

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний університет будівництва і архітектури

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Методичні рекомендації
до виконання практичних робіт
для студентів спеціальності 075 «Маркетинг»
денної та заочної форм навчання

Київ 2023

УДК 339(076.5)

M58

Укладачі: Л.М. Алавердян, канд. екон. наук, доцент

О.В. Романенко, канд. екон. наук, доцент

Рецензент Р.А. Дименко, д-р екон. наук, професор

Відповідальний за випуск П.В. Захарченко, канд. техн. наук,
професор

*Затверджено на засіданні кафедри товарознавства та
комерційної діяльності в будівництві, протокол №10 від 8 лютого
2023 року.*

В авторській редакції.

Міжнародна торгівля: методичні рекомендації до виконання
M58 практичних робіт / уклад.: Л.М. Алавердян, О.В. Романенко. – Київ:
КНУБА, 2023. – 40 с.

Містять плани практичних занять, методичні рекомендації щодо
підготовки до них, орієнтовні теми рефератів, список основної та
додаткової літератури.

Призначено для студентів спеціальності 075 «Маркетинг».

© КНУБА, 2023

Загальні положення

Дисципліна «Міжнародна торгівля» відповідно до навчального плану викладається для студентів спеціальності 075 Маркетинг освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» в межах одного модуля.

Основною метою та завданням практичних занять курсу «Міжнародна торгівля» є оволодіння студентами базовими знаннями і навичками в сфері міжнародної торгівлі будівельними товарами, формування комплексного уявлення, базових знань і навичок про сутність, роль, функціональне значення та інструментарій міжнародної торгівлі у висококонкурентному середовищі.

Для досягнення цієї мети під час проведення практичних робіт передбачається:

- формування системи знань про сутність концепцій, етапів і показників розвитку міжнародної торгівлі;
- вивчення сучасних форм організації міжнародного обміну будівельними товарами, послугами, патентами та ліцензіями;
- дослідження особливостей і тенденцій застосування методів міжнародної торгівлі;
- з'ясування основних засад формування та розвитку системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному, національному, міжнаціональному, наднаціональному та глобальному рівнях;
- вивчення сутності та процесу укладання міжнародних комерційних контрактів в будівельній сфері;
- оволодіння знаннями про особливості організації процесу виконання укладених торговельних контрактів в будівництві;
- дослідження нормативно-правового регламентування міжнародних комерційних контрактів та врегулювання міжнародних комерційних спорів.

Методичні рекомендації розроблені відповідно до кредитно-модульної системи, згідно з якою навчальна дисципліна складається з одного модуля, що об'єднує певні теми. Виконання всіх видів робіт, які містяться у методичних рекомендаціях, дасть можливість краще засвоїти навчальний матеріал, поглибити та систематизувати знання з питань, передбачених програмою навчальної дисципліни.

МОДУЛЬ I. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Практичне заняття 1.

Сутність і сфера міжнародної торгівлі

Робота з кейсами:

1. Формулювання сутності міжнародної торгівлі та визначення її місця в системі міжнародних економічних відносин.
2. Визначення форм міжнародної торгівлі.
3. Визначення методів міжнародної торгівлі.

Методичні рекомендації

Розгляд цієї теми доцільно розпочати з визначення міжнародної торгівлі й зовнішньої торгівлі. Необхідно розглянути два основні підходи до визначення сутності міжнародної торгівлі: операційний та державно-політичний. Слід також зупинитися на основних передумовах виникнення міжнародної торгівлі та дослідити основні етапи її розвитку.

Оскільки важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її структура, потрібно звернути увагу на те, що структура міжнародної торгівлі розглядається з точки зору географічного розподілу та товарного наповнення.

Аналіз форм міжнародної торгівлі дає можливість докладніше охарактеризувати обсяги та структуру торгівлі окремої країни, групи країн і світу в цілому, а також визначити певні переваги й недоліки для учасників торговельних відносин. Класифікацію форм міжнародної торгівлі, що наведена у табл. 1.1, запропоновано розглядати за певними критеріями (класифікаційними ознаками).

Таблиця 1.1

Класифікація форм міжнародної торгівлі

Критерій	Форми міжнародної торгівлі
<i>За категоріями офіційної класифікації товарів міжнародної торгівлі</i>	- комунальні послуги і будівництво; - оптова й роздрібна торгівля, ресторани й готелі, туристичні бази й кемпінги; - транспортування, збереження і зв'язок, фінансове посередництво; - оборона та обов'язкові соціальні послуги; - освіта, охорона здоров'я та суспільні роботи; - інші комунальні, соціальні та особисті.
<i>Характер та спосіб організації відносин між експортерами та імпортерами</i>	- традиційна (проста) торгівля; - торгівля на основі міжнародної кооперації; - зустрічна торгівля; - оренда (лізинг); - електронна торгівля.
<i>Специфіка регулювання торговельно-економічних відносин між країнами</i>	- звичайна торгівля; - торгівля за режимом найбільшого сприяння; - преференційна торгівля; - прикордонна торгівля; - дискримінаційна торгівля.

На вибір методу зовнішньоторговельної діяльності впливає характер продукції, яка випускається, масштаби виробництва, особливості цільових ринків, а також форми міжнародної торгівлі. У межах даної теми варто запититися на двох основних методах проведення торговельних операцій – прямому і непрямому.

У процесі опрацювання цієї теми необхідно знати:

Міжнародна економіка — це галузь фундаментальної економічної науки, що вивчає світове господарство як систему, його основні складові (регіональні об'єднання країн, світові ринки, міжнародні економічні організації тощо), а також міжнародні економічні процеси та явища.

Предметом курсу є міжнародні економічні відносини, закони, закономірності, фактори, результати функціонування світового господарства та його головних складових частин в контексті еволюції людського суспільства.

Об'єкти МЕН: умови, процеси, фактори та результати міжнародної економіки.

Суб'єкти МЕН: окремі держави, регіональні об'єднання держав, інтеграційні угруповання, міжнародні економічні організації, юридичні та фізичні особи.

Сучасний світ — це різноманітне, суперечливе та цілісне людське суспільство, ноосфера земної кулі.

Соціальне середовище міжнародної економіки характеризується багатоманітністю взаємопов'язаних людських станів, прошарків і угруповань, а також інститутів громадянського суспільства за демографічними, расовими, національними, професійними, релігійними та іншими ознаками.

Духовне середовище міжнародної економіки є складною системою форм суспільної свідомості, а саме: наукової, естетичної, етичної, моральної, релігійної; а також типів культур, традицій, генотипів різних народів та інститутів і організацій, що їх обслуговують.

