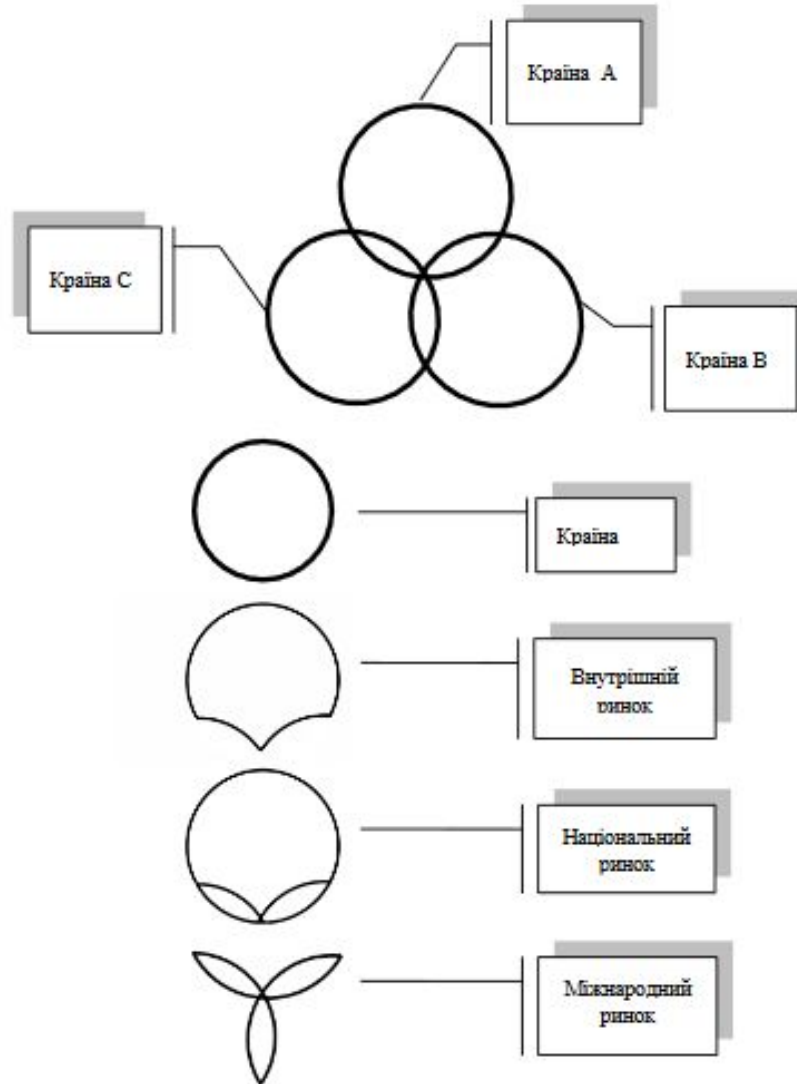


СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Світовий ринок товарів і послуг та особливості його розвитку в сучасних умовах

Світовий ринок – це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг

Структура світового ринку



Основні функціональні взаємозв'язки на світовому ринку

- на світовому ринку стикаються попит і пропозиція на товари, котрі імпортуються одними країнами й експортуються іншими;
- обсяг експорту визначається надлишком на національному ринку даного товару, а обсяг імпорту залежить від обсягу дефіциту;
- порівняння рівноважних внутрішніх цін на світовому ринку дає змогу встановити наявність надлишку пропозиції даного товару з одних країн і надлишок попиту на нього в інших країнах;
- мінімальні та максимальні рівноважні ціни внутрішнього ринку різних країн на один і той самий товар задають нижню і верхню межі світової ціни, за якими цей товар реалізуватиметься на світовому ринку;
- міжнародні потоки товарів складаються під впливом прагнення держав експортувати ті товари, котрі є відносно дешевими, а імпортувати відносно дорогі;
- між обсягами експорту й імпорту даного товару, з одного боку, і рівнем світової ціни на нього, з іншого боку, є взаємозв'язок і взаємозалежність.

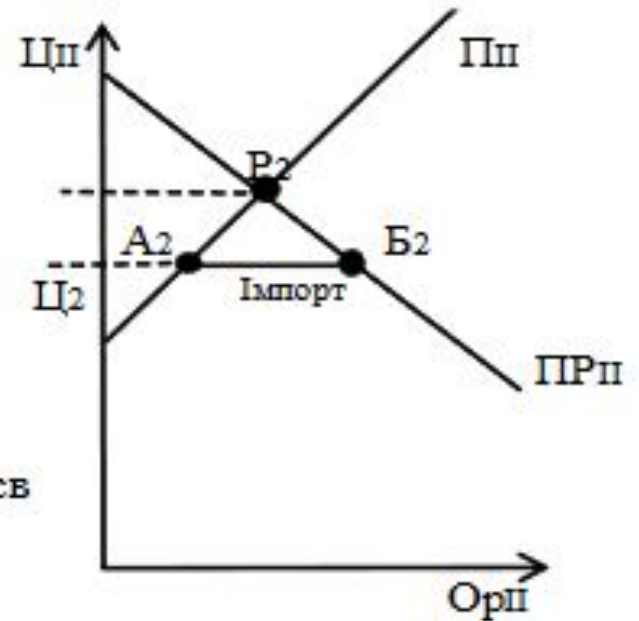
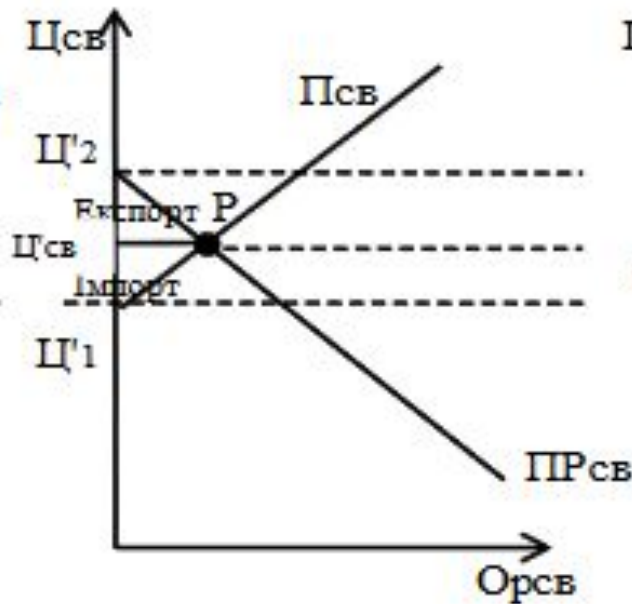
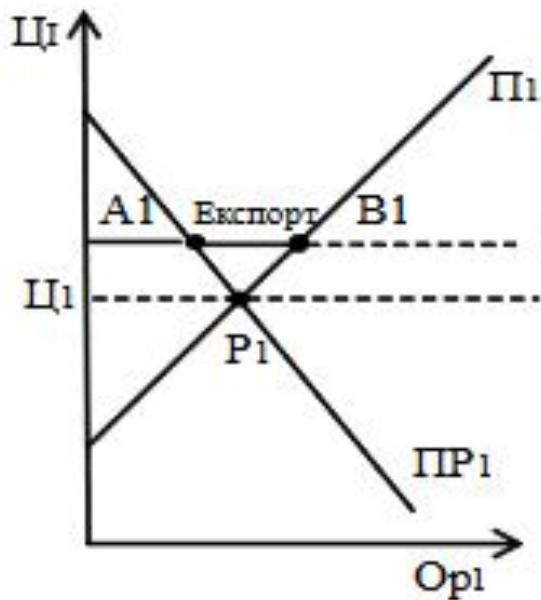
Таким чином, світовий ринок є сферою міжнародного балансу попиту та пропозиції на товари, що експортуються й імпортуються різними країнами.

