозвіл на ввіз чи вивіз товару тільки з певних країн;
- г) автоматичний дозвіл на ввіз чи вивіз товару за умови, що експортер чи імпортер не одержав офіційної відмови.

8. Основними функціями експортного тарифу є:

- а) протекціоністська та балансуюча;
- б) фіскальна та балансуюча;
- в) фіскальна та протекціоністська.

9. Поняття «тендер» не включає:

- а) комплексну, технічну і комерційну пропозицію;
- б) комплект документації;
- в) оферта;
- г) торг.

10. Договори доручення регулюють:

- а) комісійні операції;
- б) брокерські операції;
- в) агентські операції;
- г) операції дель-кредере.

11. Імпортний депозит передбачає, що:

- а) продавець має внести певну суму в валюті у відсотках від ціни контракту;
- б) покупець має внести певну суму в національних грошових одиницях у відсотках від ціни контракту;
- в) покупець має внести певну суму в валюті у відсотках від ціни контракту;
- г) немає правильної відповіді.

12. Предметом міжнародних торгів можуть бути:

- а) інженерно-консультаційні послуги;
- б) товари з високим ступенем стандартизації;
- в) великі партії товарів;
- г) будівельно-монтажні роботи;
- д) товари з родовими ознаками.

13. ТНК «Кока-Кола» продає концентрат безалкогольних напоїв в Україні.

Український уряд запроваджує високий імпортний тариф з метою захистити вітчизняних виробників і збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Яких заходів має вжити «Кока-Кола» з метою збереження своїх активів в Україні:

- а) здійснити пряме інвестування та створити власну філію в Україні;
- б) використати завищенні транспортні ціни в розрахунках за поставку концентрату до України;

в) застрахувати свої інвестиції, домогтися гарантії від українського та американського урядів.

14. У міжнародного картелю буде тим більше можливостей диктувати вигідні йому ціни, чим:

- а) більшою буде частка картелю в продажах даного продукту на світовому ринку;
- б) вище еластичність світового попиту на даний продукт;
- в) нижчою буде еластичність постачань даного продукту з альтернативних картелю джерел;

Тема 5. Регулювання міжнародної торгівлі

5.1. Система регулювання міжнародної торгівлі.

5.2. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі.

5.3. Міжнародні організації з регулювання зовнішньої торгівлі та сприяння її розвитку.

Теоретична частина

У сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі можна виділити певні рівні (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний та глобальний), яким притаманні певні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структури світової торгівлі.

Сучасна система національних форм регулювання зовнішньої торгівлі являє собою доволі складну сукупність заходів контролю, регулювання та стимулювання, які можна класифікувати за такими критеріями:

- місце виникнення (застосування) регулюючих оптимізаційних заходів; походження інструментів регулювання,
- об'єкт регулювання (експорт або імпорт);
- характер впливу на об'єкт регулювання,

За місцем виникнення інструменти регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на три основні групи: превентивне правове регулювання, прикордонне регулювання та заходи з обмеження продажу та споживання іноземних товарів (рис. 5.1). Валютно-кредитне регулювання стосується всіх стадій здійснення експортно-імпортової угоди. Така система діє цілеспрямовано: обмеження передбачаються в міжнародних угодах та національних правових нормах, імпортні обмеження зустрічають товар на кордоні і супроводжують його на всьому шляху до кінцевого споживача.

За походженням інструменти регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на тарифні та нетарифні. До тарифних належать: мито та його види, структура митного тарифу, методи визначення країни походження товару та митної вартості, товарна класифікація тарифу.

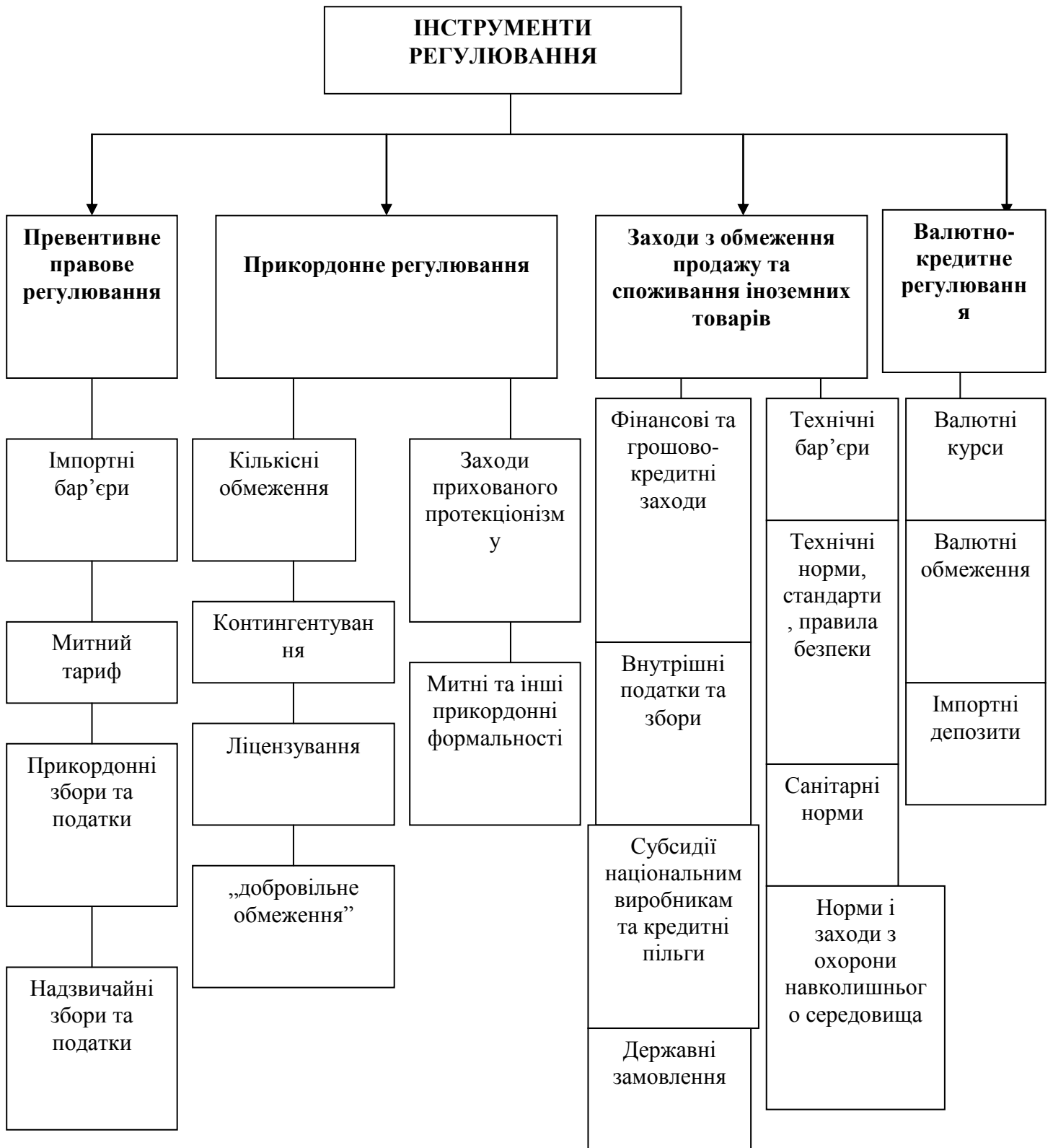


Рис. 5.1. Система національних інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі (за місцем застосування регулюючих заходів)

Нетарифні обмеження — це велика кількість адміністративних, фінансових, валютних та інших заходів регулювання експорту та імпорту товарів і послуг.

За об'єктом регулювання інструменти зовнішньоторгове їхньої політики поділяються на експортні, тобто такі, ідо оптимізують, виходячи з поставлених цілей товару, регіональну структур) вивозу товарів та послуг, його рентабельність, та, відповідно — імпортні, що регулюють різні параметри національного імпорту.

За характером впливу на об'єкт регулювання інструменти регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на дві групи: адміністративні та економічні (рис.5.2). Адміністративні методи мають прямий, юридично зафіксований, заборонний або дозвільний характер і ґрунтуються на розроблених національних законах, підзаконних актах, інструкціях, положеннях відповідних структур державної влади. На відміну від адміністративних, економічні методи мають непрямий характер, тобто не регламентують дії, а впливають на економічні інтереси суб'єктів економічної діяльності шляхом фінансових, валютно-кредитних та організаційних механізмів.

1. Адміністративні методи регулювання зовнішньої торгівлі

1.1. *Превентивне* (від англ. prevent — попереджувати, запобігати) правове регулювання — це сукупність інструментів правового характеру за допомогою яких здійснюється вплив на напрямки, умови, обсяги зовнішньої торгівлі до початку виконання експортно-імпортної угоди. До них належать міжнародні торговельні договори, угоди, протоколи та застереження в угодах.

1.1.1. *Міжнародні торговельні договори та угоди* — вид міжнародних договорів та угод, що регулюють торговельно-економічні відносини між країнами.

1.1.2. *Застереження в угодах* — спеціально зазначені в договорах умови, згідно з якими регулюватимуться відносини сторін, що домовляються, в разі настання непередбаченої раніше, але цілком вірогідної події. Об'єктом застереження можуть бути всі аспекти та умови виконання торговельної угоди чи контракту.

1.2. *Торговельні режими* — це умови торговельно-економічних відносин між даною країною та іншими державами, що визначаються відсутністю чи наявністю між ними відповідних торговельних угод та їх змістом.

1.2.1. *Звичайний торговельний режим існує* між державами в разі відсутності міжнародної торговельної угоди і не передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку будь-яких пільг у торгівлі. Такі країни застосовуватимуть до товарів, що ввозяться, максимальні ставки мита (за умови використання складного митного тарифу).

1.2.2. *Режим найбільшого сприяння* — принцип міжнародних торговельно-економічних відносин, згідно з яким держави на взаємній основі надають одна одній переваги та пільги щодо ставок мита та митних зборів, податків тощо, якими користується та (або; користуватиметься будь-яка третя держава. Режим найбільшого сприяння є головним у діяльності ГАТТ. Він передбачає надання на багатосторонній основі митних пільг, а також

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

1.Адміністративні

1.1.Превентивне правове регулювання

1.1.1. Міжнародні торговельні угоди та договори

1.1.2. Застереження в угодах

1.2. Торговельні режими

1.2.1. Звичайні

1.2.2. Режим найбільшого сприяння

1.2.3. Преференційний

1.2.4. Дискримінаційний

1.2.5. Прикордонний

1.3. Митне регулювання

1.3.1. Митний тариф

1.3.2. Митні платежі .

1.3.3. Митні процедури

1.4. Внутрішнє оподаткування та регулювання

1.5. Кількість обмеження

1.5.1. Ліцензування експорту та імпорту

1.5.2 . Квоти (контингенти)

1.5.3. «Добровільне» обмеження експорту

1.6. Технічні бар'єри

1.7. Адміністративні формальності

1.7.1. Імпортно-експортні процедури

1.7.2. Зовнішньоторговельне діловодство

1.7.3. Консульські формальності

1.8. Екстрене правове регулювання

1.8.1. Інструменти силового торговельно-політичного впливу (ембарго, економічний бойкот, економічна блокада)

1.8.2. Антидемпінгові процедури та заходи

2. Економічні

2.1. Внутрішні фінансові та грошово-кредитні заходи

2.1.1. Експортні субсидії

2.1.2. Податкові пільги

2.1.3. Імпортний депозит

2.2. Валютно-кредитне регулювання

2.2.1. Валютні обмеження

2.2.2. Механізм валютних курсів

2.2.3. Імпортний депозит

2.3.. Організаційно-технічне сприяння експорту

Рис.5.2. Класифікація методів регулювання зовнішньої торгівлі преференцій стосовно внутрішніх податків і зборів, якими обкладається виробництво, обробка та обіг імпортованих товарів.

1.2.3. *Преференційний режим* — особливий пільговий режим здійснення торговельно-економічних зв'язків, що надається однією державою іншій без поширення на «треті країни». Найчастіше застосовуються такі інструменти преференційного режиму, як мінімізація або повне скасування мита, пільгове кредитування та страхування експортно-імпортних операцій, спеціальний валютний режим тощо. Преференції надаються на підставі укладених двосторонніх та багатосторонніх угод, участі в регіональних інтеграційних угрупованнях, наднаціональних міжнародних організаціях.