Протекціонізм - політика держави в економіці, що виявляється в цілеспрямованому огороженні внутрішнього ринку своєї країни від проникнення на нього іноземних товарів.

Відкрита економіка - це ліквідація державної монополії зовнішньої торгівлі, ефективне використання принципу порівняльних переваг у міжнародному поділі праці, активне використання різних форм спільного підприємництва, організація зон вільного підприємництва.

Так, відношення експорту до ВВП визначається як імпортна квота E_k :

$$E_k = \frac{E}{ВВП} 100\%, \quad (1)$$

де Е – обсяг експорту;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Прийнято вважати ступінь відкритості економіки прийнятною, якщо $E_k = 10\%$.

Іншим показником відкритості економіки, що виражає відповідність між імпортом і ВВП, є показник імпоротної квоти:

$$I_k = \frac{I}{\text{ВВП}} 100\%, \quad (2)$$

де І – обсяг імпорту.

Обсяг експорту на душу (Е_д) населення визначається:

$$E_d = \frac{E}{\text{Чн}} 100\%, \quad (3)$$

де Чн – чисельність населення.

До числа більш комплексних показників відкритості звичайно відносять зовнішньоторговельну квоту ЗТк:

$$ZTk = \frac{ЗТ}{\text{ВВП}} 100\%, \quad (4)$$

де ЗТ – обсяг зовнішньоторговельного обороту.

Питома вага частки кожної країни у світовому експорті (П_е) визначається відношенням обсягу експорту даної країни до обсягу експорту світу в цілому та помножується на 100%.

Практичні завдання

Задача 1. На основі даних таблиці 1.2 потрібно визначити ступінь відкритості національних економік – через розрахунок експортних квот, обсягу експорту на душу населення та питомої частки кожної країни у світовому експорті. Які з країн найбільшою мірою залежать від зовнішньоекономічної сфери.

Таблиця 1.2

Обсяг експорту країн світу

Країни	Обсяг експорту, млрд.грн.	Обсяг імпорту, млрд.грн.	Чисельність населення млн. ос.
США	1046	11465	243
Німеччина	848	4069	76
Японія	701	8740	118
Франція	504	2596	54
Великобританія	457	1921	54
Італія	415	1832	54
Канада	361	965	26
Нідерланди	357	707	14
росія	205	634	141
Україна	66	95	47
Світ в цілому	9224	66397	5890

Результати розрахунків звести в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Країни	Е, млрд. грн	І, млрд. грн	Чн, млн. осіб	Ек, %	Ед, %	Пе, %
США						
Німеччина						
Японія						
Франція						
Великобританія						
Італія						
Канада						
Нідерланди						
росія						
Україна						
Світ в цілому						

Зробити висновки.

Практичне заняття 2.**Тема 2. Міжнародна економічна діяльність****Робота з кейсами:**

1. Формулювання сутності міжнародної економічної діяльності.
2. Визначення інтернаціоналізації виробництва.

3. Міжнародне виробниче співробітництво.

Методичні рекомендації

Розгляд цієї теми доцільно розпочати з визначення нижчезазначених основних понять із наведення прикладів з міжнародної практики.

Міжнародна економічна діяльність – сукупність дій суб'єктів господарювання різних країн, у процесі яких вони вступають в міжнародні економічні відносини.

Інтернаціоналізація виробництва – вихід продуктивних сил за національні кордони, їх взаємодія і формування міжнародних продуктивних сил, які використовуються людством або окремими країнами (їх групою) разом, незалежно від їх соціально-економічного та політичного устрою.

Міжнародне виробниче співробітництво – це система економічних відносин між державами, фізичними та юридичними особами різних країн з приводу здійснення відтворювального процесу на макро і мікрорівні. В сучасних умовах його провідною формою є міжнародне виробництво.

Міжнародний бізнес – підприємницька діяльність у міжнародній економіці. Сегментами міжнародного бізнесу є: глобальний бізнес, спільне підприємництво, бізнес за кордоном, іноземний бізнес.

Основними видами міжнародного бізнесу є ліцензування, управління за контрактом, створення і функціонування спільних підприємств, франчайзинг, лізинг, факторинг тощо.

Ліцензування є формою співробітництва, за якої суб'єктами міжнародних економічних відносин виступають власник певних прав (ліцензіар) та постійний чи тимчасовий користувач цим правом (ліцензіат).

Міжнародне спільне підприємство є формою співробітництва партнерів різних країн стосовно інвестування, управління, виробництва продукції, реалізації товарів та послуг, розподілу прибутків та ризиків. За видом діяльності прийнято розрізняти спільні підприємства: інноваційні, виробничі, закупівельно-збутові, комплексні.

Міжнародна корпорація – це форма структурної організації великої корпорації, яка здійснює прямі інвестиції в різні країни світу.

Міжнародні корпорації бувають двох видів: транснаціональні і багатонаціональні. Транснаціональна корпорація (ТНК) – це така головна компанія якій належить капітал однієї країни, а філіали розміщені в багатьох країнах світу. Багатонаціональна корпорація (БНК) – це така головна компанія якій належить капітал двох і більше країн, а філіали розміщені в багатьох країнах світу.

Франчайзинг – надання прав на використання торговельної марки або фірмової назви, а також надання послуг по технічній допомозі, підвищенню кваліфікації робочої сили, організації торгівлі і управлінню.

Лізинг – специфічна форма фінансування придбання різних видів устаткування.

Факторинг – посередницька комісійна діяльність банку або фактор-компанії при розрахунках між постачальниками товарів і покупцями за допомогою оплати фінансових вимог постачальників з подальшим стягуванням боргу з покупців (перепродаж права на стягнення боргів або комерційна операція за дорученням).

Міжнародний факторинг використовується в експортній торгівлі, він спрощує отримання готівки для експортера, певним чином «захищає» від «поганих» боргів.

Практичні завдання

Завдача 1. У табл. 2.1–2.2 наведено дані експорту – імпорту окремих видів послуг за 2022-2023 роки однією з країн світу.

Завдання: На основі наведених даних розрахуйте:

- 1) експорт – імпорт, ЗТО за 2022-2023 роки;
- 2) темпи росте експорту, імпорту зовнішньоекономічного обігу;
- 3) темпи приросту експорту, імпорту зовнішньоекономічного обігу;
- 4) торговельне сальдо у 2022-2023 роках;
- 5) проаналізуйте розраховані показники.