Формування цін на світовому ринку

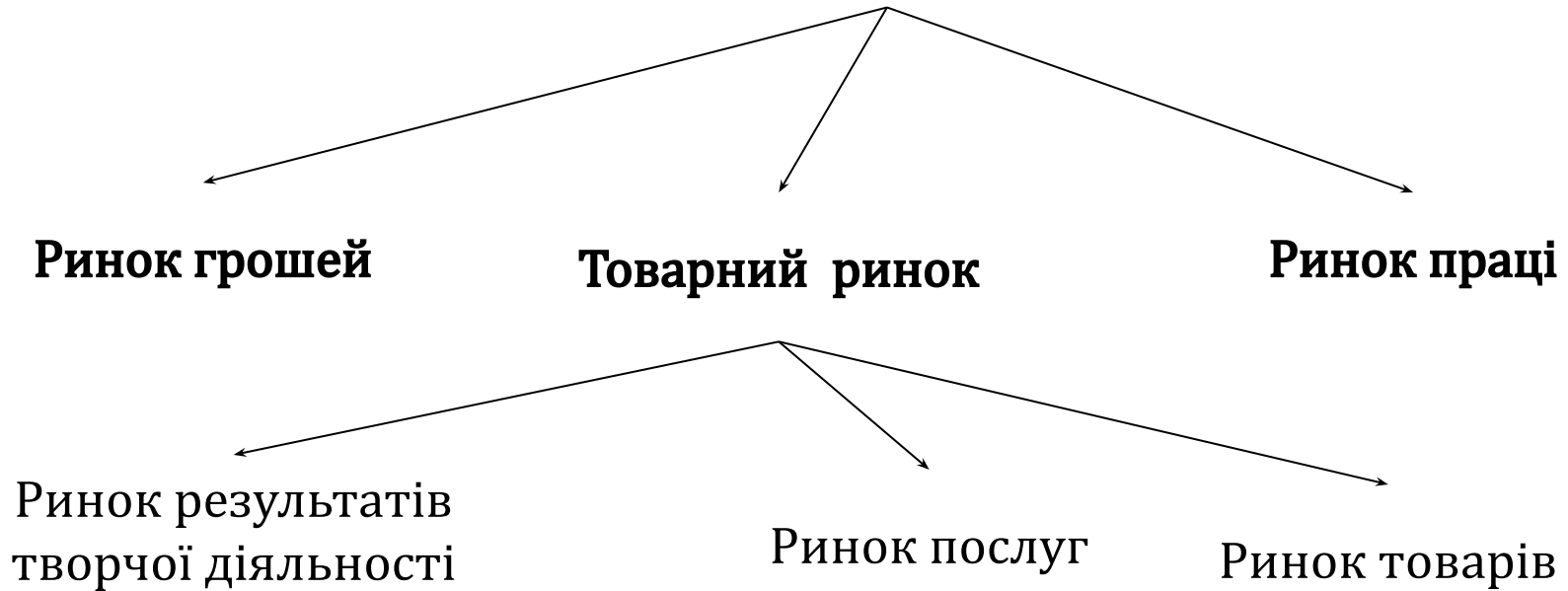
Країна I;

Світовий ринок;