1.2.4. *Дискримінаційний торговельний режим* як сукупність дискримінаційних заходів різного характеру (митно-тарифних та нетарифних) застосовується однією країною по відношенню до іншої, як правило, в разі виникнення між ними напружених відносин або конфронтації. Заходи дискримінації в торгівлі можуть застосовуватися і на колективній основі (ембарго, економічна блокада, бойкот).

1.3. *Митне регулювання* — комплекс заходів та інструментів впливу на зовнішню торгівлю, що реалізуються через митну систему. Оскільки ці заходи підпорядковані меті зовнішньоторговельної політики, то їх називають митною політикою. Митне регулювання здійснюється за допомогою таких складових: митний тариф; митні платежі; митні процедури.

1.3.1. *Митний тариф* — систематизований перелік товарів та відповідних ставок мита, які застосовуються для розрахунку ввізного (імпортного) або вивізного (експортного) мита на зазначені товари. В митному тарифі товари об'єднані в групи за ознакою походження (промислові, рослинні, мінерали тощо) та за ступенем їх обробки (сировина, напівфабрикати, готові вироби). Щодо кожного товару зазначається ставка мита, якою він обкладається.

Сучасний митний тариф є складним торговельно-економічним засобом регулювання зовнішньої торгівлі, включаючи декілька обов'язкових елементів, від яких залежить ефективність і дієвість тарифу в цілому. До цих елементів належать:

- 1) система товарної класифікації тарифу;
- 2) структура тарифу;
- 3) ставки мита;
- 4) метод визначення країни походження товару.

За формою митний тариф є таблицею, яка поєднує всі ці елементи і за допомогою якої розраховується розмір мита.

Міжнародні товарні номенклатури (системи тарифної класифікації товару) є докладними переліками товарів, що розподілені за певною класифікаційною системою. Розподіл товарів по групах у митних тарифах є складним торговельно-економічним інструментом: чим докладнішою є товарна система, тим ефективніше тариф може бути застосований у протекціоністських цілях.

Структура тарифу — кількість колонок (ставок мита по відношенню до кожної товарної позиції), що застосовуються в тарифі. Простий (одноколонковий) митний тариф передбачає одну ставку мита для кожного товару незалежно від країни його походження. Складний (багатоколонковий)

митний тариф встановлює щодо кожного з товарів кілька ставок мита залежно від країни походження товару (торговельного режиму).

Ставки мита. Мито — це державний грошовий збір (податок), що стягується через митні установи з суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності за перетинання через кордон держави товарів, цінностей та майна. Мито стягується за товари, що ввозяться, вивозяться, а також за транзитні товари. Функціями мита є:

- ◆ створення бар'єру, що підвищує ціну імпортного товару та робить його менш конкурентоспроможним (у ціновому аспекті) порівняно з товарами національного виробництва;

- ◆ Ціновий захист внутрішнього ринку; створюючи різницю в ціпах на одні й ті самі товари на світовому та внутрішньому ринках, мито дозволяє національним фірмам підвищувати ціни місцевих товарів та отримувати додатковий прибуток;

- ◆ збільшення прибуткової частини державного бюджету.

Розмір мита визначається за допомогою ставок мита, які є частиною митного тарифу та класифікуються за різноманітними ознаками (рис. 5.3).

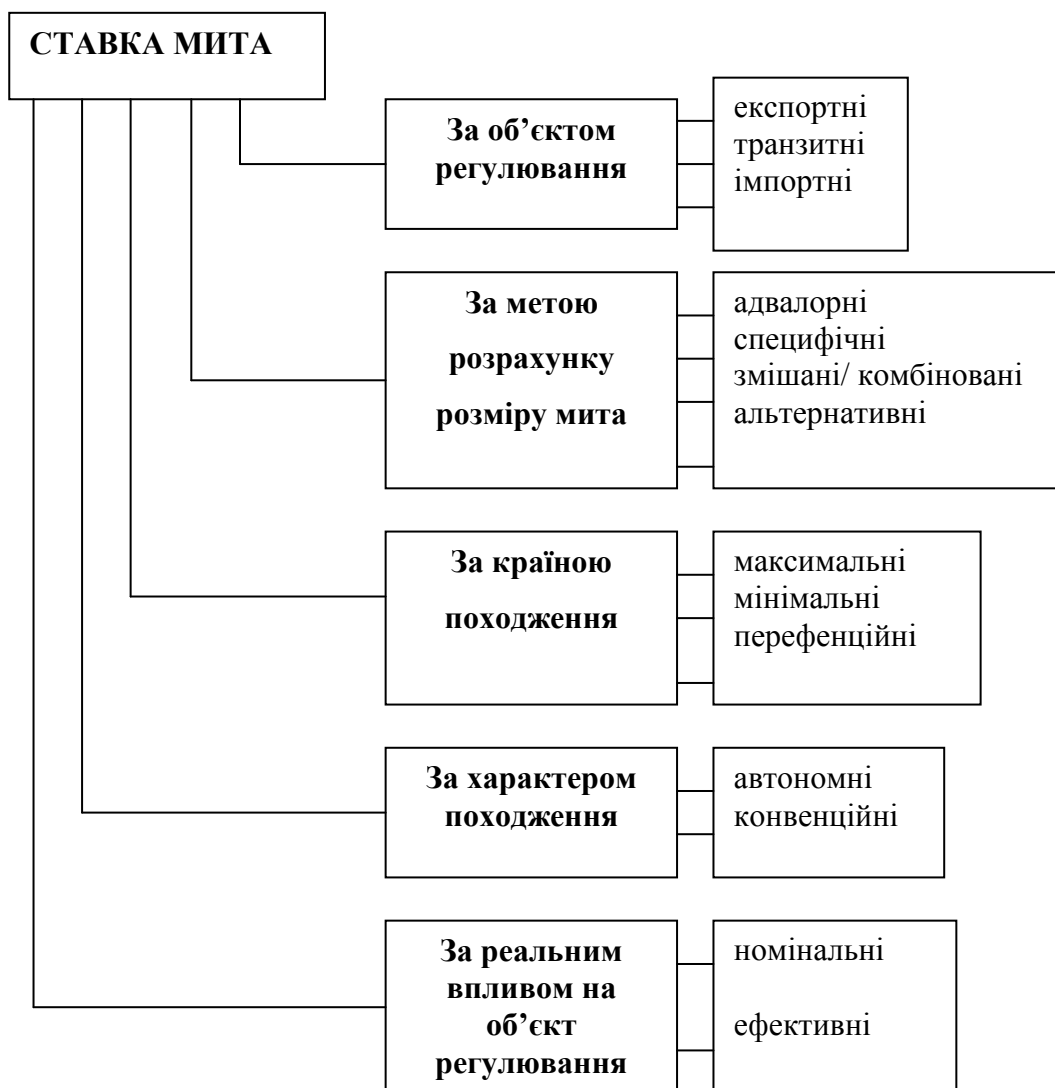


Рис. 5.3. Види ставок мита

За методом розрахунку розміру мита ставки поділяються на чотири види.

Адвалорна — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді відсотка від ціни товару. Мито, розраховане помноженням цього відсотка на ціну товару (партії) також називається адвалерним.

Специфічна — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді певної грошової суми з одиниці товару, ваги, об'єму, потужності тощо.

Змішана (комбінована) — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді як відсотка від ціни товару, так і певної суми з значеної одиниці виміру товару. Змішане мито розраховується як сума підрахунку мита за адвалорною та специфічною ставками.

Альтернативна — це ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді як відсотка від ціни товару, так і певної суми з зазначеної одиниці виміру товару. Альтернативне мито розраховується окремо як адвалорне і як специфічне, але стягуватиметься більше з них.

Метод визначення країни походження товару. Визначення

країни походження товару необхідне для правильного розрахунку розміру мита. Залежно від країни походження застосовуються різні ставки мита. В більшості держав країною походження імпортного товару вважається та країна, де товар був повністю вироблений або суттєво перероблений (або оброблений).

Переробка чи обробка товарів у даній країні вважається достатньою, якщо:

- декларовані товари класифікуються за іншою тарифною позицією, ніж матеріали або вироби, вироблені для їх (товарів) виготовлення, що виходять з третіх країн;
- у вартості декларованих товарів частка доданої вартості дорівнює не менше 50%.

Не підпадають під категорію достатньої переробки товарів такі операції:

- збереження товарів під час їх зберігання або транспортування;
- підготовка товарів до продажу і транспортування (дрібнення партії, формування відправлень, сортування та перепакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що суттєво відрізняються від їх вихідних складових.

1.3.2. **Митні платежі** — всі види платежів, що стягуються митними органами країни з товарів та транспортних засобів, які пересуваються через митний кордон, а також в інших випадках, передбачених національними законодавствами. До митних платежів належить:

- мито (*custom duty*);
- митні податки (*custom tax*);
- митні збори (*custom fei*).

Мито — один з видів митних платежів, що стягується митними органами з товарів, цінностей та майна, що перевозяться через кордон країни, передбачених митним тарифом. Розмір мита залежить від країни походження

товару (торговельного режиму), розміру чи вартості партії поставки та номінальної ставки мита, передбаченої для даної товарної позиції. Митом обкладаються всі товари: що імпортуються, експортуються та транзитні.

Митні податки — це обов'язкові платежі, що стягуються митними органами країни з товарів, що імпортуються. До них належить прикордонний податок, спеціальні (надзвичайні) імпорتنі податки, плинні податки, компенсаційні збори. Склад, розмір та умови застосування цих податків регулюються національними законодавствами або відповідними рішеннями державних органів управління. Всі митні податки є опосередкованими і за економічною сутністю протекціоністськими, такими, що посилюють або компенсують недостатній вплив мита на рівень цінової конкурентоспроможності імпортованих товарів.

Митні збори — платежі, що стягуються митними органами країни (крім мита та митних податків) у відносно невеликих розмірах за виконання певних операцій на кордоні: за митне оформлення, за зберігання товарів, за митне супроводження, за консультування та інформування. Крім того, можуть існувати такі збори як ліцензійний або контингентний, статистичний, марочний, бандерольний, штемпельний або гербовий, за зважування т.: пломбування тощо.

1.3.3. *Митні процедури* — це дії, що здійснюються органами митного контролю держав або інтеграційних угруповань з метою виконання законодавства з митних питань. Митні процедури регулюються митними формальностями, тобто сукупністю передбачених митним законодавством та нормативними актами відповідних органів вимог, виконання яких є обов'язковою умовою переміщення товарів через митний кордон. До основних митних процедур, що регламентуються, належать: порядок пересування товарів; організація огляду товарів і вантажів; оформлення митних документів; перевірка правильності заповнення вантажної митної декларації; розрахунок розміру мита, митних податків та митних зборів; передача статистичних даних у відповідні органи.

1.4. Внутрішнє (національне) оподаткування та регулювання. Відповідно до положення ГАТТ, внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист вітчизняного виробництва.

1.5. *Кількісні обмеження* — це адміністративні методи нетарифного державного регулювання обсягу зовнішньоторговельного обліку, регіональної та товарної структури експорту й імпорту, що визначають кількість та номенклатуру товарів, дозволених до ввозу/вивозу. До кількісних обмежень належать: ліцензування, контингентування (квотування) та «добровільне» обмеження експорту. Основною метою застосування кількісних обмежень є, як

правило, захист позицій національних товаровиробників у тих випадках, коли інші торговельно-економічні інструменти є тимчасово або взагалі недостатньо ефективними.

1.5.1. *Ліцензування експорту та імпорту.* Ліцензії як спеціальні дозволи, що отримується від державних органів, на ввезення, вивезення чи транзит певної кількості товарів, вільні операції з якими заборонені або обмежені, поділяються за такими критеріями:

- об'єкт регулювання;
- коло суб'єктів торгівлі;
- процедура отримання ліцензії.

За об'єктом регулювання ліцензії поділяються на експортні, імпортні та транзитні. За ознакою кількості (кола) суб'єктів торгівлі ліцензії поділяються на індивідуальні та глобальні.

Індивідуальні ліцензії— це дозвіл певній національній фірмі на експорт/імпорт товару, що видається на її прохання органом влади, який контролює зовнішню торгівлю. Ліцензія регламентує всі найважливіші сторони зовнішньоторговельної угоди (кількість і вартість товару, країна походження тощо). Термін дії індивідуальної ліцензії обмежується, як правило, роком. Залежно від обсягу товару, що дозволяється вивозити/ввозити індивідуальні ліцензії поділяються на разові та відкриті.