Таблиця 2.1

Обсяг експорту послуг за 2022-2023 рр..

Види послуг	Експорт, млн.дол.		Імпорт, млн.дол.	
	2022 р.	2023 р.	2022 р.	2023 р.
Транспортні послуги	5087,0	4889,4	749,6	1096
Подорожі	235,9	273,8	218,6	320
Послуги зв'язку	245,2	189,7	86,4	87
Будівельні послуги	156,0	78,8	172,6	106
Страхові послуги	67,0	69	98,4	135
Фінансові послуги	46,1	257,8	386,7	869
Комп'ютерні послуги	82,4	126,4	106	156

Результати розрахунків звести в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Види послуг	Торг. сальдо, млн.дол. Е-І		ЗТО		Темп росту, %		
	2022	2023	2022	2023	Е	І	ЗТО
Транспортні послуги							
Подорожі							
Послуги зв'язку							
Будівельні послуги							
Страхові послуги							
Фінансові послуги							
Комп'ютерні послуги							

Зробити висновки.

Практичне заняття 3.

Класичні, неокласичні та альтернативні моделі міжнародної торгівлі

Робота з кейсами

1. Меркантилізм.
2. Класичні моделі міжнародної торгівлі.
3. Неокласичні моделі міжнародної торгівлі.
4. Альтернативні моделі міжнародної торгівлі

Методичні рекомендації

Вивчення теорій міжнародної торгівлі доцільно розпочати з їх класифікації. Усі теорії міжнародної торгівлі можна поділити на такі групи:

1. *Теорія меркантилізму* – розглядає міжнародну торгівлю як джерело надходжень золота і грошей до країни й одне з найважливіших джерел добробуту в країні);

2. *Класичні теорії*, які є протилежними меркантилізму й розглядають міжнародну торгівлю як засіб підвищення ефективності використання наявних ресурсів у країні, а звідси, – як засіб підвищення загального добробуту;

3. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі пояснюють через що виникають відмінності між країнами у відноській вартості, а їх сутність зводиться до моделі пропорційності чинників Хекшера–Оліна, моделі специфічних чинників Самуельсона і неофакторних моделей.

4. *Альтернативні теорії*, що розглядають інші джерела виникнення міжнародної торгівлі, відмінні від традиційних порівняльних переваг та абсолютні переваги.

Слід звернути увагу на те, що сьогодні всі теорії міжнародної торгівлі співіснують та пояснюють той чи інший сегмент міжнародної торгівлі.

У процесі опрацювання цієї теми необхідно засвоїти нижчезазначені поняття.

Меркантилізм – джерелом багатства, що ототожнюється з грошовим капіталом, є сфера обігу; добробут залежить від грошового накопичення, домінування експорту над імпортом.

Концепція абсолютних переваг А. Сміта – кожна країна повинна спеціалізуватись на виробництві того товару, у виробництві якого має абсолютні переваги. Основою багатства нації є розподіл праці, що повинен здійснюватися з урахуванням абсолютних переваг тієї чи іншої країни.

Концепція порівняльних переваг Д. Рікардо – кожна країна може спеціалізуватися у виробництві тих товарів, витрати виробництва яких порівняно більш низькі в межах даної країни, хоча абсолютно вони можуть бути вищими, ніж за кордоном.

Концепція інтернаціональної вартості К. Маркса – інтернаціональна вартість (що відбиває суспільно необхідні витрати праці за середньосвітових умов виробництва), як правило, вища, ніж вартість товару у розвинених країнах, й нижча, ніж вартість товару у економічно відсталих країнах.

Теорія Хекшера-Оліна (теорія факторних пропорцій) – країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних факторів виробництва.

Теорема Столпера – Самуельсона – встановлення торгівельних відносин і вільна торгівля безперечно призводять до росту винагороди фактору, що інтенсивно використовується у виробництві товару, ціна на який зростає, та зниження винагороди фактору, що інтенсивно використовується у виробництві товару, ціна на який падає, незалежно від того, якою є структура споживання цих товарів власниками факторів виробництва.

Теорія С. Лідера – технологічно складні вироби утворюються фірмою як реакція на вже існуючі потреби, передусім, внутрішнього ринку, після насичення якого фірма намагається завоювати зовнішній;

Теорія міжнародної конкурентоспроможності націй М. Портера (теорія конкурентних переваг) – конкурентоспроможність націй залежить від: факторних умов; умов попиту на внутрішньому ринку близьких та обслуговуючих галузей; стратегій фірми та її конкуренції; ролі уряду; випадкових обставин.

Світовий ринок – це сукупність національних ринків окремих країн, пов'язаних між собою міжнародним поділом праці (МПП) і товарообігом.

Світова ціна зберігає реальний економічний зміст (витрати і прибуток) і виконує ряд вимог:

- вона повинна бути доступна для продавця і покупця, що бажають брати участь у торгових операціях у сфері м/н обміну;
- вона повинна бути представницької для світового товарообігу.

Демпінг – продаж товарів на зовнішньому ринку по «непридатним» цінах, тобто за цінами нижче ціни виробництва, а іноді і нижче собівартості відповідних товарів усередині країни. Товари за демпінговими цінами фірми і підприємства, як правило, продають з метою проникнення на зовнішній ринок чи негайного захоплення його визначеного сегмента.

Практичне заняття 4.

Світова валютна система і міжнародні розрахунки

Робота з кейсами

1. Сутність міжнародних валютних відносин та міжнародних кредитно-розрахункових та валютних операцій.
2. Національна та Світова валютні системи.
3. Паризька система золотомонетного стандарту.
4. Генуезька валютна система.
5. Бреттон-Вудська валютна система.
6. Кінгстонська (Ямайська) валютна система.
7. Розвиток регіональних валютних угруповань. Європейська валютна
5. система.
8. Особливості розвитку світової валютної системи на сучасному етапі.
9. Валютний курс.

Методичні рекомендації

У ході опрацювання цієї теми студентами слід з'ясувати сутність міжнародних валютних відносин та міжнародних кредитно-розрахункових та валютних операцій. Необхідно сформулювати уявлення щодо структури національної та світової валютних систем.

Під час вивчення цієї теми обов'язково потрібно прослідкувати еволюцію світової валютної системи. Доцільно розглянути чинники, що впливали на формування валютного курсу, визначали напрями її реформування на різних етапах її розвитку. Слід дослідити і усвідомити роль демонетизації золота у розвитку світової валютної системи, розкрити

її передумови, причини на наслідки. Необхідно прослідкувати як змінювалися валютні режими держав протягом еволюції світової валютної системи. Важливо розглянути тенденції розвитку світової валютної системи на сучасному етапі, дослідити особливості розвитку регіональних валютних угруповань.