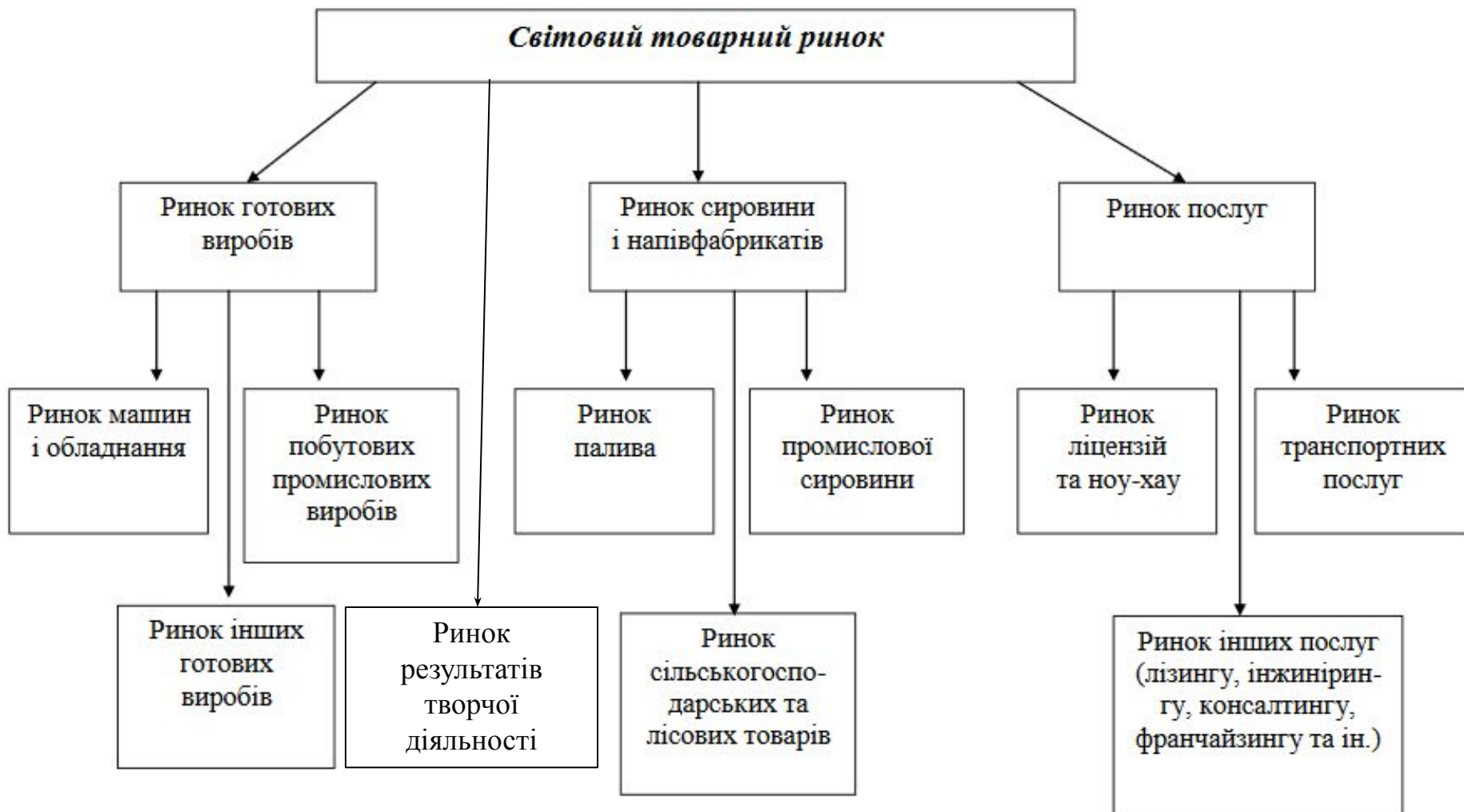
Країна II



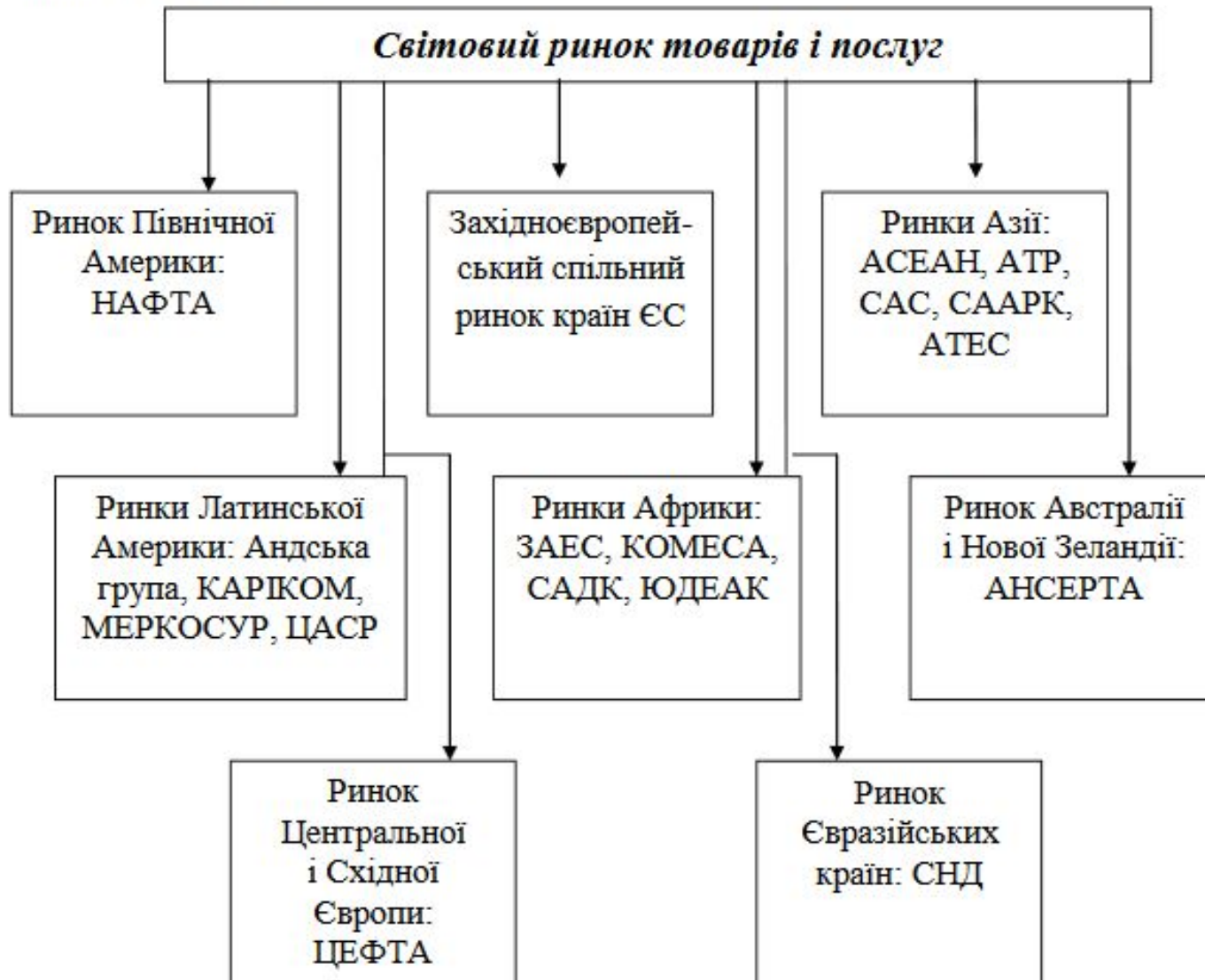
Світове господарство



Товарна структура ринку



Регіональна структура світового ринку

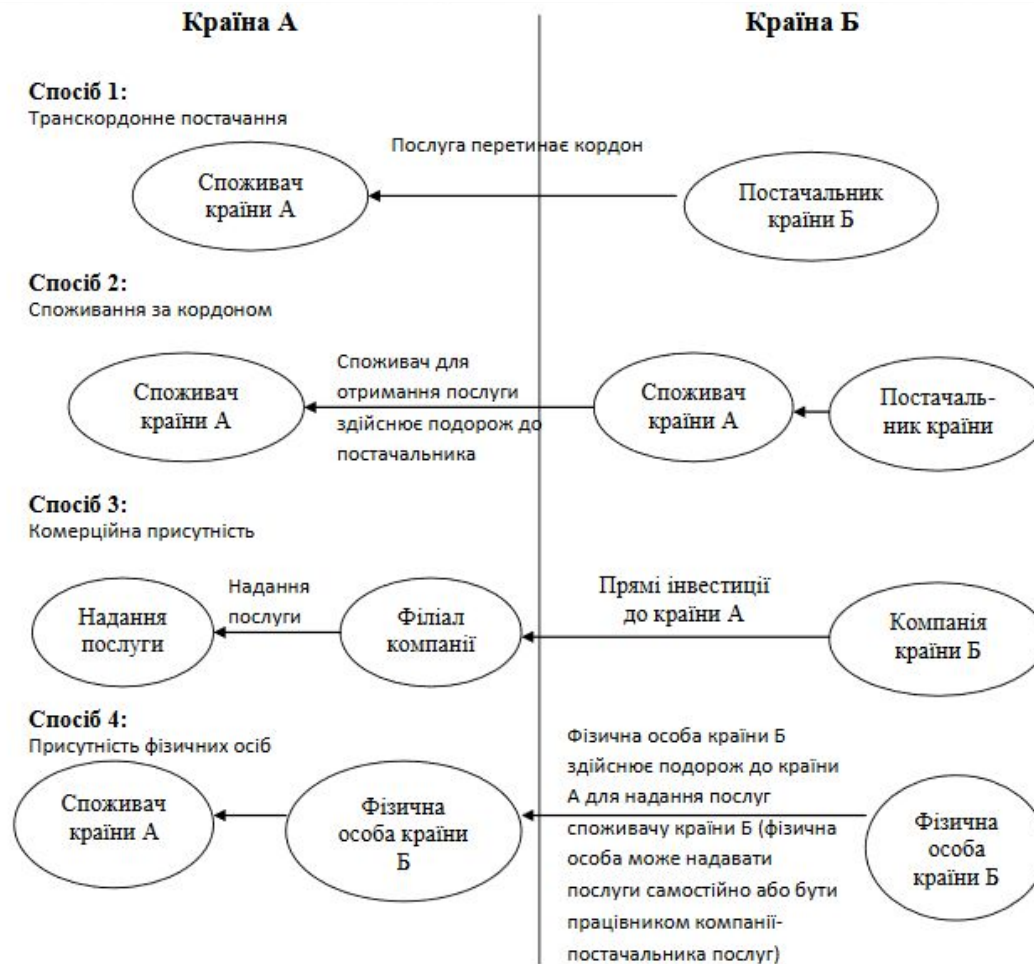


Класифікація форм міжнародної торгівлі

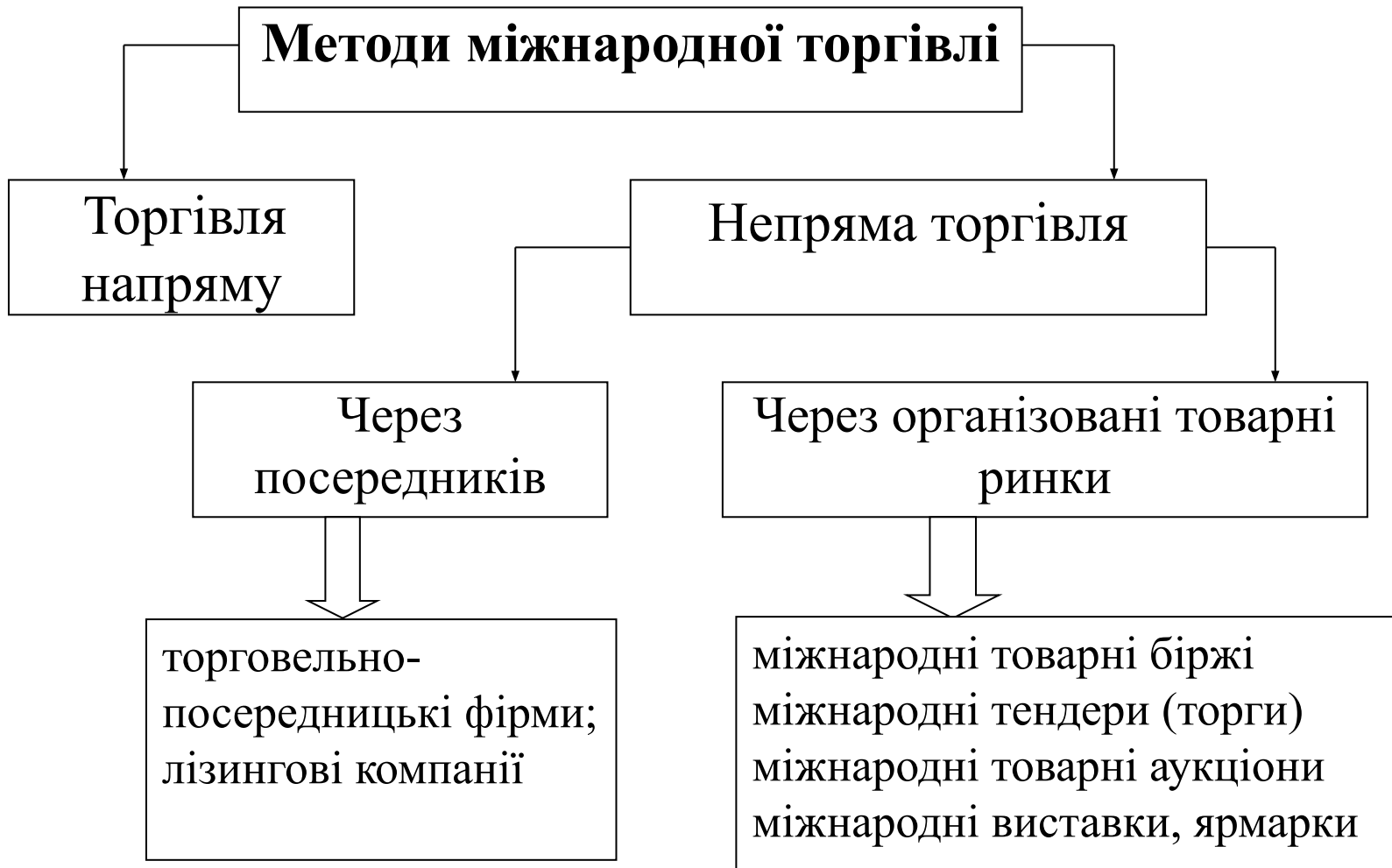
Класифікаційна ознака	Форми міжнародної торгівлі товарами
За специфікою взаємодії суб'єктів	Традиційна (зовнішня) торгівля; Торгівля кооперативною та спеціалізованою продукцією; Зустрічна торгівля;
За специфікою об'єкту	Торгівля товарами: - торгівля сировиною; - торгівля продовольчими товарами; - торгівля машинами та обладнанням; - торгівля споживчими товарами; Торгівля послугами Торгівля результатами творчої діяльності
За специфікою регулювання	Звичайна торгівля Дискримінаційна торгівля Преференційна торгівля

Особливості послуг як специфічного товару	Особливості міжнародної торгівлі послугами
невидимість; невідчутність на дотик;	велика залежність обсягу послуг і їх вартості від складності та наукомісткості товарів;
нерозривність процесу виробництва і реалізації;	регулювання здійснюється не на кордоні, послуги через свою специфіку не проходять через митний контроль і не оформляються вантажною митною декларацією;
розрив у часі між фактом купівлі-продажу та фактом її споживання;	купівля-продаж послуг на світовому ринку тісно взаємодіє з міжнародним рухом капіталу та міграцією робочої сили
неможливість накопичення, зберігання і транспортування;	надання більшості видів послуг здійснюється на прямих контактах між їх виробниками та споживачами;
високий ступінь індивідуалізації залежно від вимог споживача;	у значно більшому ступені характерним є врахування конкретних умов виконання робіт і заздалегідь визначених вимог споживача у зв'язку з виконанням послуг на замовлення;
територіальна розрізненість їх виробника та споживача.	послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні в господарському обороті.

Способи постачання послуг



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



Біржі

Відповідно до Закону України "Про товарну біржу" товарна біржа - це організація, що поєднує юридичних та фізичних осіб і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, встановлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, впорядкування і спрощення товарообігу і пов'язаних з ним операцій.

Отже, існує три основних значення бірж:

- об'єднання комерційних посередників;
- місце торгів;
- гуртовий ринок.

Класифікація бірж

1. За характером асортименту товарів, що реалізуються:

- вузькоспеціалізовані;
- спеціалізовані;
- універсальні біржі.

2. За ступенем відкритості:

- відкриті (публічні);
- закриті;
- змішані;

3. За характером (типом) здійснюваних біржових угод:

- реального товару;
- ф'ючерсні;
- опціонні;
- комплексні.