Разова індивідуальна ліцензія — це дозвіл на одну експортно-імпортну операцію або дозвіл на здійснення зовнішньоторговельних операцій протягом певного терміну (як правило, року), але з зазначеним (фіксованим) обсягом товару. На відміну від разової, відкрита індивідуальна ліцензія дозволяє фірмі здійснювати експорт/імпорт зазначеного товару без обмежень його кількості (або вартості) протягом певного терміну (як правило, року).

Кожна країна застосовує свою систему індивідуальних ліцензій, виходячи з мети зовнішньоторговельної політики.

За процедурою отримання ліцензії поділяються на звичайні, які передбачають можливість відмови в видачі відповідного дозволу, автоматичні та аукціонні.

Кодексом про імпортне ліцензування ГАТТ передбачається створення системи автоматичного ліцензування, за якої видача ліцензій відбувається безумовно, автоматично. Таким чином, **автоматична ліцензія** - це ліцензія, що видається на запит експортера/імпортера автоматично, тобто в усіх випадках, що не суперечать чинному законодавству; процес отримання такої ліцензії максимально спрощено.

Якщо дозвіл на здійснення експортно-імпортних операцій стосується не окремої фірми, а всіх суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності, то державні органи вводять *генеральні ліцензії*.

Генеральна проста ліцензія — це постійно діючий дозвіл, який надає право імпортувати/експортувати зазначені в ліцензії товари без будь-яких обмежень з вартості або кількості. На практиці в ліцензіях такого типу вказуються лише товари, заборонені до ввозу/вивозу і зазначається, що всі інші товари можна вільно ввозити/вивозити на підставі генеральної ліцензії. Проте в

простих генеральних ліцензіях можуть бути територіальні винятки, тобто країни, звідки чи куди не дозволяється цією ліцензією відповідно вводити чи вивозити товари. Цього недоліку позбавлена *генеральна відкрита (глобальна) ліцензія*, як генеральна ліцензія, що дозволяє операції по зазначених товарах з усіма країнами світу без обмежень і винятків.

1.5.2. *Квоти (контингенти)* — допустимі розміри обсягів експорту/імпорту товарів (робіт, послуг) та транзиту товарів певної номенклатури в натуральному або вартісному вигляді, що визначаються державами на певний період часу. Квотування (контингентування) — це нетарифний засіб державного регулювання зовнішньої торгівлі шляхом встановлення системи квот. Квоти (або контингенти) можна поділити на групи за такими критеріями:

- об'єкт регулювання;
- територіальне охоплення;
- специфіка застосування;
- рівні управління.

За об'єктом регулювання квоти поділяються на експортні, імпортні та транзитні.

Експортні квоти вводяться або у відповідності з міжнародними стабілізаційними угодами, які встановлюють частку кожної країни в загальному експорті конкретного товару, або урядом країни для запобігання вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;

Імпортні квоти запроваджуються національним урядом для захисту місцевих товаровиробників, досягнення збалансованості експорту й імпорту, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, а також у відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

За територіальним охопленням квоти поділяються на глобальні та індивідуальні (розподілені).

Глобальна квота — загальний, нерозподілений по країнах розмір експорту/імпорту товарів у натуральному чи вартісному вимірі на певний термін (рік, півріччя, квартал). Глобальний контингент, обмежуючи загальну кількість товару, дозволеного до вивозу/ввозу, залишає імпортеру/експортеру свободу вибору країни-партнера. Якщо загальний розмір квоти розподіляється по країнах, то така квота називається індивідуальною (або розподіленою).

За специфікою застосування можна виділити сезонні квоти та тарифні контингенти. В деяких випадках застосування квот має чіткий сезонний характер. Обмежуючи ввіз на ринок товарів у сезон переробки або споживання і дозволяючи експортерам інших держав поставляти продукцію в необмеженій кількості в міжсезоння, коли місцева продукція вже реалізована/перероблена, уряди захищають національні фірми з сезонним характером виробництва або споживання товарів від іноземної конкуренції.

Тарифні контингенти — це квоти, в межах вартості або кількості яких товари, що імпортуються чи експортуються, обкладаються пільговими (преференційними) ставками мита, а у випадках перевищення встановлених обмежень до товарів застосовуються звичайні ставки мита.

Крім того, квоти можуть поділятися за рівнями управління. Так, існують квоти для державних потреб, регіональні квоти, квоти для підприємств, квоти для аукціонного продажу.

1.5.3. *«Добровільне» обмеження експорту* — це форма контингентів на експорт, які запроваджуються самим експортером під загрозою застосування імпортером санкцій такого характеру, економічні чи політичні наслідки яких будуть неприйнятими для експортера. «Добровільне» обмеження експорту: по-перше, не є добровільним; по-друге, фактично, є обмеженням імпорту товарів, перенесеним з кордонів імпортуючої країни на кордони країни-експортера; по-третє, є однією з розповсюджених форм обмежувальної ділової практики.

1.6. *Технічні бар'єри*. Термін «технічні бар'єри» охоплює чималу групу нетарифних обмежень, що містять перешкоди для імпорту іноземних товарів, створюються національними промисловими стандартами, системами вимірювання та інспекції якості товарів вимогами техніки безпеки, санітарно-ветеринарними та фітосанітарними нормами, правилами пакування та маркування тощо. Причинами виникнення технічних бар'єрів можуть стати:

- не збігання національних стандартів;
- розбіжності в системах вимірювання, які використовуються у виробництві товарів та для оцінки їх параметрів;
- більш високі порівняно з країною походження товару санітарно-гігієнічні норми, вимоги охорони здоров'я та техніки безпеки;
- вилуги ЩОДО охорони середовища, які не може виконати експортер;
- різні вимоги до пакування, маркування тощо.

1.7. *Адміністративні формальності* — нетарифні інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі, які можна поділити на такі групи:

- імпортно-експортні процедури;
- зовнішньоторговельне діловодство;
- консульські формальності.

1.7.1. *Імпортно-експортні процедури* — це законодавчо встановлені правила проведення зовнішньоторговельних операцій. Процедура проведення експортної/імпоротної операції поділяється на кілька етапів, які обов'язково включають: підготовку до укладання контракту, укладання контракту, виконання укладеного контракту. Ці етапи, в свою чергу, підрозділяються на десятки необхідних процедур, пов'язаних з отриманням ліцензії, страхуванням, розрахунками й т. ін.

1.7.2. *Зовнішньоторговельне діловодство* — порядок оформлення та роботи з документами, що обслуговують зовнішньоторговельний обіг (товаросупроводжувальними, транспортними, платіжними тощо).

На сьогодні стандартний (уніфікований) перелік документів, які мають бути представлені товаровласником митним органам, відсутній. Крім того, не збігання національних вимог до документів, а іноді й відсутність чіткої інформації щодо таких вимог створюють труднощі в підготовці та оформленні експортних операцій. Тому зовнішньоторговельне діловодство часто має протекціоністський характер, а по відношенню до національних експортерів

виступає як фактор, що гальмує вихід на зовнішні ринки, особливо це стосується малих та середніх підприємств.

1.7.3. *Консульські формальності* — це різновид зовнішньоторговельного діловодства, практика, яка вимагає, щоб певні відомості про товар (ціна, витрати на виробництво тощо), умови виробництва (виконання технічних або санітарно-гігієнічних норм та стандартів і т. ін.) були підтверджені консулом країни призначення товару, який перебуває на території країни походження товару. Така практика зазвичай набуває форми вимоги надати консульську фактуру, завірену консулом держави, на територію якої експортується товар. **Консульська фактура** — це особлива форма митної фактури, яка оформлюється у випадках, коли вимагається спеціальне підтвердження (легалізація) для країни-імпортера щодо відповідності умовам імпортного ліцензування для спрощення імпортних процедур або з метою збирання коштів на утримання місцевих консульств.

1.8. *Екстрене правове регулювання* — сукупність правових регуляторів міжнародних торговельно-економічних відносин, що застосовуються за надзвичайних обставин, непередбачених ситуацій. Такі регулятори можна поділити на дві групи: інструменти силового торговельно-політичного впливу (ембарго, економічний бойкот, економічна блокада) та антидемпінгові процедури та заходи.

1.8.1. *Інструменти силового торговельно-політичного впливу.* 1.8.1.1. *Ембарго (торговельне)* — заборона експорту окремих товарів до даної держави або заборона імпорту окремих товарів з цієї держави. Рішення щодо запровадження ембарго може прийняти як міжнародна організація (міжнародне ембарго), так і окрема країна (державне ембарго). Але найчастіше міжнародна організація рекомендує застосувати ембарго, а країни вирішують самостійно питання щодо використання цього дозволу. Статутом ООН передбачена можливість застосування ембарго як колективного репресивного заходу по відношенню до держави, дії якої загрожують міжнародній безпеці.

1.8.1.2. *Економічний бойкот* — цілковита або часткова відмова від економічних зв'язків з фізичною, юридичною особою чи державою. В міждержавних відносинах економічний бойкот зазвичай доповнює бойкот політичний і спрямований на обмеження та припинення торгівлі з небажаною країною, а також на завдання їй збитків внаслідок цього.

1.8.1.3. *Економічна блокада* — економічна ізоляція держави з метою підриву її економіки шляхом припинення ввозу до країни товарів (сировини, готових виробів, напівфабрикатів тощо) і позбавлення її ринків збуту. За економічної блокади зовнішньоторговельні, фінансові, кредитні та інші економічні зв'язки з державою, що блокується, забороняються (або від них відмовляються). Блокада може мати комплексний характер (тобто стосуватися всіх форм економічних відносин) або охоплювати лише деякі форми (торговельна, кредитна, фінансова блокада тощо).

1.8.2. *Антидемпінгові процедури та заходи* як інструменти екстреного правового регулювання торговельно-економічних відносин передбачають доказ факту демпінгу, порушення антидемпінгової процедури (розслідування),

визначення шкоди від факту демпінгу та застосування антидемпінгових та компенсаційних мит. У деяких випадках сам факт порушення антидемпінгового розслідування приводить до «добровільного» обмеження експорту або застосування експортером інших заходів, що нормалізують торговельні відносини.

Існує кілька видів демпінгу, які виділяються за методом дискримінації ціни, за джерелами компенсації шкоди, завданої експортером, за мотивами і термінами застосування.

За методами дискримінації світових цін демпінг поділяється на прямий, зворотний та валютний.

Прямий демпінг — це продаж товару однієї країни на ринку іншої країни за вартістю, меншою, ніж нормальна вартість цього товару. При цьому, відповідно до статті VI ГАТТ, слід вважати, що товар потрапляє на ринок імпортуючої країни за вартістю, меншою, ніж його нормальна вартість, якщо ціна товару, який експортується: нижча за порівнянну ціну при звичайному ході торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в експортуючій країні; або за відсутності такої внутрішньої ціни нижча за найвищу порівнянну ціну на аналогічний товар, призначений для експорту до будь-якої третьої країни при звичайному ході торгівлі, або нижча за вартість виробництва товару в країні походження, до якої додані помірні додаткові витрати на продаж та прибуток.

Зворотний демпінг — закупівля (скупівля) іноземними покупцями (імпортерами) товару за цінами, вищими, ніж можуть заплатити внутрішні покупці.

Валютний демпінг — продаж на зовнішньому ринку товару за заниженою ціною внаслідок більшого падіння курсу національної валюти, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни. Купуючи товари, сировину, комплектуючі, або товари за низькими внутрішніми цінами, експортери реалізують їх на міжнародних ринках за демпінговими цінами, але за більш тверду валюту, обмінюючи її згодом на знецінену національну валюту та отримуючи внаслідок цього курсовий прибуток.

Демпінг може здійснюватися як за рахунок фірми-експортера, так і за підтримки держави, тобто шляхом субсидування (прямого чи опосередкованого) експортних поставок. Але в будь-якому разі втрата частини прибутку у зв'язку з продажем за заниженими цінами повинна бути скомпенсована. Така компенсація можлива за рахунок завищення цін на інші товари фірми або на ці ж товари, але на інших ринках, у тому числі внутрішньому. В такій ситуації демпінг називають самостійним. Якщо витрати від демпінгування компенсує не сама фірма, а держава, то демпінг називають субсидійним, тобто за рахунок державних експортних субсидій. У випадках доведення факту демпінгу, шкоди від нього та джерела компенсації збитків експортера застосовуються антидемпінгові та компенсаційні мита, які є джерелом компенсації збитків імпортера.