Також з'ясувати сутність понять «валютний курс», «паритет купівельної спроможності». Доцільно розглянути чинники, що впливають на формування валютного курсу. Важливо розглянути різновиди режимів валютних курсів, сутність конвертованості валюти, дослідити і усвідомити роль паритету купівельної спроможності у формуванні валютного курсу, розкрити сутність крос-курсу.

Для засвоєння понять теми, заповніть табл. 4.1, вказуючи терміни наведеним визначенням.

Таблиця 4.1

Визначення понять

Визначення	Поняття
Економічні відносини, зв'язані з функціонуванням світових грошей.	
Відносини, що виникають у процесі функціонування грошей у міжнародному платіжному звертанні.	
Співвідношення валют, що відповідають їхньому золотому змісту.	
Співвідношення між валютами окремих країн «ціну» чи валюти даної країни, виражену у валюті інших країн.	
Форма організації міжнародних валютних відносин, що обумовлюється розвитком цілісної системи міжнародної економіки і юридично закріплена міждержавними угодами.	
Грошова одиниця країни, використовується в даній державі.	
Встановлена законом грошова одиниця даної держави.	
Зосереджена система механізмів, функціонування яких забезпечує покупку і продаж національних грошових одиниць і іноземних валют з метою їхнього використання для обслуговування міжнародних платежів.	
Контракти агентів валютного ринку на покупку, продаж, по розрахунках і наданню в борг валюти на конкретних умовах (розмір, обмінний курс, процентна ставка, період) з виконанням на визначену дату.	
Система регулювання платежів по грошових вимогах і зобов'язанням, що виникають між державами, організаціями і громадянами, що знаходяться на території різних країн на основі економічних, політичних, науково-технічних і інших відносин.	
Зниження курсу валюти країни стосовно твердих валют, м/н рахунковим одиницям, зниження реального золотого змісту грошової одиниці.	
Офіційне підвищення золотого змісту національної валюти чи фактичне підвищення її валютного курсу стосовно міжнародних валютних грошових одиниць.	
Порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, заснованих на взаємному заліку платежів за товари і послуги, що володіють рівною вартістю, обчислені в «кліринговій валюті» за погодженими цінами.	

Практичні завдання

Задача 1. Вкажіть, яким буде курс євро до фунта стерлінгів, якщо виходити із середніх співвідношень з долларом США: 1 USD = 0,87 EUR; 1 USD = 0,68 GBP.

Для того, щоб виразити вартість 1 євро в фунтах стерлінгів, треба знайти вартість одного євро в доларах США:

$$1 \text{ EUR} = \frac{1}{\text{середнє співвідношення євро з долларом}}. \quad (1)$$

Через співвідношення USD до GBP треба знайти вартість 1 євро в фунтах стерлінгів:

$$1 \text{ EUR} = 1 \text{ EUR} * \text{середнє співвідношення GBP з USD} \quad (2)$$

Також крос-курс EUR до GBP можна знайти шляхом ділення курсу долара в фунтах на курс долара в євро.

Задача 2. «Приватбанк», орієнтуючись на офіційний курс НБУ, встановив такий курс долара США: купівля 40,05 грн., продаж – 40,11 грн. Скільки гривень можна одержати за 405 долларів 80 центів? Скільки долларів можна купити за 120 тис. грн.?

Задача 3. Якщо ціна гривні в доларах США впала з 0,036 до 0,025 центів за одну гривню, то як зміниться ціна товару вітчизняного виробництва (в доларах США), що продається в Україні за 150 гривень? Вкажіть, чи спричинює девальвація національної валюти зменшення вираженої в доларах ціни товарів вироблених в Україні?

Задача 4. За експортним контрактом фірма повинна отримати валютну виручку у розмірі 40 000 GBP. В той же час вона повинна сплатити одному із своїх постачальників за імпортом контрактом 19 000 USD, але у гривні (UAH). Який фінансовий результат фірми в гривнях після завершення розрахунків по цих контрактах, якщо: 1 USD = 40,05 UAH; 1 USD = 0,68 GBP.

Практичне заняття 5.

Біржова торгівля на міжнародних товарних і фінансових ринках

Робота з кейсами

1. Розрахунок ефективності здійснення комерційних операцій на біржовому товарному ринку.

2. Визначення фактичного фінансового результату біржових операцій та розміру упущеної вигоди.

Задача 1. Підприємство оптової торгівлі минулого року підписало з металургійним комбінатом два контракти на купівлю-продаж металопродукції. Умови контрактів виконані повністю. Всю продукцію реалізовано того ж самого року. Результати діяльності підприємства оптової торгівлі наведені у табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Вихідні дані

Продукція	Обсяг закупівлі (реалізації), т	Витрати обігу на оптову реалізацію товарів, тис. грн.	Закупівельна ціна 1 т за контрактом, тис. грн.	Торговельна націнка до закупівельної ціни, %
Дріт	500	25	2	22
Труби сталеві	200	15	1,5	25

Обчислити такі показники для кожного виду продукції:

- 1) ціну оптової реалізації товарів;
- 2) обсяг (суму) оптової реалізації товарів (без ПДВ);
- 3) валовий дохід (з ПДВ);
- 4) витрати на закупівлю товарів;
- 5) загальні витрати обігу;
- 6) прибуток до оподаткування;
- 7) чистий прибуток;
- 8) рентабельність витрат обігу; рентабельність обороту із закупівлі товарів; рентабельність обороту з оптової реалізації товарів.

Зробіть висновки щодо ефективності здійснення комерційних операцій у минулому році.

Задача 2. У червні на біржовому ринку кукурудзи ціна одиниці товару згідно угод з негайною поставкою становила 2,88 дол./буш, а ціна цього ж товару по форвардних контрактах з поставкою через 6 місяців — 3,62 дол./буш.

Спекулянтом було придбано 2500 буш. зерна на умовах спот і одночасно укладено форвардну угоду на продаж такої ж його кількості у грудні. Накладні витрати на зберігання запасів кукурудзи на складі за вказаний період становлять 0,35 дол/буш. Визначити фактичний фінансовий результат такої операції та розмір упущеної вигоди, якщо

поточна ціна спот у грудні становила 2,75 дол./буш. Назвіть причини виникнення упущеної вигоди.

Практичне заняття 6.