Класифікація бірж

4. За організаційно-правовими формами діяльності:

- акціонерного товариства відкритого типу;
- акціонерні товариства закритого типу;
- товариства з колективною відповідальністю;
- решта організаційно-правових форм, що визначаються відповідними законодавствами країн місця розташування бірж;

5. За регіоном дії:

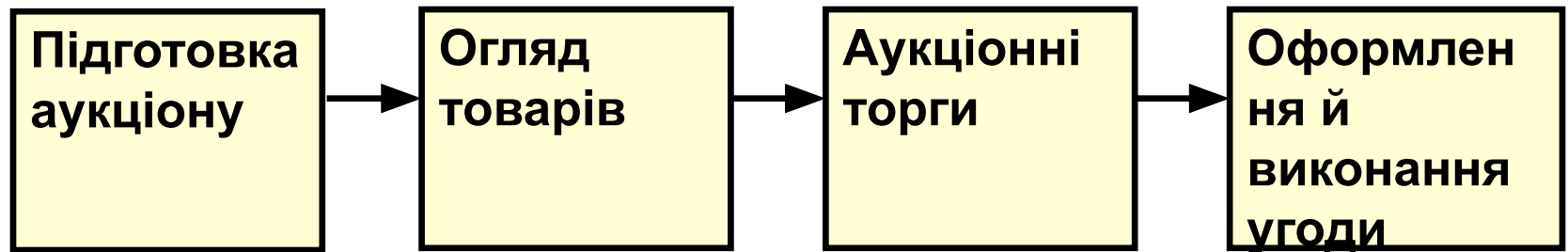
- національні;
- міжрегіональні;
- міжнародні.

Аукціон

Поняття аукціон у міжнародній торгівлі має три значення:

- 1) як спеціально організований товарний ринок, на якому здійснюється процес продажу-купівлі товару, що складається з певних етапів — підготовки, огляду товару, аукціону (торгу), оформлення контракту;
- 2) як безпосередній торг за товар, який відбувається між аукціоністом (особою, що проводить торг і представляє інтереси організаторів і продавців) та покупцями;
- 3) як комерційна структура, що організовує, готує і провадить продаж товарів за допомогою торгу. Міжнародні аукціони належать до добровільних і регулярних форм організації торгівлі на зовнішньому ринку, що мають публічний характер, тобто надають можливість усім заінтересованим експортерам та імпортерам брати участь у торгових операціях.

Міжнародні аукціони



Тенденції розвитку аукціонів

1) тенденція до падіння ролі аукціонів, що викликано цілим рядом причин:

1.1) розвиток прямих зв'язків між експортерами та імпортерами без використання посередницької ланки, перш за все брокерів-аукціонерів;

1.2) розширення товарних поставок більш рівномірної та гарантованої якості, збільшення обсягів продажу товарів на основі окремих договорів;

1.3) розробка асоціаціями торговців типових контрактів і вдосконалення механізму комерційного арбітражу призвели до зростання торгівлі на основі типових контрактів;

1.4) значні додаткові витрати, пов'язані з розвантаженням, зберіганням, відправкою товару тощо, суттєво знижують ефективність експорту;

Тенденції розвитку аукціонів

- 1.5) розвиток світової транспортної мережі і засобів зв'язку зумовив зростання визначеності термінів поставки, що знизило потребу в запасах як резерві.
- 2) переміщення аукціонів з імпортуєчих в експортуєчі країни, що пов'язано як з нижчими накладними витратами при продажах на аукціонах у місцях походження товару, так і з прагненням досягнення більшого контролю за системою збуту своїх експортних товарів і посилення впливу на формування рівня цін.

Міжнародні тендери

Термін “тендер” походить від англійського *tender* — офіційна пропозиція, замовлення на підряд та *to tender* — подавати замовлення (заявку) на участь у торгах

КЛАСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ТЕНДЕРІВ:

- 1) **за національним складом учасників;**
- 2) **за метою організаторів:** реальні торги та процесуальні торги;
- 3) **за юридичним статусом учасників:** відбуваються за участю виключно юридичних осіб, консорціумів, а також змішані;
- 4) **за предметом торгівлі:** на поставку товарів, на виконання підрядних робіт, комбіновані;

Класифікація міжнародних тендерів

1. залежно від рівня свободи доступу до участі в тендерах: відкриті і закриті;
2. за фінансовими умовами: з пропозицією ціни; зі знижкою; на кредитній основі; на компенсаційній основі;
3. щодо ступеня відкритості інформації про пропозиції учасників торгів та оголошення умов, запропонованих переможцем: голосні і неголосні (відкриті/закриті конверти);
4. за глибиною розподілу праці при виконанні замовлення: первинні, вторинні і третинні.

Функції міжнародних тендерів:

- торговельну;
- науково-технічну;
- цінову;
- фінансову;
- маркетингову;
- регулятивну.

Етапи проведення торгів

- 1) оголошення в пресі за 1-2- місяці до їх початку
- 2) строк, термін подачі пропозицій для участі в торгах
- 3) порівняння даних пропозицій, підведення підсумків і визначення переможців.

Тенденції в проведенні торгів

- 1) зріст кількості фірм, учасників торгів
- 2) збільшення числа торгів на нові види машин, устаткування, технологій
- 3) загальне збільшення кількості торгів на спорудження комплектних об'єктів
- 4) переорієнтація пріоритетів з цінових факторів конкуренції на техніко-економічні показники і пільговість умов фінансування
- 5) розширення торгів на інженерно-консультаційні послуги
- 6) розширення практики проведення торгів по частинам для виявлення вузькоспеціалізованих фірм-учасниць;
- 7) розвиток багатостороннього співробітництва по спорудженню об'єктів
- 8) розширення участі в торгах місцевих фірм країни-замовника
- 9) розвиток методів кількісного аналізу міжнародної тендерної діяльності (кількісний облік економічних, політичних ризиків)

Виставки та ярмарки

Виставка — це показ, яким би не була його назва, основна мета котрого полягає в ознайомленні публіки шляхом демонстрації із засобами, які маються в розпорядженні людства, для задоволення його потреб, а також з метою сприяння прогресу в одній або кількох сферах діяльності або майбутніх перспектив

Ярмарок — це міжнародна економічна виставка зразків, яка незалежно від її назви у відповідності з традиціями країни, на території якої він проводиться, являє собою великий ринок товарів широкого вжитку та/або обладнання, діє у визначені терміни протягом обмеженого періоду в одному і тому ж місті та на якій експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах

Класифікація виставок/ярмарок:

- 1) за місцем проведення: місцеві, зарубіжні
- 2) за радіусом дії виставки досить умовно поділяються на:
регіональні, міжрегіональні, всесвітні;
- 3) за критерієм постійності місця проведення: *постійні, змінні, пересувні;*
- 4) щодо частоти проведення: *періодичні, постійні.*
- 5) за широтою номенклатура товарів (послуг): *універсальні, багатогалузеві, галузеві та спеціалізовані виставки-ярмарки.*
- 6) за предметом демонстрації: споживчих товарів, товарів виробничо-технічного призначення, інші.

Функції міжнародних виставок та ярмарок

- 1)забезпечують безпосереднє спілкування клієнта з експонентом; експонента — з потенційними партнерами;
- 2)пропонують реальний товар, який можна побачити у дії, на відміну від рекламних проспектів, відео роликів тощо;
- 3)забезпечують покупцеві можливість здійснити досить повний та об'єктивний огляд певної групи товарів (або цілої галузі промисловості) за такими критеріями, як якість, ціна, додатковий сервіс, певні стимули при купівлі тощо;
- 4)надають експонентам можливість побачити пропозицію потенційних конкурентів, їх нові ідеї, умови продажів тощо;
- 5)значно скорочують час як клієнтам, так і експонентам на пошук партнера та укладання контракту;

Функції міжнародних виставок та ярмарок

- 6)сприяють ефективному обміну інформацією;
- 7)інформують своїх учасників про розвиток технологій і надають можливість побачити тенденції прогресу галузі;
- 8)підвищують авторитет експонента за умов його правильної політики щодо підготовки та участі у виставках та ярмарках;
- 9)надають можливість експонентам отримати нову інформацію відносно характеру змін самої клієнтури, її запитів, а також змін кон'юнктури галузі (ця інформація, як правило, слугує поштовхом до зміни політики самої фірми у майбутньому, до зміни її стратегії).