Антидемпінгове мито — додаткове імпортне мито, яким обкладаються товари, що експортуються за цінами, нижчими нормальних цін світового ринку

або внутрішніх цін країни, що імпортує товар, при самостійному за джерелами компенсування збитків демпінгу. Воно може бути тимчасовим, таким, що встановлюється на період проведення антидемпінгової процедури, та постійним, визначеним та встановленим у результаті антидемпінгового розслідування.

Компенсаційне мито — особливий вид мита, яке встановлюється у випадках ввозу товарів, у процесі виробництва чи вивозу яких прямо чи опосередковано використовувалися субсидії. Таким чином, це мито є інструментом боротьби з негативним впливом на економіку ввозу іноземних товарів, що субсидуються в країні-експортері прямо (інвестиційні субсидії) чи опосередковано (через систему диференційованих податкових ставок, прискорену амортизацію, кредитування експортерів на пільгових умовах тощо)

За мотивами і термінами застосування демпінг поділяється на спорадичний, хижацький та постійний.

Спорадичний демпінг — реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими від внутрішніх або від видатків виробництва, упродовж вельми короткого проміжку часу. Такий демпінг, як правило, не може завдати суттєвої шкоди, або факт її дуже важко довести. Однак він вигідний споживачам, які мають можливість купувати товари за досить низькими цінами, хоча і обмежений час.

Хижацький демпінг — реалізація товарів на закордонних ринках за цінами, нижчими за видатки, з метою витіснення з ринку національних виробників. У такий спосіб іноземні фірми намагаються завоювати ринок конкретного товару та, посівши пріоритетні позиції на ньому, підняти в майбутньому ціни. Оскільки хижацький демпінг є, як правило, самостійним, а реалізація стратегії захоплення закордонного ринку за допомогою низьких цін вимагає великих коштів, то він не може продовжуватися протягом часу.

Постійний (стійкий) демпінг — реалізація товарів за цінами, нижчими від внутрішніх цін або видатків виробництва впродовж тривалого часу. Цей вид демпінгу може досить серйозно підірвати певну галузь, тому виробники цієї галузі активно вимагають захисту від іноземної конкуренції.

Розглядаючи питання про антидемпінгові заходи, слід диференціювати поняття *антидемпінгової процедури* та *антидемпінгового розслідування*. Різниця між ними полягає в тому, що антидемпінгова процедура передую антидемпінговому розслідуванню і є початковим етапом, на якому приймається рішення про достатність наявних даних для початку антидемпінгового розслідування. Таким чином, *антидемпінгова процедура* — це розгляд відповідних документів скаржника стосовно достатності цих документів для порушення та проведення антидемпінгового розслідування. Відповідно до статті 5 «Угоди про застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року» для порушення процедури необхідна письмова заява, що має включати докази: демпінгу; шкоди в рамках сенсу статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року; причинного зв'язку між демпінговим імпортом та очікуваною або фактичною шкодою. Просте твердження, не

підкріплене відповідними доказами, не може вважатися достатнім для розгляду його як заяви.

Якщо в результаті антидемпінгової процедури встановлено, що факт демпінгування, субсидування чи масового експорту справді має місце, відповідними органами розпочинається антидемпінгове розслідування. За відсутності достатніх доказів чи то демпінгу, чи то шкоди для виправдання продовження справи, заява відхиляється.

Спричинене антидемпінговою процедурою розслідування має три основні етапи:

- ◆ прийняття рішення про антидемпінгове розслідування;
- ◆ проведення антидемпінгового розслідування (проводиться розслідування, встановлюється факт наявності демпінгу, робиться попереднє визначення шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між нею та демпінгом, приймається рішення про застосування антидемпінгових заходів, продовжується розслідування з метою остаточного виявлення наявності демпінгу та шкоди, приймається остаточне рішення);
- ◆ завершення антидемпінгового розслідування (завершення розслідування через застосування чи незастосування остаточних антидемпінгових заходів на підставі даних розслідування).

2. Економічні методи регулювання зовнішньої торгівлі

До економічних методів регулювання зовнішньої торгівлі належать: внутрішні фінансові та грошово-кредитні заходи, валютно-кредитне регулювання та організаційно-технічне сприяння розвитку експортного виробництва та експортування.

2.1. Внутрішні фінансові та грошово-кредитні заходи.

2.1.1. *Експортні субсидії*— це фінансові пільги, що надаються урядом або приватними структурами фірмам-експортерам на виробництво та вивіз певних товарів за кордон. Метою їх надання є покриття частини витрат національних виробників для підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках.

Угода про субсидії та компенсаційні заходи (додаток 1А до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі) визначає, що субсидією є:

- фінансове сприяння, що надається на території Члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, тобто коли: уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов'язань (наприклад, гарантій за позиками);

уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх (наприклад, такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити), уряд надає товари та послуги крім загальної інфраструктури або закуповує товари чи послуги; уряд здійснює платежі до механізму фінансування, доручає або наказує приватній установі виконувати одну чи більше функцій, які б за звичайних умов виконувалися урядом, причому практика їх застосування такою установою фактично не відрізняється від практики, яку здебільшого він би уряд;

- підтримка доходів чи цін у будь-якій формі (в розумінні статті XVI ГАТТ, 1994), а також вигода, що надається таким чином.

Згідно з цією ж Угодою, забороненою є адресна субсидія, тобто субсидія, надання якої обмежено колом певних підприємств, які розташовано в певному географічному регіоні, що перебуває в межах юрисдикції органу, що надає її. Такі субсидії дають право іншим країнам вживати заходи правового захисту.

2.1.2. *Податкові пільги* як опосередковане субсидування експорту, надаються, як правило, в таких формах:

- повернення експортерам сум мита та податків, сплачених у процесі імпортування сировини, комплектуючих чи товарів, необхідних для виробництва продукції на експорт;

- звільнення від сплати опосередкованих податків на сировину, комплектуючі чи товари, які використовуються у виробництві експортних товарів;

- дозвіл на створення спеціальних фондів для розвитку експортного виробництва, що не оподатковуються;

- відстрочування сплати певних податків;

- надання права на прискорену амортизацію основного капіталу;

- надання знижок як самим експортерам, так і суміжним виробництвам та сферам діяльності на ціни за користування електроенергією, транспортні послуги тощо.

2.1.3. *Кредитування експортерів* — надання фірмам-експортерам через державні банки чи спеціальні органи короткострокових та довгострокових кредитів. Кредитні методи державного заохочення експортного виробництва та експортування в сучасних умовах стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце серед них належить прямому державному кредитуванню зовнішньоторговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приватного кредитування. Серед основних форм участі держави в кредитуванні експорту слід виділити:

- надання прямих експортних кредитів;

- рефінансування експортних кредитів, наданих комерційними банками;

- використання фондів допомоги для поліпшення умов кредитування експортних угод;

- виплата бюджетних субсидій з метою підтримання пільгових процентних ставок по експортних кредитах;

- страхування експортних кредитів шляхом надання державних гарантій на них.

2.2. *Валютно-кредитне регулювання.*

2.2.1. *Валютні обмеження* — сукупність нормативних правил, що встановлюються в адміністративному або законодавчому порядку, спрямованих на обмеження операцій резидентів та нерезидентів з іноземною валютою та іншими валютними цінностями (державний контроль над операціями, обмеження переказів валюти за кордон, блокування валютної виручки тощо).

За режиму валютних обмежень імпортери повинні отримати дозвіл відповідних органів на здійснення валютних розрахунків. Такий режим, як

правило, поширюється на всі види операцій з валютою та валютними цінностями і має на меті скорочення відтоку валюти та валютних цінностей з країни з метою врівноважування платіжного балансу та підтримки курсу національної валюти.

2.2.2. *Механізми валютних курсів* — зниження (девальвація) та підвищення (ревальвація) курсу національної валюти під впливом ринкових чинників та державного регулювання шляхом валютних інтервенцій. Зниження курсу валюти веде до підвищення конкурентоспроможності товарів країни, що провела девальвацію своєї валюти, та одночасно ускладнює реалізацію іноземних товарів на внутрішньому ринку цієї країни. Девальвація валюти утворює додатковий імпортерний бар'єр на шляху реалізації іноземних товарів, а з іншого боку, призводить до появи своєї експортної субсидії на експортні товари та пониження експортних цін. Ревальвація, тобто підвищення курсу валюти, дає протилежний економічний ефект: ускладнюється експорт, а імпорт спрощується. Підвищення курсу національної валюти може спричинити зниження цін імпортерних товарів і, як наслідок, послаблення дії національних торговельно-економічних бар'єрів, що зробить ринок відкритішим та обумовить збільшення імпорту іноземних товарів.

2.2.3. *Імпортерний депозит* (від лат. *depostium* — річ, віддана на збереження) — своєї імпортерна застава, яку імпортер повинен внести в свій банк перед закупівлею іноземного товару. Ця застава вноситься, як правило, в іноземній валюті. Розмір імпортерного депозиту встановлюється у вигляді певної частки від вартості імпортерної угоди. Внесений до банку імпортерний депозит за певний час (декілька місяців) повертається вкладникові, але відсотки при цьому не перераховуються. Протекціоністське значення імпортерних депозитів у тому, що вони збільшують витрати на здійснення імпортерної операції. Таким чином, імпортерний депозит є елементом системи «*buy local*» — «купувай на місці», тобто механізму підтримки національного товаровиробника. Положенням ГАТТ дозволяється застосування імпортерних депозитів лише за умов існування проблем з платіжним балансом, необхідності усунення його дефіциту.

2.3. *Організаційно-технічне сприяння експорту* — допомога, яка надається державою в різних формах суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності з метою активізації та підвищення ефективності національного експорту. В більшості країн ці заходи мають системний характер і здійснюються в рамках державних програм підтримки експортерів, розвитку експортного потенціалу чи стимулювання національного експортного виробництва та експорту.

Серед різноманітних форм організаційно-технічного сприяння національному експорту слід виділити:

- ◆ надання комерційної інформації про кон'юнктуру світових товарних ринків, тенденції їх розвитку, можливості та умови експортування;
- ◆ сприяння національним фірмам в отриманні великих замовлень, участі в міжнародних тендерах;
- ◆ підтримка в організації участі національних фірм в діяльності міжнародних виставок та ярмарків;

- ◆ представлення торговельними представництвами (місіями) державних та корпоративних інтересів національних експортерів у країні перебування;
- ◆ здійснення зв'язку з міжнародними урядовими та неурядовими організаціями з питань міжнародної торгівлі й представлення, обстоювання в них інтересів країни, а також окремих учасників зовнішньоторгівельної діяльності;
- ◆ організація навчання та тренінгу експортерів-початківців, пошук партнерів, допомога у встановленні перших контактів, експортне та правове супроводження угод;
- ◆ створення адекватної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Практична частина.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1 (2 год.)

1. Загальні рівні регулювання міжнародної торгівлі.
2. Адміністративні методи регулювання міжнародної торгівлі та їх характеристики.
3. Класифікація та загальні риси економічних методів регулювання міжнародної торгівлі.
4. Система міжнародних організацій з регулювання світової торгівлі.
5. Загальні принципи, процедура регулювання міжнародних торгових відносин, етапи приєднання до організації.
6. Характеристика проблем співробітництва України з міжнародними торговельними організаціями.
7. Розв'язування типових задач.

Задача 28

Умова. На умовно прийняту дату курс дол/Еуро за угодою «спот» становив 0,966/0,983.

Різниця між курсом «спот» і курсом за терміновою угодою дорівнює:

- 1 міс.....0,03/0,04
- 3 міс.....0,025/0,03
- 6 міс.....0,032/0,041

Для покриття валютного ризику за експортним доходом у доларах (термін платежу – чотири місяці) комерсант вдається до термінової угоди.

Завдання.

1. Назвати, за рахунок якої з угод («депорт» чи «репорт») склалася різниця в курсах.
2. Обчислити курси іноземних валют за терміновою угодою на кожні три місяці.

Задача 29

Умова. Оплата постачання німецькому експортеру буде зроблена в доларах через 6 місяців після відвантаження. Він припускає, що до цього терміну курс долара знизиться. Для покриття валютного ризику експортер продає долар на термін.