Зовнішньоторговельна політика: сутність, види, інструменти регулювання

Робота з кейсами

1. Розгляд системи регулювання міжнародної торгівлі.
2. З'ясування сутності та призначення тарифного регулювання в міжнародній торгівлі.
3. З'ясування сутності та призначення нетарифного регулювання в міжнародній торгівлі.

Методичні рекомендації

Розгляд тем, які висвітлюють аспекти регулювання міжнародної торгівлі, варто розпочати з розгляду **системи регулювання міжнародної торгівлі**, яка є сукупністю взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на формування регіональних і товарних структур експорту й імпорту за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів.

Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі зумовили формування багаторівневої системи регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин (рис. 6.1). Кожному рівню притаманні відповідні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру міжнародної торгівлі.



Рис. 6.1. Система регулювання міжнародної торгівлі

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими законами України.

На території України згідно із Законом запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

1. Національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

2. Режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

3. Спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Опрацювання питання щодо тарифного регулювання міжнародної торгівлі передбачає з'ясування сутності та призначення митного тарифу, а також функцій, видів мит і економічних наслідків застосування мита. Розгляд питання щодо нетарифного регулювання міжнародної торгівлі доцільно проводити шляхом поділу нетарифних обмежень на три групи та розгляду набору інструментів регулювання в межах кожної з них (табл. 6.1).

Дослідження питання щодо торгової дискримінації передбачає врахування її особливостей, пов'язаних з наявністю імпорتنих бар'єрів, які мають дискримінаційний характер, тобто встановлення вищого рівня митного обкладання товарів і послуг одних країн порівняно з іншими.

Таблиця 6.1

Класифікація нетарифних обмежень міжнародної торгівлі		
Види нетарифних обмежень		
Кількісні	Приховані	Фінансові
Інструменти, що використовуються		
• Квотування • Ліцензування • «Добровільні» обмеження експорту	• Технічні бар'єри • Внутрішні податки і збори • Державні закупівлі • Вимоги щодо вмісту місцевих компонентів	• Демпінг • Субсидії • Експортне кредитування

До основних видів дискримінаційних бар'єрів належать торгові блоки та торгові ембарго.

Згідно чинного законодавства України видача ліцензій зареєстрованим на території України СПД здійснює Мінекономіки України. Облдержадміністраціям делеговане право видачі ліцензій на експорт (імпорт) при вартості товарів не більше 300 тис. дол.

Для одержання ліцензії підприємцем мають бути представлені наступні документи:

- Заявка на ліцензію, оформлена належним чином.
- Лист-звернення щодо оформлення ліцензії з гарантією оплати державного збору за її оформлення.
- Копія контракту, усі додатки і специфікації до нього, завірені керівником суб'єкта підприємницької діяльності.
- Копія про державну реєстрацію, завірена керівником суб'єкта підприємницької діяльності.
- Погодження відповідної уповноваженої на це установи.

- Акт експертизи товару, виданий Торгово-промисловою палатою України чи її регіональним відділенням з позначенням коду товару по УКТ ЗЕД.

У результаті опрацювання цієї теми необхідно вміти:

- розкрити зміст системи регулювання міжнародної торгівлі та пояснити її основні рівні й інструменти;
- проаналізувати сутність та призначення тарифного регулювання;
- визначити основні функції, види та наслідки застосування мит;
- пояснити сутність нетарифного регулювання міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати кількісні, приховані та фінансові види нетарифних обмежень;
- розкрити зміст та види торговельної дискримінації;
- визначити причини та наслідки ведення торговельних війн.

Практичні завдання

1. Проаналізуйте ситуацію та дайте відповіді на поставлені запитання. Велосипед коштує в Україні 100 \$, у Румунії 70 \$, у Угорщини 55 \$. Україна мала країна і її зовнішня торгівля не впливає на рівень світових цін.

А. Україна вводить 100% адвалерний тариф на імпортування велосипедів з Угорщини та Румунії. Чи буде Україна продовжувати імпортувати велосипеди?

Б. Якщо після цього Україна утворить митний союз з Угорщиною, чи буде вона сама виробляти велосипеди чи імпортувати їх?

В. Який ефект – створення торгівлі чи відхилення торгівлі виникає при заснуванні митного союзу України і Угорщини?

Г. Припустимо, що в Україні вводиться 50%, а не 100% адвалерний тариф на імпортування велосипедів з Угорщини і Румунії. Чи буде Україна продовжувати імпортувати велосипеди?

Д. Якщо тепер Україна утворить митний союз з Румунією, чи буде вона сама виробляти велосипеди чи імпортувати їх?

Е. Який ефект виникає при заснуванні митного союзу між Україною та Румунією?

2. Проаналізуйте ситуацію та дайте відповідь на поставлені запитання. Українське підприємство «Лакмус», що вже кілька років здійснює реалізацію будівельних матеріалів на ринку України, вирішило імпортувати з Польщі лаки та фарби. З польським контрагентом буда підписана угода на поставку партії фарб загальною вартістю 350 тис. дол.

Згідно з Постановою Кабінету міністрів це товари, імпорт яких підлягає ліцензуванню. Для отримання ліцензії на здійснення даної

операції керівник «Лакмуса» подав заявку на отримання ліцензії до Обласної державної адміністрації. До заявки ним були додані копія контракту на поставку фарб та копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності. Проте, підприємству «Лакмус» відмовили у видачі ліцензії. Як ви вважаєте, чи правомірне таке рішення державного органу?

3. Визначить який орган державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності виконує функції, що наведені в таблиці 6.2:

Таблиця 6.2

**Функції органів державного регулювання
зовнішньоекономічної діяльності**

Назва функції	Назва органу державного регулювання
Затвердження головних напрямків зовнішньоекономічної політики України	
Веде переговори і складає міжнародні договори України з питань ЗЕД, забезпечує їх виконання державними органами	
Здійснює митний контроль в Україні	
Здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції	
Проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування	
Забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України	
Представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав та іншими фінансово-кредитними установами	
Затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки	
Регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав	
Встановлення спеціальних режимів ЗЕД на території України	

4. Віднесіть нормативно-правові акти до відповідної групи.