Ціноутворення у світовій торгівлі

Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва.

Види міжнародних цін обумовлені факторами:

- 1) відмінностями торгової політики по відношенню як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів;
- 2) валютною державною та міждержавною політикою;
- 3) політикою протекціонізму;
- 4) відмінностями в методології та методиці розрахунку цін;
- 5) іншими факторами.

Види цін

1. За напрямками товарних потоків:

- експортні;
- імпортні;

2. За умовами розрахунків:

- Ціна комерційних угод;
- Ціна клірингових розрахунків;
- Ціна програм допомоги;
- Трансфертна ціна;

3. За повнотою урахування витрат:

- Ціна нетто
- Ціна споживання

4. За характером реалізації: оптова ціна, роздрібна ціна;

5. За мірою фіксації (контракти): тверда; рухома; ковзання; з наступною фіксацією.

6. За рівнем інформованості:

- опубліковані (довідкові, біржові котирування, аукціонні ціни, статистичні ціни, ціни фактичних угод, ціни пропозицій великих фірм);
- розрахункові

Базисні умови постачання (INCOTERMS)

Базисні умови постачання – це умови обміну товару, які найбільш часто зустрічаються, і відповідні до цих рівнів обов'язки сторін здійснювати певні дії.

Всі умови Інкотермс поділяються на 4 групи:

I група «Відправлення»

- 1) EXW (Ex-work) франко-підприємство;

II. Група «Основний фрахт не оплачено»

- 2) FCA (Free Carrier) франко-перевізник;
- 3) FAS (Free Alongside Ship) вільний впродовж борту судна;
- 4) FOB (Free on Board) вільний на борту судна;

II. Група «Основний фрахт не оплачено»

- 2) FCA (Free Carrier) франко-перевізник;
- 3) FAS (Free Alongside Ship) вільний впродовж борту судна;
- 4) FOB (Free on Board) вільний на борту судна;

III. Група «Основний фрахт сплачено»

- 5) CFR (Coast and Freight) вартість і фрахт;
- 6) CIF (Cost, Insurance and Freight) вартість, страхування і фрахт;
- 7) CPT (Carriage paid to) перевезення оплачено до пункту “N”;
- 8) CIP (Carriage and Insurance paid to) перевезення і страхування оплачено до пункту “N”;

IV. Група “Прибуття”.

- 9) DAT (Delivered At Terminal ... named terminal of destination);
- 10) DAP (Delivered At Point ... named point of destination);
- 11) DDP (Delivered Duty Paid) доставлено, мито сплачено (оплачені всі види втрат пов'язані з доставкою).

Основні методи встановлення зовнішньоторгівельних цін

- на базі власних витрат виробництва;
- на основі цільової норми прибутку;
- за економічними результатами використання товару;
- виходячи з рівня попиту;
- орієнтуючись на рівень цін конкурентів.

1. Метод на базі власних витрат виробництва;

Собівартість	Ціна			
Прибуток	підприємства без			
	ПДВ і Ав			
Акцизний збір	Відпускна ціна підприємства з			
ПДВ	ПДВ і акцизним збором			
Постачальниць ко-збутова націнка	Відпускна ціна оптового посередника (купувальна ціна підприємства торгівлі)			
Торгова надбавка	РОЗДРІБНА ЦІНА			

Митною вартістю товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за товари, якщо вони продаються на експорт в Україну, скоригована в разі потреби з урахуванням положень частини деся

$$\mathbf{МВ = ФВ + ВД + ВП + ЛП + ЧП,}$$

де ФВ — фактурна вартість;

ВД- витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України;

ВП- витрати, додатково понесені покупцем (комісійні або брокерські винагороди, крім комісійних по закупівлі товару; вартість пакування, що включає вартість пакувальних матеріалів і видатків по пакуванню; вартість багатооборотної тари, якщо вона розцінюється як єдине ціле з товаром);

ЛП — роялті та інші ліцензійні платежі, які покупець повинен здійснити як умову експорту товару, що оцінюється;

ЧП - частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу чи використання товару на території України, яка прямо чи непрямо накопичується у продавця.

**Ціна придбання товару (Цп), що ввозиться в країну,
складається з таких елементів:**

$$Цп = MB + M + A + ПДВ + МЗ$$

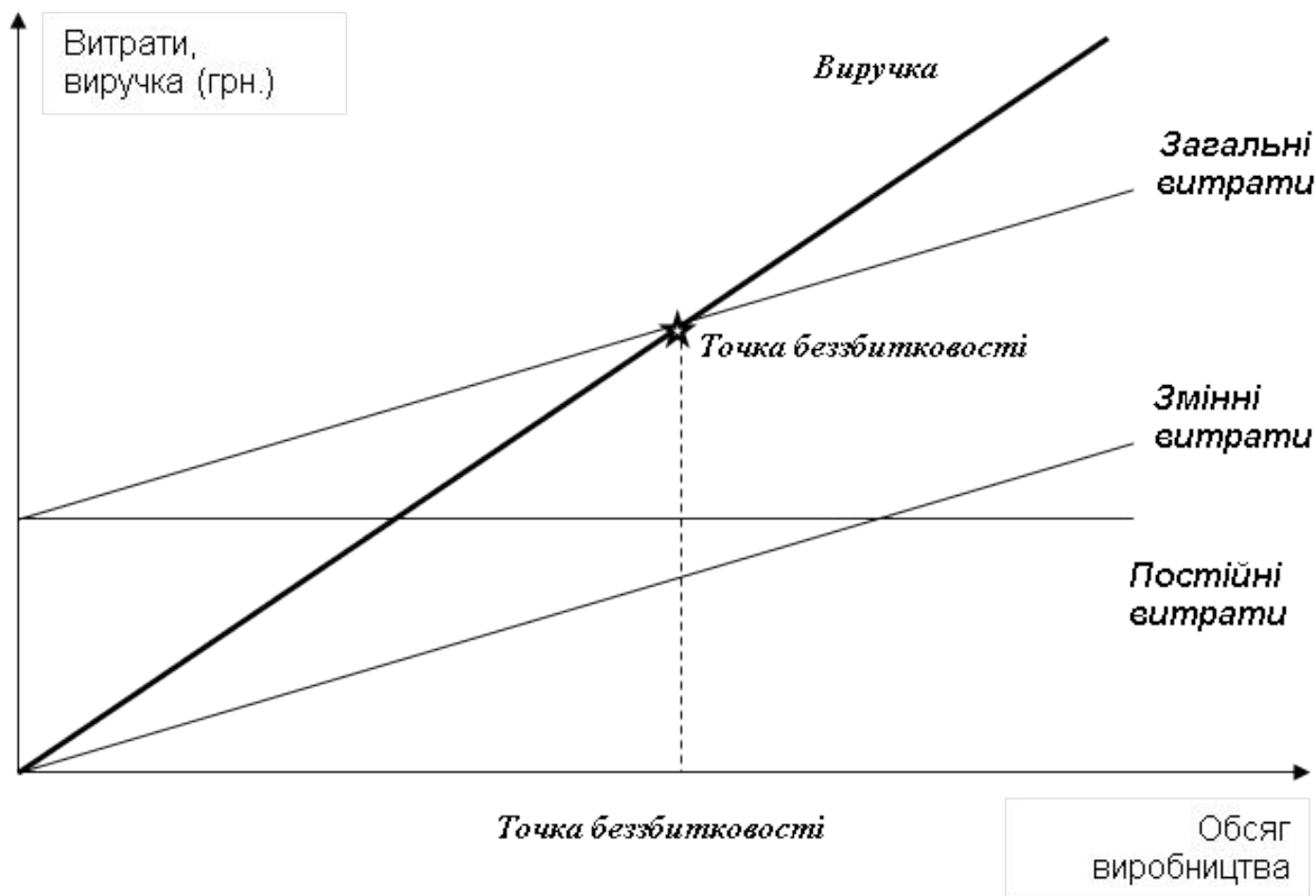
де М — мито, грн.