Курс дол/Еуро 0,977/0,983, ставка «своп» на 6 місяців 0,03/0,04.

Завдання.

1. Вставити валютний курс купівлі банком доларів на термін.
2. Назвати спосіб відшкодування валютного ризику банком.
3. Визначити результат валютної операції (прибуток/збиток).

Задача 30

Умова. Німецький підприємець хотів би скористатися замість кредиту німецького банку з відсотковою ставкою 10%, кредитом на євrorинку, вартість якого на 3 місяці – 6%. З метою захисту від валютного ризику експортер здійснює одночасне укладання термінової валютної операції. Курс «спот» становить \$/Еуро 0,98/0,99, за терміновою угодою на 3 місяці 0,99/1,1.

Завдання.

1. Пояснити порядок здійснення відсоткового арбітражу.
2. Яким чином можна з'ясувати можливість зіставлення витрат на ринку валютних операцій і на ринку процентних ставок?

Задача 31

Умова. Німецький експортер планує постачання на умовах СІF бразильському імпортерові. Вартість товарів, що поставляються, відповідно до рахунку-фактури становить 1,2 млн Еуро. Загальна сума накладних витрат становить 25 тис. Еуро. Вартість фрахту 31 тис. Еуро. Товарна надбавка імпортера 18%.

Завдання.

1. Визначити суму страхового договору, укладеного експортером.
2. Розрахувати суму відшкодування збитку в складі договору страхування транспортування товару на 1 млн Еуро, якщо розмір передбачуваного ризику - 300 тис. Еуро.

Задача 32

Умова. Вартість ввезеного до України товару за контрактом становить 120 тис. дол.. Витрати на транспортування залізничним транспортом

встановлені в розмірі 2 дол. за 1 км. Відстань до українського кордону – 1600 км. Ставка ввізного мита 20%, ставка акцизу 15%.

Завдання. Визначити митну вартість увезеного товару і розмір митних платежів за різних базисних умов постачання: EXW, DDU Одеса.

Задача 33

Умова. Для виробництва шампанського на території України завезена технологічна лінія вартості 1200 тис. дол. з доставкою автомобільним транспортом. Витрати на доставку становили 8,5 тис. дол. Базисні умови постачання СІР Луганськ – Сортувальна. Вартість шеф – монтажних робіт 20 тис. дол. Ставка ввізного мита 18%, податок на додану вартість 20%.

Завдання. Визначити митну вартість і розрахувати суму митних платежів.

Задача 34

Умова. Українська фірма-імпортер повинна сплатити митні платежі в сумі 26476 тис. грн. Митним органом була надана відстрочка платежу з погашенням трьома рівними частинами через кожні 8 днів після моменту декларування. Ставка НБУ за наданими у цей період кредитам дорівнювала 27% річних.

Завдання. Розрахувати загальну суму митного платежу з урахуванням розміру пені за весь період відстрочки.

Основні терміни і поняття: вільна торгівля, протекціонізм, торгова політика національний товаровиробник, інструменти торговельної політики, тарифні та нетарифні методи, адвалерне, специфічне, комбіноване, ввізне, вивізне спеціальне, антидемпінгове та компенсаційне мита, митна вартість, країна походження товару, квота, ліцензування, “добровільні” експортні обмеження, технічні бар’єри, внутрішні податки і збори, державні закупки, демпінг, субсидії, експортні кредити, тарифна квота, тарифна ескалація, вимоги про вміст місцевих компонентів, зв’язані тарифні ставки. Режим найбільшого сприяння, національний режим, Генеральна система преференцій, Генеральна угода з тарифів і торгівлі, Світова організація торгівлі.

Контроль знань:

1. Що являє собою система регулювання міжнародної торгівлі?
2. Які рівні можна виділити в системі регулювання міжнародної торгівлі?
3. Якими тенденціями розвитку характеризується сучасна система регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин?
4. В чому сутність обмежувальної ділової практики та які її форми можна виділити?

5. Назвіть найпоширеніші методи та інструменти обмежувальної ділової практики у міжнародній торгівлі.

6. Охарактеризуйте сутність і структурні елементи зовнішньої, зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики країни,

7. Які основні типи зовнішньоторговельних політик існують у міжнародній практиці?

8. За якими ознаками можна класифікувати форми протекціонізму?

9. В чому сутність автаркії?

10. В чому сутність монополії держави на зовнішню торгівлю та інші види зовнішньоекономічної діяльності?

11. Охарактеризуйте двосторонню, багатосторонню та глобальну лібералізацію зовнішньоторговельної політики держави.

12. Які напрямки та інструменти регулювання міжнародної торгівлі використовують на міжнаціональному рівні?

13. Якими особливостями характеризується наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі?

14. За якими критеріями можна класифікувати сучасні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі країни?

15. В чому сутність адміністративних методів регулювання зовнішньої торгівлі?

16. Яким чином інструменти превентивного правового регулювання впливають на зовнішню торгівлю країни?

17. Чим визначається зміст торговельного режиму між країнами?

18. Які складові утворюють поняття «митне регулювання»?

19. Охарактеризуйте стандартні елементи митного тарифу країни.

20. Як побудована Гармонізована система опису та кодування товарів та які переваги вона має?

21. Як побудована Стандартна міжнародна торгова класифікація та де вона використовується?

22. За якими критеріями та на які види можна поділити ставки мита?

23. Які складові має поняття «митні платежі»?

24. Що таке митна процедура?

25. Яке є правило щодо застосування внутрішнього (національного) оподаткування імпортованих товарів?

26. Як класифікуються кількісні обмеження в міжнародній торгівлі?

27. Охарактеризуйте склад поняття «технічні бар'єри».

28. Які інструменти регулювання зовнішньої торгівлі утворюють поняття «адміністративні формальності»?

29. В чому полягає особливість застосування інструментів силового торговельно-політичного впливу в міжнародній торгівлі?

30. За якими критеріями та на які види можна поділити торговельне ембарго?

31. Охарактеризуйте сутність антидемпінгових процедур та заходів.

32. У чому сутність економічних методів регулювання зовнішньої торгівлі?

33. За допомогою яких інструментів реалізуються внутрішні фінансові та грошово-кредитні заходи регулювання зовнішньої торгівлі?

34. Як і за допомогою яких інструментів валютно-кредитне регулювання впливає на зовнішню торгівлю країни?

35. Назвіть форми організаційно-технічного сприяння національному експорту.

Тема 6. Нормативно-правове регулювання міжнародної торгівлі

6.1. Сутність міжнародних торговельних угод.

6.2. Уніфікація правил укладання міжнародних торговельних угод.

6.3. Міжнародні торговельні терміни (Інкотермс-2000).

Теоретична частина

Інтернаціоналізація промислового виробництва на основі взаємних поставань продукції, послуг, результатів творчої діяльності є характерною рисою сучасних світових господарських відносин. Саме такий характер економічного співробітництва визначає форми, методи, зміст зовнішньоторговельних операцій.

Міжнародна комерційна (зовнішньоторговельна) операція (МКО) — це дії, спрямовані на організацію, проведення та регулювання процесу обміну товарами, послугами і результатами творчої діяльності між двома або кількома контрагентами різної національної належності.

Основні зовнішньоторговельні операції – це експортно-імпортні операції, під якими розуміється комерційна діяльність, пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речову форму.

Експортні операції – це діяльність, яка пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів для передачі їх у власність іноземного контрагента.

Імпортні операції – це діяльність, пов'язана із закупівлею і ввозом іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку своєї країни

Об'єкти МКО — процеси обміну товарами, послугами та результатами творчої діяльності. Вони визначають види МКО. Види МКО залежно від критерію систематизації наведені на рис. 6.1.

Класифікація МКО за об'єктами торгівлі показана на рис. 6.2.

Здійснення міжнародних торговельних операцій припускає використання визначених правових форм і конкретних методів їх проведення.

Правовою формою проведення міжнародних торговельних операцій є міжнародна торгова угода, під якою розуміється договір між двома чи декількома контрагентами, що знаходяться в різних країнах, з поставанням визначеної кількості і якості товарних одиниць, наданням послуг, обміну науково-технічними знаннями, оренди. Товарні одиниці – це окремі кількості товарів одного виду, які визначаються упродовж певного періоду предметом фактичної або можливої торгової угоди.

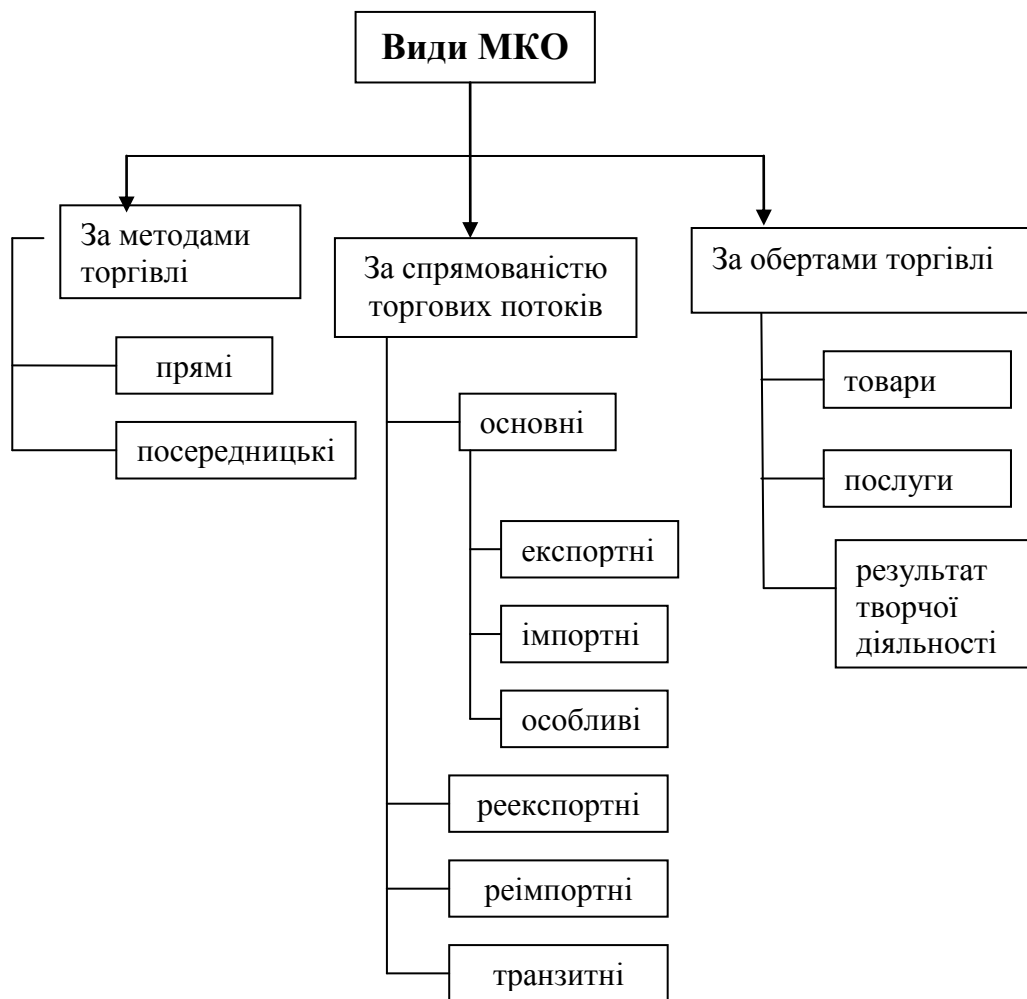


Рис 6.1. Види МКО

Договір вважається міжнародним лише за умови, що його сторони знаходяться в різних країнах. Якщо договір укладено між сторонами різної національної приналежності, фірми яких розташовані на території однієї країни, то в цьому випадку договір не вважається міжнародним.

Міжнародна торговельна угода залежно від об'єкту купівлі-продажу оформляється у вигляді договору купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі, договору закупівлі-продажу послуг, договору закупівлі-продажу результатів творчої діяльності.

Сторонами (контрагентами) міжнародних торговельних угод виступають фірми, союзи (об'єднання) підприємців, державні органи й організації, міжнародні економічні організації системи ООН.

Практика міжнародної торгівлі характеризується значним ступенем правової уніфікації, метою якої є скорочення юридичних перешкод у міжнародній торгівлі шляхом розробки і застосування міжнародно-правових документів, прийнятих на міждержавному рівні. Це стосується насамперед міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.