Таблиця 6.3

Класифікація нормативно-правових актів за групами

Група нормативно-правових актів	Назва нормативно-правового акту
Акти, в яких закріплені основні принципи організації і напрямки здійснення зовнішньоекономічної діяльності	
Акти, які складаються із систематизованих норм	
Акти щодо поточних операцій	

Перелік нормативно-правових актів

Конституція України, Декларація про державний суверенітет України, Наказ Державної митної служби України та Державного комітету зв'язку та інформатизації України «Про затвердження Положення про митний контроль та митне оформлення міжнародних поштових відправлень», Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митний кодекс України, Закон України «Про єдиний митний тариф», Наказ Державної митної служби України «Про затвердження Порядку застосування уніфікованої митної квитанції МД-1», Закон України «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про валютне регулювання», Постанова Правління Національного банку України «Про заходи щодо діяльності банків та проведення валютних операцій», Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку заповнення митної декларації для письмового декларування товарів, що переміщуються через митний кордон України громадянами для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних з провадженням підприємницької діяльності»

Практичне заняття 7.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Робота з кейсами

1. Розрахунок величини ввізного (імпортного) мита,
2. Визначення акцизного збору та податку на додану вартість при ввезенні товарів в Україну

Ключові поняття: ввізне (імпортне мито), митні збори, акцизний збір, податок на додану вартість, адвалорні ставки мита, специфічні ставки

мита, комбіновані ставки мита, нульові, пільгові, повні ставки ввізного мита, тарифна квота, митна вартість товару.

Методичні рекомендації

Розгляд цієї теми доцільно розпочати з усвідомлення студентами того, що при ввезенні товарів на митну територію України покупець, замовник, або за його дорученням особа, яка уповноважена декларувати вантаж, зобов'язані сплатити низку податків:

- ввізне (імпортне мито) М,
- митні збори З,
- акцизний збір. якщо товар є підакцизним А,
- податок на додану вартість ПДВ, якщо немає прийнятих на законодавчому рівні рішень про нестягнення такого податку.

Механізм визначення величини податків:

1. Визначається код товару, тобто його місцезнаходження в товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД).

2. Визначається країна походження товару. Країною походження товару є країна, де товари були повністю виготовлені або піддані достатній обробці або переробці. Походження товару повинно бути підтверджено відповідним сертифікатом.

3. Керуючись діючими нормативними документами, які діють в даний час в Україні, визначають конкретну величину ставки ввізного (імпортного) мита. При цьому потрібно враховувати:

3.1. Ставки ввізного мита встановлюються такими способами:

Адвалорні ставки мита – встановлюються у відсотках від митної вартості товару. Це – основний вид ставок. Наприклад, ставка ввізного мита на товар під кодом 1704 90 30 00 – білий шоколад складає 10 % від митної вартості).

Специфічні ставки мита – встановлюються в твердій величині з одиниці товару. Зазвичай, це товари підвищеного попиту та дохідності. Наприклад, ставка ввізного мита на костюми спортивні із синтетичних волокон (код 6112 10 00 00) складає 12 євро за одну штуку.

Комбіновані ставки мита – об'єднують перші два види. Наприклад: для спідниць та спідниць-штанів із бавовни (код 6104 52 00 00) ставка ввізного мита встановлена таким чином: 30%, але не менш як 3 євро за 1 штуку).

3.2. За рівнем ставки ввізного мита бувають:

- нульові – для тих країн, з якими Україна входить в економічні союзи або підписала відповідні договори про вільну торгівлю:

- пільгові – для тих країн, з якими Україна підписала договори про режим найбільшого сприяння в торгівлі:

- повні ставки – для всіх інших країн.

Тарифна квота – це дворівневий митний тариф, пов'язаний з кількістю товару, при якій, задану кількість товару можна експортувати/імпортувати за «пільговою», або «нульовою» ставкою мита протягом певного періоду часу («ставка мита в межах квоти»). Після заповнення обсягів тарифної квоти, можна продовжувати експортувати/імпортувати продукт без обмежень, але платити більш високу тарифну ставку («ставка мита поза квотою»).

Адміністрування тарифних квот ЄС здійснюється виключно Європейським Союзом (відповідними директивами Європейської Комісії) за двома принципами:

- «перший прийшов – перший обслуговується» - оформлення ввезення товару в рамках тарифної квоти відбувається в залежності від наявності невикористаного залишку відповідної квоти на момент подачі супровідних документів. При чому, першим оформлюється той товар, супровідні документи якого прийшли першими.

- імпортного ліцензування – імпортери української продукції подають відповідну заявку на право здійснення імпорту (видачу ліцензії) до Генерального Директорату Європейської Комісії «Аграрні питання та розвиток сільської місцевості».

При цьому існують обмеження в часі, протягом якого можна зарезервувати відповідний обсяг квот. Встановлення безмитних тарифних квот до Європейського Союзу передбачено для 36-ти видів товарів. Причому, за 4-ма видами встановлено додаткові обсяги.

Для деякої продукції передбачається лінійне зростання обсягу квоти впродовж 5-ти років, починаючи з 2017 року.

3.3. Якщо за нормативними документами ставка ввізного мита визнається нульовою або пільговою, то її практичне застосування може бути тільки в тому випадку, коли додатково виконуються умови «безпосередньої закупки» та «прямого відвантаження».

Товар вважається безпосередньо закупленим, якщо імпортер купив його у фірми, яка зареєстрована в країні, на яку розповсюджується режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

Пряме відвантаження буде тільки в тому випадку, коли товар відвантажується із країни, на яку розповсюджується режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

4. Визначається митна вартість товару.

Митна вартість товару – це ціна, яка фактично сплачена (чи повинна бути сплачена) за товар в момент його перетину через митний кордон України.

Митна вартість товару охоплює:

- ціну покупки, яка зазначена в рахунку-фактурі,
- витрати на транспортування товару, його завантаження та розвантаження, страхування до моменту перетину кордону,
- комісійні та брокерські витрати за час здійснення митного оформлення вантажу,
- плата за використання інтелектуальної власності, яка належить певним товарам і яка повинна бути й сплачена при вивезенні цих товарів як умова їх виведення.

Всі вищезазначені витрати повинні бути підтверджені відповідними документами.

З метою недопущення занижування митної вартості імпортованих товарів, які користуються підвищеним попитом в Україні. Кабінет Міністрів України може установлювати для окремих товарів мінімальну митну вартість товару, менше за яку оцінювати вартість товару неможливо.

5. Розраховується величина ввізного (імпортованого) мита.

Визначивши величину ставки ввізного (імпортованого) мита, митну вартість товару та його кількість - розраховують величину ввізного мита М. При цьому користуються формулами:

$$M = n * B \text{ або } M = m * N, \quad (1)$$

де В – митна вартість товару, грн;

п – адвалорна ставка мита, в відн. одиницях;

N – кількість товару (шт, кг і т.п.);

т – специфічна ставка мита, грн/шт.