А – акцизний збір; грн.

ПДВ – податок на додану вартість, грн.

МЗ — митні збори, грн.

2. Метод на основі цільової норми прибутку;



Тарифне і нетарифне регулювання

міжнародних торгово-економічних відносин

Види регулювання міжнародної торгівлі

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

Двостороннє регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами – торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджує свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм.

Багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Протекціонізм

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Виділяють декілька форм протекціонізму:

- селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- колективний – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Рівні регулювання

- 1) фірмовий (корпоративний);
- 2) національний;
- 3) міжнаціональний, міждержавний:
 - 3.1) преференційний торговельний режим — це особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни;
 - 3.2) дискримінаційним є торговельний режим, згідно з яким юридичним і фізичним особам однієї країни надаються в їх торговельній діяльності на території країни, що проводить дискримінацію, гірші умови, ніж ті, які надані на цій самій території юридичним і фізичним особам інших країн. Дискримінаційні заходи стосуються майже всіх інструментів регулювання торговельно-економічних відносин і можуть реалізовуватися через реторсії та репресалії.

Рівні регулювання

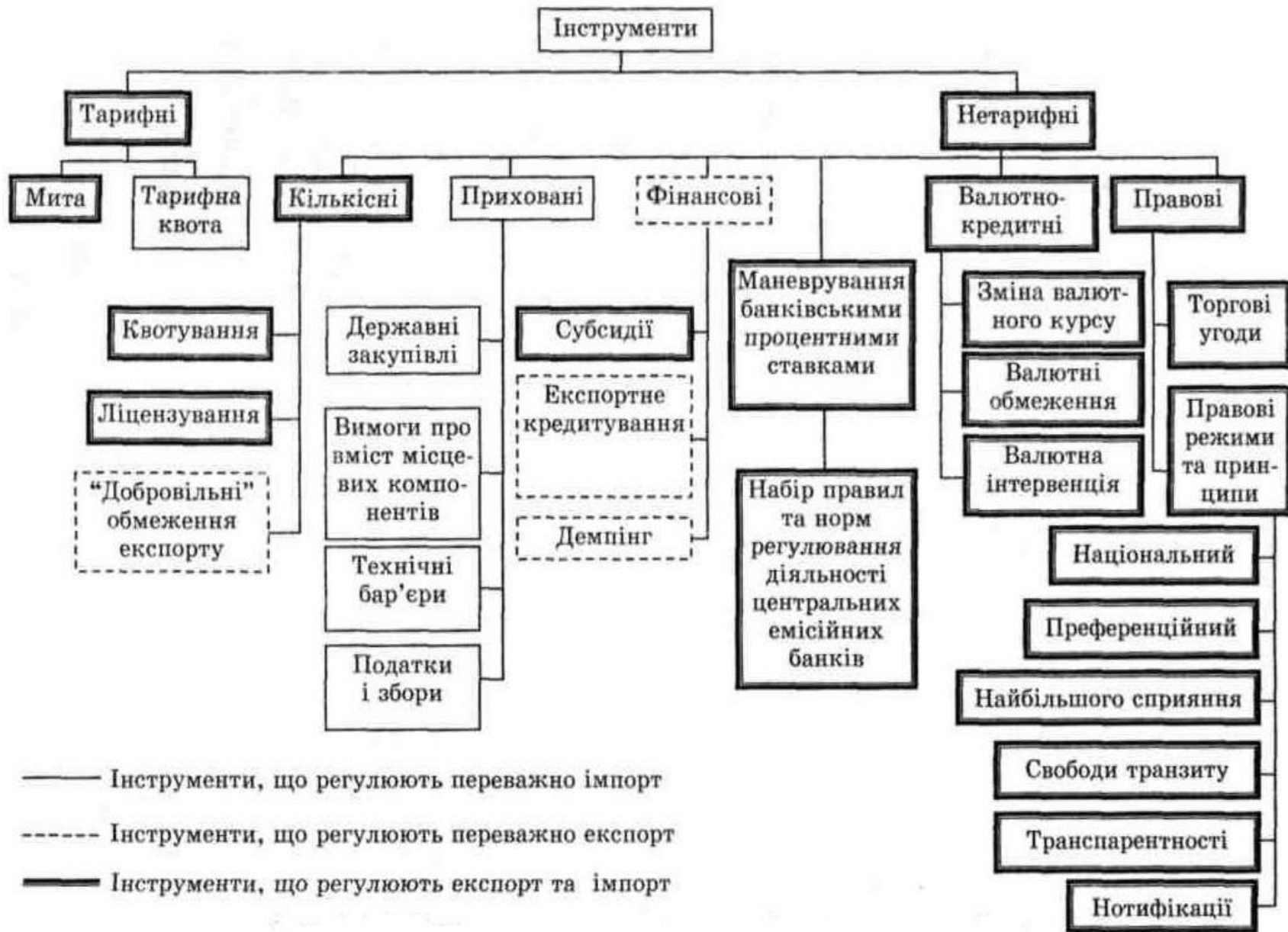
Реторсії (від лат. *retorsio* — зворотна дія) — обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій.

Репресалії (від лат. *represaliae* — стримувати, зупиняти) — примусові заходи, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої.

Сукупність реторсій і репресалій у двосторонніх торговельних відносинах призводить до ситуації «торговельної війни» між країнами;

4) наднаціональний рівень;

5) глобальний.