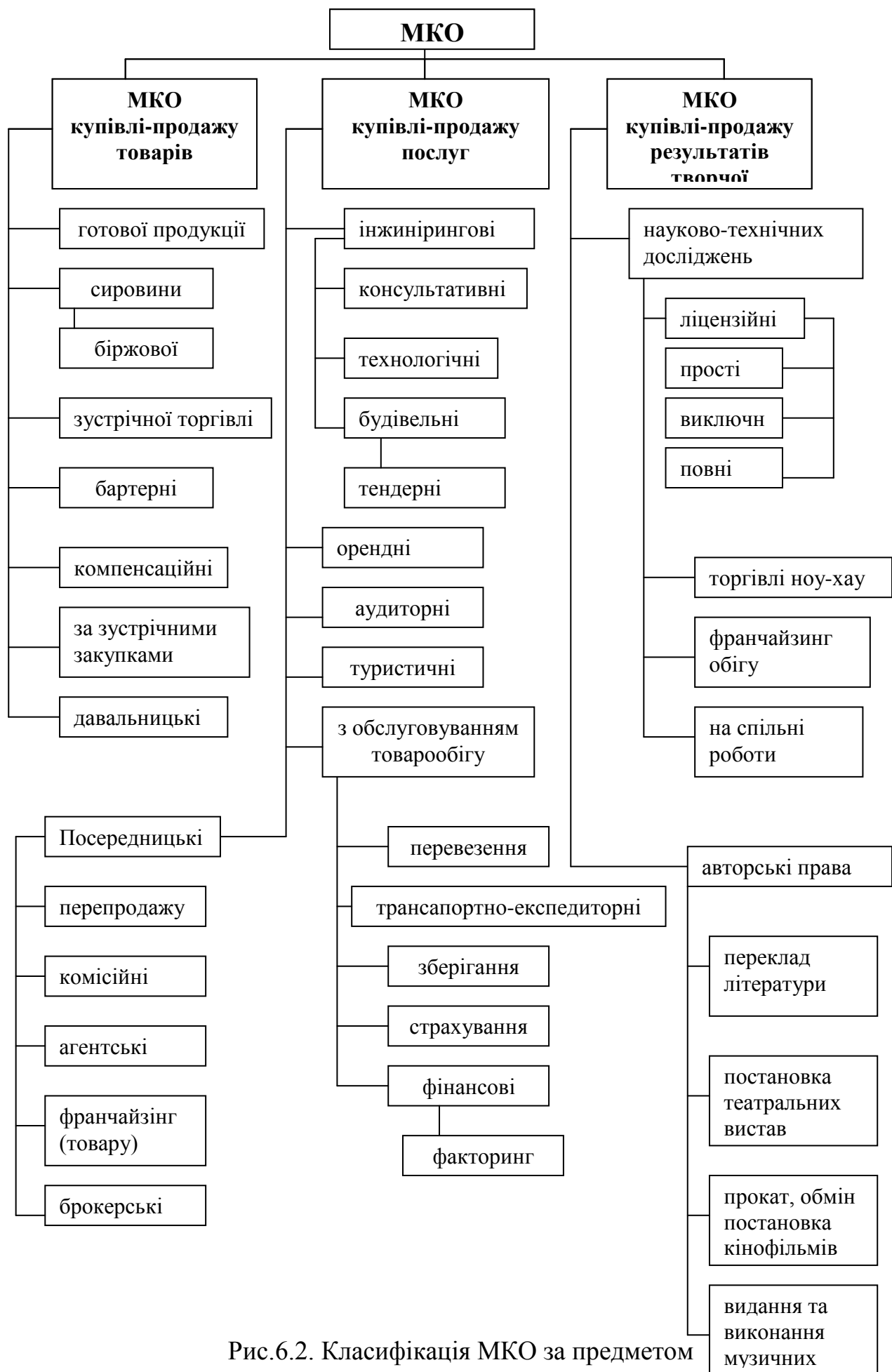


Рис.6.2. Класифікація МКО за предметом

Класифікація правових основ укладання міжнародних торговельних угод наведена на рис.6.3



Рис.6.3. Правові основи укладання МКК

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНІСТРАЛ) розробила Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, щоб уніфікувати умови міжнародних торговельних угод, які укладаються, і усунути істотні розбіжності в національних законодавствах.

Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товару (Відень, 1980 р.).

Уніфіковані правила для договірних гарантій (МТП, 1978 р.).

Конвенція про представництво в міжнародній купівлі-продажу товарів (УНІДРУА) (Женева, 1983 р.).

Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (ред. 1983 р.).

Конвенція з міжнародного факторингу (Оттава, 1988 р.).

Конвенція з міжнародного фінансового лізингу (Оттава, 1988 р.).

Конвенція ООН про міжнародні переказні векселі та міжнародні прості векселі (Женева, 1988 р.).

Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються накладення арешту на морські судна (Брюссель, 10 травня 1952 р.).

Конвенція про перевезення морем пасажирів і їхнього багажу (Афіни, 13 грудня 1974 р.).

Міжнародна конвенція відносно обмеження відповідальності власників морських суден (Брюссель, 10 жовтня 1957 р.).

Міжнародна конвенція про перевезення вантажів залізничним транспортом (МГК) (Берн, 7 лютого 1970 р.).

Конвенція про договір міжнародного транспортного перевезення вантажів (КДПГ) (Женева, 19 травня 1956 р.).

Конвенція про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) (Берн, 9 травня 1980 р.).

Уніфіковані правила, що стосуються договору міжнародних залізничних перевезень (МГК), Доповнення до Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ)(Берн, 9 травня 1980 р.)

Конвенція про визнання та приведення до виконання іноземних арбітражних рішень (Нью-Йорк, 10 червня 1958 р.).

Конвенція на доповнення до Варшавської конвенції для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, які здійснюються не договірним перевізником (Гвадалахара, 18 вересня 1961 р.).

Протокол про зміни в конвенції для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, підписаний у Варшаві 12 жовтня 1919 року (Гаага, 28 вересня 1955 р.).

Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються коносаментів (Брюссель, 25 серпня 1924 р.).

Конвенція про обмеження відповідальності по морських вимогах 1976 року (Лондон, 19 листопада 1986 р.).

Конвенція Організація Об'єднаних Націй про міжнародні змішані перевезення вантажів (Женева, 1980 р.).

Конвенція про право міжнародних договорів (Відень, 23 травня 1959 р.).

Практична частина.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ 1 (2 год.)

1. Міжнародна комерційна операція: поняття, об'єкт і суб'єкти, етапи проведення.

2. Правові основи укладання міжнародних комерційних контрактів: загальні та спеціальні конвенції.

3. Порівняльна характеристика і зміст основних нормативних документів міжнародних організацій.

4. Основні правила тлумачення контрактів.

5. Розв'язування задач:

Задача 28

Умова. На умовно прийнятну дату курс дол/Еуро за угодою «спот» становив 0,966/0,983.

Різниця між курсом «спот» і курсом за терміновою угодою дорівнює:

1 міс.....0,03/0,04

3 міс.....0,025/0,03

6 міс.....0,032/0,041

Для покриття валютного ризику за експортним доходом у доларах (термін платежу – чотири місяці) комерсант вдається до термінової угоди.

Завдання.

3. Назвати, за рахунок якої з угод («депорт» чи «репорт») склалася різниця в курсах.

4. Обчислити курси іноземних валют за терміновою угодою на кожні три місяці.

Задача 29

Умова. Оплата постачання німецькому експортеру буде зроблена в доларах через 6 місяців після відвантаження. Він припускає, що до цього терміну курс долара знизиться. Для покриття валютного ризику експортер продає долар на термін.

Курс дол/Еuro 0,977/0,983, ставка «своп» на 6 місяців 0,03/0,04.

Завдання.

4. Вставити валютний курс купівлі банком доларів на термін.

5. Назвати спосіб відшкодування валютного ризику банком.

6. Визначити результат валютної операції (прибуток/збиток).

Задача 30

Умова. Німецький підприємець хотів би скористатися замість кредиту німецького банку з відсотковою ставкою 10%, кредитом на євrorинку, вартість якого на 3 місяці – 6%. З метою захисту від валютного ризику експортер здійснює одночасне укладання термінової валютної операції. Курс «спот» становить \$/Еuro 0,98/0,99, за терміновою угодою на 3 місяці 0,99/1,1.

Завдання.

3. Пояснити порядок здійснення відсоткового арбітражу.

4. Яким чином можна з'ясувати можливість зіставлення витрат на ринку валютних операцій і на ринку процентних ставок?

Задача 31

Умова. Німецький експортер планує постачання на умовах СІF бразильському імпортерові. Вартість товарів, що поставляються, відповідно до рахунку-фактури становить 1,2 млн Еuro. Загальна сума накладних витрат становить 25 тис. Еuro. Вартість фрахту 31 тис. Еuro. Товарна надбавка імпортера 18%.

Завдання.

3. Визначити суму страхового договору, укладеного експортером.

4. Розрахувати суму відшкодування збитку в складі договору страхування транспортування товару на 1 млн Еuro, якщо розмір передбачуваного ризику - 300 тис. Еuro.

Задача 32

Умова. Вартість ввезеного до України товару за контрактом становить 120 тис. дол.. Витрати на транспортування залізничним транспортом встановлені в розмірі 2 дол. за 1 км. Відстань до українського кордону – 1600 км. Ставка ввізного мита 20%, ставка акцизу 15%.

Завдання. Визначити митну вартість увезеного товару і розмір митних платежів за різних базисних умов постачання: EXW,DDU Одеса.

Задача 33

Умова. Для виробництва шампанського на території України завезена технологічна лінія вартості 1200 тис. дол.. з доставкою автомобільним транспортом. Витрати на доставку становили 8,5 тис. дол.. Базисні умови постачання СІР Луганськ – Сортувальна. Вартість шеф – монтажних робіт 20 тис. дол.. Ставка ввізного мита 18%, податок на додану вартість 20%.

Завдання. Визначити митну вартість і розрахувати суму митних платежів.

Задача 34

Умова. Українська фірма-імпортер повинна сплатити митні платежі в сумі 26476 тис. грн.. Митним органом була надана відстрочка платежу з погашенням трьома рівними частинами через кожні 8 днів після моменту декларування. Ставка НБУ за наданими у цей період кредитам дорівнювала 27% річних.

Завдання. Розрахувати загальну суму митного платежу з урахуванням розміру пені за весь період відстрочки.

Задача 35

Умови. Відповідно до оформленої вантажної митної декларації сума митних платежів дорівнює 4,5 тис. грн.

Митний орган затвердив графік їхньої оплати за наступними пропорціями: 15% суми через 10 днів після декларування вантажу; 20% - через 20 днів; 50% – через 40 днів. Різниця між загальною сумою та сумою відстрочки платежу декларантом була внесена авансом. Ставка НБУ по наданих кредитах на день прийняття ВМД дорівнювала 23% річних.

Завдання. Розрахувати загальну суму митних платежів і розмір пені за весь період термінування платежу.

Задача 36

Умова. Компанія «Філіпс-електронікс» (Нідерланди) з розміром прибутку 33517 млн дол. постачає на зовнішні ринки Європи, Америки, Африки й Азії електронне й електротехнічне устаткування. Загальний обсяг продажу становить 30218 млн дол., за винятком 9% обсягу реалізації на внутрішньому ринку. Протягом наступних двох років компанія припускає освоїти український ринок з метою реалізації своєї продукції.

Завдання.

1. На основі даних преси та статистичних збірників сформувати банк даних на компанію «Філіпс-електронікс» у динаміці за останні три роки.
2. Визначити характер ризиків, пов'язаних з освоєнням українського ринку.

Основні терміни і поняття: міжнародна торговельна угода, договір купівлі-продажу, експортні операції, реекспортні операції, імпортні операції, реімпортні операції, транзитні операції, контрагенти, міжнародні конвенції, базисні умови поставки, Віденська конвенція, Гагська конвенція.

Контроль знань:

1. Визначте правові основи укладання МКК.
2. Дайте характеристику конвенцій загального типу.
3. Дайте характеристику спеціальних конвенцій.
4. Дайте характеристику документів міжнародних організацій.
5. Дайте характеристику Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.
6. Дайте характеристику уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів.
7. Дайте характеристику Конвенції з міжнародного факторингу.
8. Охарактеризуйте правила Інкотермз.
9. Дайте характеристику Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ.