Товари можуть бути пропущені через кордон тільки при умові сплати ввізного мита.

6. Визначається величина митних зборів З, які підлягають сплаті на митниці.

7. Для підакцизних товарів розраховується величина акцизного збору А.

Величина акцизного збору, якщо його ставка встановлена в відносних одиницях, розраховується за формулою:

$$A = \frac{(B+Z+M)*a}{100-a}, \quad (2)$$

де: В – митна вартість вантажу, грн;

З – величина митного збору, грн;
М – величина ввізного мита, грн;
а – ставка акцизного збору, в %.

Величина акцизного збору, якщо його ставка встановлена в твердих одиницях, розраховується за формулою:

$$A = N * z, \quad (3)$$

де N – кількість одиниць товару (шт. або інших облікових одиниць);
z – тверда (абсолютна) ставка акцизного збору, грн./шт.

Акцизний збір сплачується платником, тобто покупцем товару одночасно зі сплатою ввізного мита та митних зборів (до або на момент оформлення вантажної митної декларації").

8. Розраховується та сплачується податок на додану вартість ПДВ.

Податок на додану вартість, або інакше - податкові зобов'язання імпортера продукції, розраховуються за формулою:

$$\text{ПДВ} = \frac{(B+Z+M+A)}{100} * b, \quad (4)$$

де b – ставка ПДВ, b = 20 %.

Податок на додану вартість сплачується платником-покупцем товару одночасно зі сплатою ввізного мита та митних зборів в момент оформлення вантажної митної декларації.

Практичні завдання

Задача 1. В Україну ввозить партія товару з контрактною вартістю 95000 євро, курс НБУ=30,35. Митний збір – 0,25 %; сума фрахту та страхування – 5 % від купівельної ціни; повна ставка мита – 15 %, пільгова ставка мита – 7 %. Ставка акцизного збору = 10 %, ПДВ = 20 %. Витрати обігу 10 %. Визначте питому вагу платежів при митному оформленні в ціні продажу, якщо мито розраховується за повною та пільговою ставкою. Визначте економію підприємця за умови застосування пільгової ставки.

Розв'язок:

1) Митна вартість = (Контрактна вартість в національній валюті + витрати обігу + сума фрахту і страхування) = $95000 * 30,35 * (1 + 0,1 + 0,5) = 4\,613\,200$ грн.

2) Митний збір = Митна вартість * Ставка митного збору = $4\,613\,200 * 0,0025 = 11\,533$ грн.

3) Мито повне = Митна вартість * Повна ставка мита = $4\,613\,200 * 0,15 = 691\,980$ грн.

9. Мито пільгове = Митна вартість*Пільгова ставка мита
 $4\,613\,200 \cdot 0,07 = 322\,924$ грн.

4) Акцизний збір у разі повного мита = (Митна вартість + Митний збір + Повне мито)*Ставка акцизного збору = $(4\,613\,200 + 11\,533 + 691\,980) \cdot 0,1 = 531\,671,3$ грн.

10. Акцизний збір у разі пільгового мита = (Митна вартість + Митний збір + Пільгове мито)*Ставка акцизного збору $(4\,613\,200 + 11\,533 + 322\,924) \cdot 0,1 = 494\,765,7$ грн.

5) ПДВ повне = (Митна вартість + Митний збір + Повне мито + Акцизний збір при повному миті)*Ставка ПДВ = $(4\,613\,200 + 11\,533 + 691\,980 + 531\,671,3) \cdot 0,2 = 5\,848\,384,3 \cdot 0,2 = 1\,169\,676,86$ грн.

11. ПДВ пільгове = (Митна вартість + Митний збір + Пільгове мито + Акцизний збір при пільговому миті)*Ставка ПДВ = $(4\,613\,200 + 11\,533 + 322\,924 + 494\,765,7) \cdot 0,2 = 5\,442\,442,7 \cdot 0,2 = 1\,088\,484,54$ грн.

6) Сума платежів повна = Митний збір + Мито повне + Акцизний збір при повному миті + ПДВ повне = $11\,533 + 691\,980 + 531\,671,3 + 1\,169\,676,86 = 2\,404\,807,16$ грн.

Ціна повна = $4\,613\,200 + 11\,533 + 691\,980 + 531\,671,3 + 1\,169\,676,86 = 7\,018\,007,16$ грн.

Питома вага повна = Сума платежів повна / Ціна повна = $2\,404\,807,16 / 7\,018\,007,16 = 0,34$ (34%)

Сума платежів пільгова = Митний збір + Мито пільгове + Акцизний збір при пільговому миті + ПДВ пільгове = $11\,533 + 322\,924 + 494\,765,7 + 1\,088\,484,54 = 1\,917\,707,24$ грн.

Ціна пільгова = $4\,613\,200 + 11\,533 + 322\,924 + 494\,765,7 + 1\,088\,484,54 = 6\,530\,907,24$

Питома вага пільгова = $1\,917\,707,24 / 6\,530\,907,24 = 0,29$ (29%)

7) Економія = Сума платежів повна – Сума платежів пільгова = $2\,404\,807,16 - 1\,917\,707,24 = 487\,099,92$ грн.

Задача 2. Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами.

Контрактна вартість товару	75500 євро
Курс НБУ на день сплати митних платежів	41,35 грн/євро
Митний збір за оформлення митної декларації	0,3 %
Сума фрахту	1250 євро
Страховання вантажу	900 євро
Мито	25%
Акцизний збір на імпортовану продукцію	10%
ПДВ на імпорт продукції	20%
Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	12%
Умовна рентабельність	15%

Задача 3. Визначте суму платежів, які необхідно сплатити під час ввезення продукції в Україну, якщо: ціна за одиницю – 5,78 дол. США;

загальна кількість – 160 тис. шт.; ПДВ при ввезенні товарів – 20 %; митний збір за митне оформлення товарів – 0,25 %; курс НБУ на час здійснення платежів – 26,9 грн. Питома вага витрат до відпускної ціни товару (%): витрати на транспортування – 12 %; витрати на страхування – 5 %; витрати на навантаження – 1 %; комісійні експедитора – 1,5%.

Задача 4. Визначте загальну суму митних зборів за виклик працівників митниці для митного оформлення товару на підприємство, де вони зберігаються, якщо відомо, що:

- кількість працівників митниці – 2 чол.;
- термін оформлення – 15 год, з яких 3 год у неробочий час, 5 год у вихідний день.

Курс долара США на день пред'явлення ВМД – 40,09 грн. за 1 дол. США.