Інструменти

Міжнародні торгові відносини регулюються за допомогою двох груп інструментів:

- 1) тарифне регулювання: мито, митний тариф;
- 2) нетарифне регулювання:
 - 2.1) кількісні обмеження (quantative restrictions)
 - 2.2) пряме обмеження імпорту, експорту: ліцензії і квоти, «добровільне обмеження експорту», встановлення мінімальних експортних цін, імпортні депозити, імпортні податки, валютні обмеження, компенсаційні податки, антидемпінгові податки, адміністративні формальності, технічні бар'єри

Інструменти міжнародної торгівлі

- 3) Квотування (контингентування)
- 4) Ліцензування
- 5) “Добровільне” обмеження експорту
- 6) Приховані методи: адміністративні формальності; технічні бар'єри; встановлення мінімальних імпорتنих цін; імпортні податки; імпортний депозит; валютні обмеження; компенсаційне мито; антидемпінгове мито;
- 7) Демпінг: спорадичний демпінг; навмисний демпінг; постійний демпінг; зворотній демпінг; взаємний демпінг
- 8) Стимулювання експорту: експортні асубсидія, експортні кредитні субсидії, державне кредитування експорту та стархування експортних кредитів, податкові пільги, організаційно-інформаційне сприяння, частка національної участі, стимулювання національного виробництва

Тарифне регулювання

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

Мито виконує три основні **функції**:

- *фіскальну*;
- *протекціоністську* (захисну);
- *балансуючу*, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових

Види мита

1) за методом обрахунку:

- *адвалерне мито* – мито, яке розраховується у відсотках від митної вартості товару (наприклад, імпортується товар на суму 100 000 грн. Митна ставка = 10%, отже розмір мита – 10 000 грн.);
- *специфічне мито* – мито, що встановлюється як фіксована величина щодо кожної одиниці ваги або обсягу товару (наприклад, експорт лісу складає 100 000 м³, мито на експорт 1 м³ лісу = 2 грн., митні збори = 200 000 грн.);
- *комбіноване мито* – мито, яке включає характеристики адвалерного та специфічного мита (наприклад, 10%, але менше або дорівнює 2 грн. за м³);

Види мита

2) за характером:

- *сезонні мита* – мита, що застосовуються для оперативного регулювання міжнародною торгівлею продукцією сезонного характеру, перш за все сільськогосподарської;
- *антидемпінгові мита* – мита, які застосовуються у випадку ввозу на територію країни товару за ціною більш низькою, ніж їх вартість в країні-експортері, якщо такий імпорт спричиняє збитки місцевим виробникам подібних товарів;
- *компенсаційні мита* – мита, які застосовуються при імпорті тих товарів, при виробництві яких використовуються субсидії, якщо їх імпорт наносить збитки національним товаровиробникам таких товарів;

Види мита

3) за походженням:

- *автономні* – мита, які стягуються з товарів ввезених на основі одностороннього рішення органів державної влади;
- *конвенційні (договірні)* – мита, які встановлені на базі дво- або багатосторонньої угоди;
- *преференційні мита* – мита, які мають більш низьку ставку порівняно зі звичайним діючим митним тарифом;

4) за розмірами розрахунку:

- *номінальні* – тарифні ставки, вказані в митному тарифі;
- *ефективні* – реальний рівень мита на кінцевий товар, розрахований з урахуванням рівня мита на деталі цих товарів.

Види мита

Ефективна ставка імпортного тарифу розраховується за формулою :

$$T_e = \frac{T_n - A_x * T_{im}}{A}$$

- T_e – ефективний рівень митного захисту,
- T_n – номінальна ставка тарифу на кінцеву продукцію,
- T_{im} - номінальна ставка тарифу на імпортовані частини і компоненти,
- A_x – частка вартості імпортованих компонентів у вартості кінцевого продукту.

Митний тариф

ЦЕ:

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

Класифікація митного тарифу

1) за об'єктом:

- *транзитний тариф* – використовується по відношенню до товарів, які проходять через дану країну
- *імпортний тариф* – використовується при ввезенні товару, з метою захисту внутрішнього ринку від іноземного конкурента;

Митний тариф

2) за типами ставок:

- *постійні* – митний тариф, ставка якого встановлена органами державної влади і не може змінюватися;
- *змінні* – митний тариф, що змінюється при зміні рівня ставок або рівня внутрішньої ціни, або рівня державних субсидій (наприклад, використовує ЄС на с/г продукцію);

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

I. Кількісні обмеження (quantative restrictions) – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.

II. Прямі обмеження імпорту, експорту:

1.Квотування – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період. Квоти поділяються:

1) За напрямком їх дії:

1.1) експортні;

1.2.) імпортні;

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

2) За обсягом дії:

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

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

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

- **Разові** – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт),;
- **Генеральні** – дозвіл імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;
- **Глобальні** – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;
- **Автоматичні** – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

3. **«Добровільне» обмеження експорту** (voluntary export restraint) – це кількісне обмеження експорту, що базується на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі добровільно обмежити або не збільшити обсяг експорту товару, що прийнятий в рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.
4. Приховані:
 - 4.1) **адміністративні формальності** – національні правила проведення імпорتنих операцій, які обмежують імпорт;
 - 4.2) **технічні бар'єри** – приховані методи торговельної політики, які виникають тому, що національні технічні, адміністративні та інші норми і правила, побудовані таким чином, щоб перешкоджати ввезенню товарів з-за кордону. Наприклад, вимоги про дотримання національних стандартів, спеціальне упакування і маркування тощо;

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

- 4.3) **встановлення мінімальних імпортних цін** – передбачає суворе дотримання експортером рівня цін, установлених країною-імпортером;
- 4.4) **імпортні податки** – прикордонний податок, яким обкладаються товари при перетині митних кордонів конкретної країни. До них відносяться: митні збори, пов'язані з оформленням митних документів, або зі здійсненням митного контролю; сплата зборів за перевірку якості імпортованого товару; торговельні збори; статистичні збори; збори за здійснення фітосанітарного контролю; сезонні та екологічні збори;
- 4.5) **імпортний депозит** – форма задатку, який імпортер повинен внести в свій банк в національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару;
- 4.6) **валютні обмеження** – регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою і іншими валютними цінностями;

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

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

- **спорадичний демпінг** – епізодичний продаж надлишкових запасів товару на зовнішній ринок за заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішній обсяг виробництва товару перевищує ємність внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема – або взагалі не використовувати частину виробничих потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і продати за більш низьку, ніж внутрішня, ціну на зовнішній ринок;
- **навмисний демпінг** – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін;

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

- **постійний демпінг** – постійний експорт товарів за цінами нижче справедливої;
- **зворотній демпінг** – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;
- **взаємний демпінг** – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

4.8) стимулювання експорту:

- експортні кредитні субсидії,
- державне кредитування експорту та страхування експортних кредитів,
- податкові пільги,
- організаційно-інформаційне сприяння,
- частка національної участі,
- стимулювання національного виробництва
- експортна субсидія

Нетарифні інструменти

Прямі обмеження імпорту (експорту)	Адміністративні формальності	Стимулювання експорту	Інші супутні заходи державного регулювання
<ul style="list-style-type: none">- Ліцензування- Квотування- “Добровільне” обмеження експорту- Мінімальні експортні ціни- Імпортні депозити- Імпортні податки- Компенсаційне мито- Антидемпінгове мито	<ul style="list-style-type: none">-Санітарні норми-Технічні бар'єри-Екологічні вимоги-Вимоги до пакування і маркування	<ul style="list-style-type: none">- Експортні субсидії- Експортні кредитні субсидії- Податкові пільги- Державне регулювання експорту;- Страхування експортних кредитів	<ul style="list-style-type: none">-Валютні обмеження-Правила ввозу і вивозу капіталу- Частка національної участі- Стимулювання національного виробництва