Тестові завдання

1. Митний тариф на імпорт піднесе добробут нації, якщо:
 - а) він запроваджується невеликою країною для захисту від конкуренції з боку великої країни;
 - б) ставки митних зборів на сировину та матеріали є нижчими, ніж на кінцеву продукцію;
 - в) країна, що запроваджує тариф, посідає монопольне становище як імпортер;

г) країна, на імпорту якої запроваджується митний тариф, посідає монопольне становище на світовому ринку як експортер.

2. До методів силового торговельно-політичного впливу належать:

- а) ембарго;
- б) бойкот;
- в) антидемпінгові процедури;
- г) блокада;
- г) всі вище перелічені;
- д) правильні відповіді а), б) та г).

3. Дозвіл на вивезення зазначених товарів з будь-яких країн це:

- а) відкрита генеральна ліцензія;
- б) звичайна генеральна ліцензія;
- в) автоматична ліцензія;
- г) відкрита індивідуальна ліцензія.

4. Іменний дозвіл на ввезення вказаного товару без обмеження кількості це:

- а) відкрита генеральна ліцензія;
- б) звичайна індивідуальна ліцензія;
- в) звичайна генеральна ліцензія;
- г) відкрита індивідуальна ліцензія.

5. До контингенту належать:

- а) індивідуальна квота на базі глобальної;
- б) двостороння квота;
- в) квота традиційним постачальникам;
- г) немає правильної відповіді;
- д) усі відповіді правильні.

6. Стягнення 10 доларів за 1 тону цукру-сирцю – це:

- а) специфічна подать;
- б) комбінована подать;
- в) адвалерна подать;
- г) немає правильної відповіді.

7. Стягнення 20% від митної вартості певного товару, яка не перевищує 70 доларів за 1 тону, це:

- а) специфічна подать;
- б) альтернативна подать;
- в) комбінована подать;
- г) адвалерна подать.

8. Балансуючу функцію виконують:

- а) експортні та імпорتنі податі;
- б) експортні податі;
- в) імпорتنі податі;
- г) немає правильної відповіді.

9. Митний тариф це:

- а) інструмент торговельної політики;
- б) інструмент державного регулювання внутрішнього ринку країни;
- в) процес стягнення митних зборів;
- г) конкретна ставка митного зборів;
- д) правильні всі відповіді.

10. За способом обчислення виділяють такі митні збори:

- а) постійні, змінні;
- б) номінальні, ефективні;
- в) компенсаційні, антидемпінгові;
- г) транзитні, експортні.

11. За способом проведення аукціону поділяють на:

- а) аукціону з заниженням цін;
- б) автоматизовані;
- в) аукціони з заниженням цін;
- г) голландські.

12. ТНК «Кока-Кола» продає концентрат безалкогольних напоїв в Україні. Український уряд запроваджує високий імпорتنий тариф з метою захистити вітчизняних виробників і збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Яких заходів має вжити «Кока-Кола» з метою збереження своєї частини українського ринку, «відвойовану» в місцевих конкурентів:

- а) здійснити пряме інвестування та створити власну філію в Україні;
- б) використати завищенні транспортні ціни в розрахунках за поставку концентрату до України;
- в) застрахувати свої інвестиції, домогтися гарантій від українського та американського урядів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основний

1. *Про зовнішньоекономічну діяльність*: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №29. – С.377-412.
2. *Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності*: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1999. – №5-6. – С.44-74.
3. *Про єдиний митний тариф*: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №29. – С.259-312.
4. *Порядок митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні*: Постанова КМ України від 4 листопада 1997 р. № 1211.
5. *Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну*. Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 11. – С.78.
6. *Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту*. Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 9-10. – С.65.
7. *Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту*. Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1999. – №12-13. – С.80.
8. *Бабин Э.П.* Основы внешнеэкономической политики: Учебное пособие для вузов. - М.:ОАО «Изд-во «Экономика», АОЗТ «Мико «коммерческий вестник», 1997. – 126 с.
9. *Белялов А.З.* Правовые и экономические основы биржевой торговли и брокерской деятельности: Практ. руководство. – М.: МВЦ «Айтолант», 1992. – 205 с.
10. *Буравський І.* Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996. – 241 с.
11. *Вельяминов Г.М.* Основы международного экономического права. – М.: ТЕЦС, 1994. – 108 с.
12. *Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий.* – М.: Юрид. лит., 1994. – 320 с.
13. «ИНКОТЕРМС». Международные правила по толкованию торговых терминов.
14. *Кабатова Е.В.* Лизинг: понятия, правовое регулирование, международная унификация / АН СССР, Ин-т государства и права. – М.: Наука, 1991. – 130 с.
15. *Критсотакис Я.Г.* Торговые поставки и ярмарки. Техника участия и коммуникации. – М.: Издательство «Ось-98», 1997. – 224 с.
16. *Кузнецова Н.В.* Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практическое пособие. – К.: СПЛАЙМ, 1998. – 220 с.
17. *Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М.* Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.

18. *Луниц Л.А.* Внешнеторговая купля-продажа (Коллизионные вопросы) – М.: Юрид. лит., 1972. – 381 с.
19. Международные договоры о компенсационных закупках / ООН. Европейская экономическая комиссия. – Нью-Йорк: ООН, 1991. – 27 с.
20. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги: Пер. с англ. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с.
21. Менеджмент внешнеэкономической деятельности / Под. ред. д.э.н., проф. Кириченко А.А. – К.: 1998. – 464 с.
22. *Миллер С.* Как использовать торговые выставки с максимальным эффектом: Пер. с англ. – М.: Издательство дом «Довгань», 1998. – 126 с.
23. *Мусин В.А.* Международные торговые контракты. - Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1986. – 150 с.
24. Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Ржепішевського К.І. 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
25. *Педос В.А.* Торговые партнеры Украины: Информационно-аналитический справочник. – К.: Либра, 1998. – 416 с.
26. Право и внешняя торговля / Отв. ред.. В.С.Поздняков. – М.: Междунар. отношения, 1987. – 152 с.
27. Право международной торговли: Словарь-справочник. – М.: СЛАВИЯ, 1997. – 304 с.
28. Результати уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. – К.: «Вимір», Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. – 520 с.
29. Руководство по биржевому делу: товарные сделки, ценные бумаги: Пер. с англ.. М.И. Сороко, А.С.Каменского / Под. ред. А.А.Белозерцева. – М.: Агропромиздат, МФ СП «Аспект», 1991. – 256 с.
30. Руководство по составлению международных договоров между сторонами, объединяющимися для осуществления конкурентного проекта / ООН ЕЭК. - Нью-Йорк: ООН, 1979. – 26 с.
31. Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая некоторые связанные с этим аспекты технического содействия / ООН ЕЭК. - Нью-Йорк: ООН, 1983. – 41 с.
32. Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений. Публикация № 441 (E). Серия: Издания Международной Торговой Палаты: Пер. с англ. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1996. – 112 с.
33. Сборник международных договоров и других документов, применяемых при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов / Торгово-промышленная палата СССР; В/О

«Внешэкономсервис» / Сост. В.В.Иванов, П.А.Кравчук. – М., 1991. – 171 с.

34. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины. – К.: Логос, 1998. – 568 с. – Библиогр.: с. 549 - 559.

35. *Соколенко С.И.* Сучасні світові ринки та Україна: Наук. вид. – К.: Демос, 1995. – 354 с., - Рос.

36. *Терехов А.Б.* Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. Предисловие Н.Шмелева – М.: Экономика, 1991. – 190 с.

37. Типовой коммерческий контракт МГП. Публикация № 496. Серия: «Издание Международной Торговой Палаты». На рус. и англ. яз. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1996. – 80 с.

38. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА, 1998. – 496 с.

39. *Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В.* Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 487 с.

40. *Шарипа Ж.* Международное право предпринимательской деятельности / Пер. с франц. Е.П.Островской, Д.Г. Малькова. – М.: А/О Издат. группа «Прогресс», 1993. – 159 с.

41. *Шмиттгофф Клайв Максимилиан.* Экспорт: право и практика международной торговли: Пер. с англ. – М.: Юрид.лит., 1993. – 512 с.

42. *Шпак В., Кондори Ромеро А.* Міжнародна торгівля: Практикум. – К.: УВПК “ЕксОб”, МАУП, 2004. – 384 с.

43. *Штумиф Г.* Лицензионный договор / Под ред. и со вступ. ст. М.М.Богуславського; Пер. с нем. А.К.Кудряшова, В.В.Драгунова. – М.: Прогресс, 1988. – 479 с.

Додатковий

44. Внешнеторговые документы: контракты, соглашения, транспортные документы, финансовая отчетность. – К.: «Информ-ГЕО», 1992. – 128 с.

45. *Герчикова И.Н.* Маркетинг и международное коммерческое дело: Учебник. – М.: Внешторгиздат, 1990. – 263 с.

46. *Герчикова И.Н.* Организация и техника внешнеторговых операций на капиталистическом рынке. – М.: Между нар. Отношения, 1975. - 432 с.

47. *Городисский М.Л., Иванов И.Д.* Лицензионный договор. – М.: 1964. – 51 с.

48. *Грачев Ю.Н., Плотников Ю.Н.* Практика внешнеэкономической деятельности (рекомендации отечественных предпринимателям). – М.: 1994. – 233 с.

49. *Дахно І.І.* Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.

50. Деловой контракт с зарубежным партнером / Сост. и общ. ред. канд. экон. наук А.В. Плотникова. – К.: Объединение научно-производственных инициатив «Либра», 1993. – 184 с.
51. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеэкономических контрактов: Пер. с серб.-хорват. – М.: Российское право, 1992. – 416 с.
52. Дехтярева О.И. Организация и техника внешнеэкономических операций. – М.: Дата стром, 1992.- 80 с.
53. Захарова Н.В. Выполнение обязательств, вытекающих из международного договора / Отв. ред. Н.В. Миронов; АН СССР. Ин-т государств и права. – М.: Наука, 1987. – 138 с.
54. Зелневский Я. Типовые контракты в международной торговле на мировом капиталистическом рынке: Пер. с польск. К. и И. Писарец. – М.: Внешторгиздат, 1957. – 287 с.
55. Зынкин И.С. Договор по внешнеэкономической деятельности. – М.: Междунар. Отношения, 1990. – 224 с.
56. Как заключать международные торговые контракты / Ред. С.В.Воронов, Е.Н. Хохлов. – К.: Междунар. компьютерный клуб Украины, 1992. – 128 с.
57. Контрактное право: Мировая практика. Собр. документов: В 3 т / Под. ред. и с предисл. Г.В. Петровой. – М.: 1992. – Т. 1: Сделки. – 398 с.; Т.2: Компании. – 351 с.; Т.3: Недвижимость. – 416 с.
58. Корепанова И.А. Составление внешнеэкономического контракта / Под. ред. Ю.Г. Ермалаева. – М.: ПАИМС, 1993. – 144 с.
59. Международное право в документах: Учеб. пособие / Сост. И.Т.Блатова. – М.: Юрид. лит., 1982. – 856 с.
60. Общие условия ЕЭК / ООН купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые. - Нью-Йорк: ООН, 1979. – 60 с.
61. С.И.Долгов, В.В.Васильев, С.П.Гончарова и др. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. – М.: Высш. шк., 1990. – 432 с.
62. Основы внешнеэкономических знаний: Учебник для экономического образования / Под. ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 560 с.
63. Синнецкая Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника: Учебник. – М.: Междунар. отношения, 1989. – 384 с.
64. Справочник предпринимателя. Серия 1: Внешнеэкономическая деятельность. Международные документы по внешнеэкономической деятельности. – М.: Скарабей, 1993. – 208 с.
65. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під. заг.ред. А.І.Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К.Серажим. – К., 1997.- 448 с.
66. Феонова Л.А. Из практики внешнеэкономических контрактов: Сб. документов. – М., 1993. – 182 с.
67. Циганкова Т.М. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 124 с.

ГЛОСАРІЙ

Адвалорне мито - ставка мита, зазначена в митному тарифі у вигляді відсотка від ціни товару.

Акцепт-заява чи інша поведінка адресата оферти, яка виражає його згоду з офертою.

Арбітраж - врегулювання спорів шляхом прийняття рішення суддями.

Банківська гарантія – письмове зобов'язання банку (іншої фінансової установи), яке видається на прохання принципала, сплатити кредитору принципала у відповідності з умовами гарантії грошову суму по надходженню письмової вимоги кредитора принципала про її сплату.

Бартер – натуральний обмін певної кількості одного товару на інший без використання механізму валютно-фінансових розрахунків.

Валютний демпінг – продаж на зовнішньому ринку товару за заниженою ціною, зокрема, внаслідок більшого падіння курсу національної валюти, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни.

Виконання міжнародного комерційного контракту – це процес, що включає певну систему послідовних дій, пов'язаних із виконанням сторонами взятих на себе зобов'язань: з боку продавця – в передачі (поставці) покупцеві предмета контракту, з боку покупця – в оплаті поставки за встановленою ціною.

Генеральна (загальна) торгівля – прийняте в міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів; показує загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на країну, включаючи обсяги ввозу, вивозу.

Дискримінаційний торговельний режим як сукупність дискримінаційних заходів різного характеру (митно-тарифних та нетарифних) застосовується однією країною по відношенню до іншої, як правило, в разі виникнення між ними напружених відносин або конфронтації.

«Добровільне» обмеження експорту – це форма контингентів на експорт, які вводяться самим експортером під загрозою застосування імпортером санкцій такого характеру, економічні чи політичні наслідки яких будуть неприйнятними для експортера.

Економічний бойкот – цілковита або часткова відмова від економічних зв'язків з фізичною, юридичною особою чи державою.

Економічна блокада – економічна ізоляція держави з метою підірвати її економіку шляхом припинення ввезення до країни товарів (сировину, готових виробів, напівфабрикатів тощо) і позбавити її ринків збуту.

Експортна субсидія – фінансова пільга, що надається урядом або приватними структурами фірмам-експортерам на виробництво та вивіз товарів за кордон.

Ембарго (торговельне) – заборона експорту окремих товарів до даної держави або заборона імпорту окремих товарів з цієї держави.

Завдаток – грошова сума, що видається одним з контрагентів у рахунок майбутніх платежів за контрактом іншому контрагенту як доказ укладення контракту та забезпечення його виконання.

Застава – відокремлення боржником конкретного майна, яке переходить у володіння кредитора, для забезпечення першочергового задоволення його можливих вимог.

Звичайний торговельний режим існує між державами в разі відсутності міжнародної торговельної угоди та не передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку будь-яких пільг у торгівлі.

Зовнішньоторговельний обіг – сума вартості експорту та імпорту країни або груп країн за певний період: рік, квартал, місяць тощо.

Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів і послуг.

Імпортний депозит (від лат. depositum – річ, віддана на збереження) – своєрідна імпортна застава, яку імпортер повинен внести до свого банку перед закупівлею іноземного товару.

Індент – замовлення на купівлю товарів від імпортера, яке отримується комісіонером.

Інжиніринг – сфера діяльності, що включає розробку питань створення об'єктів промисловості, інфраструктури тощо у формі надання на комерційній основі різних інженерно-консультаційних послуг з використання, науково-технічних, технологічних та управлінських розробок.

Квота (контингент) – допустимий розмір обсягів експорт/імпорт товарів (робіт, послуг) та транзиту товарів певної номенклатури в натуральному або вартісному вигляді, що визначається державою на певний період часу.

Кількісні обмеження – адміністративні методи нетарифного державного регулювання обсягу зовнішньоторговельного обігу, регіональної та товарної структури експорту й імпорту, що визначають кількість та номенклатуру товарів, дозволених до ввозу/вивозу.

Комерційні переговори – це вивчення об'єктивних аргументів сторін і віднаходження на цій основі взаємоприйнятних компромісних рішень.

Комплексні поставки – комплекс дослідницьких та проектно-пошукових робіт, пов'язаних зі спорудженням комплектного об'єкта або з надання технічного сприйняття в проектуванні; поставка машин і матеріалів для будівництва об'єкта, а також технологічного обладнання; передача ліцензій та ноу-хау; здійснення авторського нагляду, технічного керівництва монтажними роботами, наладкою, гарантійними випробуваннями та введенням об'єктів в експлуатацію.

Консигнація – умови, коли експортер (консигнант) постачає товари на склад посередника (консигнатора) для реалізації на ринку протягом певного терміну.

Консульські формальності – різновид зовнішньоторговельного діловодства, практики, яка вимагає, щоб певні відомості про товар (ціна, витрати на виробництво тощо), умови виробництва (виконання технічних або

санітарно-гігієнічних норм та стандартів тощо) були підтверджені консулом країни призначення товару, який перебуває на території країни походження товару.

Контрактні документи – це документи, які підтверджують виконання контракту з іноземним партнером, тобто поставки, предмета МКК, його транспортування, страхування, зберігання на складах, проходження через митницю, тощо.

Ліцензія – дозвіл на використання винаходу, промислового зразка, технології, товарного зразка тощо, який надається на основі ліцензійної угоди.

Метод міжнародної угоди – організаційна форма та порядок здійснення зовнішньоторговельної операції.

Міжнародний комерційний контракт – правова форма, що відображає МКО; договір (угода, пакт, конвенція) між двома чи кількома контрагентами, які перебувають у різних країнах, про обмін товарами, послугами та результатами творчої діяльності.

Міжнародний комерційний контракт купівлі-продажу – МКК, згідно з якими продавець зобов'язується передати товар у власність покупця, а покупець зобов'язується прийняти товар та сплатити за нього певну грошову суму.

Міжнародний орендний контракт – угода про надання орендодавцем орендарю товарів, що перетинають кордон країни орендодавця, у виключне користування на певний термін за певну винагороду на певних умовах.

Міжнародні товарні аукціони є спеціально організованими, періодично діючими у певних місцях ринками, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час і в спеціально призначеному місці проводиться продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, які переходять у його власність за умови пропозиції найвищої ціни.

Міжнародний тендер є метод міжнародної торгівлі, сутність якого в конкурентному відборі закордонних постачальників та підрядників через організований товарний ринок шляхом залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) поданих проектів (умов) та укладання контракту з тим з ним, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби й вимоги імпортерів-замовників.

Митні платежі – всі види платежів, що стягуються митними органами країни з товарів і транспортних засобів, які перетинають митний кордон, а також в інших випадках, передбачених національними законодавствами.

Митні податки – обов'язкові платежі, що стягуються митними органами країни з товарів, що імпортуються/експортуються.

Митне регулювання – комплекс заходів та інструментів впливу на зовнішню торгівлю, що реалізується через митну систему. Оскільки ці заходи підпорядковані меті зовнішньоторговельної політики, то її називають митною політикою.

Митний контроль – процес здійснення митними органами необхідних дій, спрямованих на дотримання учасниками зовнішньоторговельної діяльності

встановлених законів і правил, які регулюють порядок ввозу, вивозу або транзиту вантажів, транспортних засобів, валюти та валютних цінностей.

Митний тариф – систематизований перелік товарів і відповідних ставок мита, які застосовуються для розраховування ввізного (імпортного) або вивізного (експортного) мита на зазначені товари.

Мито – державний грошовий збір (податок), що стягується через митні установи з суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності за перетинання кордону держави товарами, цінностями і майном.

Неустойка – визначена в контракті чи в законі грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредиторіві в разі невиконання чи неналежного використання зобов'язань.

Патент на винахід – документ, що видається компетентним урядовим органом винахіднику чи організації та засвідчує монопольне право використання винаходу його власником.

Порука – зобов'язання поручника відповідати перед кредитором за виконання контракту боржником за умови його невиконання чи неналежного виконання.

Постійний (стійкий) демпінг – реалізація товарів за цінами, нижчими від внутрішніх цін або видатків виробництва, впродовж тривалого часу.

Превентивне (від англ. to prevent – попереджувати, запобігати) правове регулювання – сукупність інструментів правового характеру, за допомогою яких здійснюється вплив на напрямки, умови, обсяги зовнішньої торгівлі до початку виконання експортно-імпортної угоди.

Преференційний режим – особливий пільговий режим здійснення торговельно-економічних зв'язків, що надається однією державою іншій без поширення на «треті країни».

Пропозиція (оферта) - волевиявлення правоздатного суб'єкта МКО, яке містить істотні складові частини майбутнього контракту та зроблене з наміром укласти контракт.

Процедура погодження – врегулювання спорів дружнім шляхом через активну співдію третьої сторони (посередником).

Прямий демпінг – це продаж однієї країни на ринку іншої країни за вартістю меншою, ніж нормальна вартість цього товару.

Режим найбільшого сприяння – принцип міжнародних торговельно-економічних відносин, згідно з яким держави на взаємній основі надають одна одній переваги та пільги стосовно ставок мита та митних зборів, податків тощо, якими користуються та (або) користуватиметься будь-яка третя держава.

Роялті – періодичні відрахування продавцеві (ліцензіару) за право користування предметом ліцензійного договору, яке встановлюється у вигляді фіксованих ставок, що виплачуються ліцензіатом через узгоджені з ліцензіаром періоди часу протягом дії ліцензійної угоди.

Спеціальне мито – ставка мита, зазначена у митному тарифі у вигляді певної грошової суми з одиниці товару, ваги, об'єму, потужності тощо.

Спорадичний демпінг – реалізація товару на закордонному ринку за цінами, нижчими внутрішніх або видатків виробництва, впродовж вельми короткого відтинку часу.

Стокісти – є фірмами в країні імпортера, які здійснюють експортно-імпортні операції на основі спеціального договору про консигнаційний склад.

Структура тарифу – кількість колонок (ставок мита по відношенню до кожної товарної позиції), що застосовуються в тарифі.

Тарифний контингент – квота, в межах вартості чи кількості якої товари, що імпортуються/експортуються, обкладаються пільговими (преференційними) ставками мита, а у випадках перевищення встановлених обмежень до товарів застосовуються звичайні ставки мита.

Теорія виявлення передбачає, що контракт вважається укладеним між відсутніми особами в момент, коли друга сторона виявила згоду прийняти пропозицію в будь-який спосіб.

Теорія відправки – укладання контракту пов'язується з моментом передачі на пошту повідомлення про прийняття пропозиції чи відправки її в інший спосіб.

Теорія пізнавання – ознайомлення ініціатора з акцептом його пропозиції другою стороною (Італія).

Теорія прийняття – передбачає, що контракт вважається укладеним у момент, коли ініціатор пропозиції прийме повідомлення про акцепт оферти другою стороною (українське законодавство).

Типовий контракт – це наочний контракт чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформованих раніше з урахуванням торгової практики чи звичаїв та прийнятих сторонами, які домовляються, після того, як вони (умови) були узгоджені з вимогами конкретної операції.

Товарна біржа – особливий вид постійно діючого ринку, на якому здійснюються угоди з купівлі-продажу масових, сировинних та продовольчих товарів, що мають спільні родові ознаки, якісно однорідні та взаємозамінні, а також це ринковий механізм, завданням якого є виконання низки стабілізаційних функцій в економіці, а саме: ліквідності та оптимального розподілу найважливіших сировинних товарів.

Товарна структура експорту країни – структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період, як правило, рік. Вона показує експортну спеціалізацію країни на питому вагу кожної товарної позиції в експорті.

Товарна структура імпорту країни – структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період, як правило, рік. Вона показує імпорتنу залежність країни від окремих товарів та товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті.

Торговельний режим – умови торговельно-економічних відносин між даною країною та іншими країнами, що визначаються відсутністю чи наявністю між ними відповідних торговельних угод та їх змістом.

Торговельно-посередницькі операції – це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-

експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди чи окремого доручення.

Торговий звичай – широко відомий порядок ділових відносин у певній сфері діяльності, який прийнятий в національних об'єднаннях підприємців (палатах, загальних чи спеціальних ділових об'єднаннях).

Узгодженість волі – це внесення одним суб'єктом МКО пропозиції, спрямованої на встановлення, зміст або розірвання майново-правових відносин і безумовне прийняття її другим суб'єктом.

Умови контракту – узгоджені сторонами та зафіксовані в документі статті.

Фектори (від англ. *faktor* – комісіонер, агент, посередник) є торговими посередниками, які виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера й відображають взаємні права та обов'язки контрагентів.

Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі – оцінка експорту чи імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило року) для отримання інформації щодо руху товарної маси, усунувши вплив коливання цін.