Задача 5. В Україну ввозиться партія товарів. Визначити митну вартість партії на основі таких даних:

Характеристика товарів	Товари			
	А	Б	В	Г
Ціна покупки за одиницю грн.	650	13	84	55
Витрати на транспортування одиниці товару до перетину кордону грн.	55	2	31	10
Комісійні витрати на оформлення одиниці товару грн.	78	1	21	2
Плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару, грн.	2	0	6	0
Мінімальна митна вартість одиниці товару, встановлена урядом, грн.	-	-	500	-
Кількість товарів які завозяться в Україну, шт.	900	90	230	90

Розрахувати суму митного збору за перебування товарів під митним контролем, якщо до митниці призначення товари прибули 13.03.2023 р. Дата доставки вантажу 12.03.2023 р. Власник вантажу надав вантаж до митного оформлення 13.04.2023 р.

Задача 6. Визначити продажну ціну на імпортовану продукцію за наданими умовами. Назва продукції – кольорові телевізори. Країна виробник – Південна Корея.

Контрактна вартість товару	5000 дол. США
Курс НБУ на день сплати митних платежів	40,09 грн/дол.

Митний збір за оформлення митної декларації	0,2 %
Сума фрахту	1000 дол.
Страхування вантажу	800 дол.
б Страхування вантажу	
а) преференційні	0%
б) пільгові	10%
в) повні	20%
Акцизний збір на імпортовану продукцію	10%
ПДВ на імпорт продукції	20%
Питома вага витрат обігу до купівельної ціни	8%
Умовна рентабельність	30%
Умова постачання	FOB

Практичне заняття 8.

Модель торговельної політики за умов розвитку міжнародної інтеграції

Робота з кейсами

1. Класифікація міжнародних економічних організацій та їх загальна характеристика.

Форми міжнародного обміну технологіями.

2. Інтеграційні стратегії країн в умовах поглиблення глобальної регіоналізації.

3. Особливості інтеграційних процесів між державами, що мають різні моделі економічного розвитку (на прикладі інтеграційного об'єднання НАФТА).

Ключові поняття: наднаціональний рівень регулювання міжнародної торгівлі; Світова організація торгівлі; недискримінація; лібералізація торгівлі; багатосторонні переговори (раунди); глобалізація; глобальна регіоналізація; інтеграція; макрорегіон; структура глобального світу; багатополлярність; світова політика; міждержавне інтеграційне об'єднання; міжнародні торговельні відносини; регіональні структури; трансрегіональні комплекси; конкурентоспроможність національної економіки, внутрішня інтеграція; зовнішня інтеграція; ефективність міжнародної економічної інтеграції; дискримінація; торгова інтеграція; митний союз; загальний ринок; торгова асоціація; теорія ефектів митних союзів; переорієнтація торгівлі; статичні ефекти; динамічні ефекти, модель міжурядових договорів; модель домінуючого учасника; модель спільного ринку (центру); модель неформальної торгівлі; модель корпоративної взаємодії; модель недержавного права.

Методичні рекомендації

Опрацювання цієї теми доцільно почати з розкриття змісту наднаціонального рівня регулювання міжнародної торгівлі, яке здійснюється за допомогою спільних заходів країн-учасниць інтеграційних угод.

У межах даної теми слід звернути увагу на мету, завдання та принципи діяльності СОТ як головного міжнародного регулятора світової торгівлі.

Окремо слід зупинитися на особливостях регулювання міжнародної торгівлі товарами, послугами та об'єктами інтелектуальної власності. Крім того, варто приділити увагу органам ООН з регулювання міжнародної торгівлі, розкрити їх призначення та мету діяльності.

В межах цієї теми необхідно вміти:

- визначити специфіку наднаціонального рівня регулювання міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати систему міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі;
- сформулювати цілі, завдання, принципи СОТ;
- охарактеризувати зміст Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ – General Agreement on Tariffs and Trade);
- пояснити систему угод СОТ;
- описати особливості регулювання міжнародної торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці;
- пояснити зміст Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності;
- назвати та проаналізувати діяльність міжнародних організацій, що працюють під егідою ООН;
- визначити та оцінити роль Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного торговельного центру (МТЦ), Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) у регулюванні міжнародної торгівлі за сучасних умов;
- проаналізувати шлях України до СОТ та проблеми після вступу до цієї організації.

Також слід визначити об'єктивні передумови переходу МЕН до більш високого їх етапу – міжнародної інтеграції. Вони формуються як на мікрорівні (підприємство, фірма), так і на макрорівні (держава, регіон, група країн). Очевидні реальні стимули для підприємства – збільшення обсягу продажів, зниження собівартості продукції, позиціонування на ринку, пролонгація найбільш ефективних фаз життєвого циклу товару.

Об'єктивно виникають два шляхи:

- створення і розвиток транснаціональних фірм, які дозволяють обійти багато труднощів (за рахунок трансфертних поставок, цінової політики, сприятливих умов відтворювання, кращого обліку ринкової ситуації, додатки прибутку і т. д.);

- міждержавні узгоджені заходи щодо цілеспрямованого формування світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, психологічного і політичного простору) у великих регіонах світу.

Поєднання двох цих напрямків і забезпечує перехід до більш ефективного та перспективного рівня світогосподарських відносин – міжнародної економічної інтеграції.

Значні успіхи інтеграції не означають відсутності в об'єднанні безлічі серйозних проблем. До них слід віднести проблеми недостатнього розвитку транспортної інфраструктури, питання валютного регулювання, уніфікацію оподаткування та трудового законодавства. Великі труднощі виникають у зв'язку з так званим розподілом переваг інтеграції, тобто членством країн з «різною потужністю» національних економік.

Треба зазначити, що кожній формі економічного угруповання – від зони вільної торгівлі до економічного союзу – притаманні як позитивні, так і негативні макроекономічні ефекти, які очікують у майбутньому і Україні. При цьому, ступінь прояву цих ефектів буде різним у коротко-, середньо- та довгостроковій перспективах.

Найпоширенішим короткостроковим інтеграційним ефектом для країн є зростання обсягів взаємної торгівлі (практично у всіх зонах вільної торгівлі та митних союзах). У середньостроковій перспективі країни отримують переваги від зростання конкурентоспроможності (регуляторна уніфікація, конвергенція за рахунок реалізації спільних політик, отримання зі спільного бюджету фінансової допомоги) та ефекту віддачі від масштабів виробництва та збуту, а також мобільності чинників виробництва (спільний ринок, економічний і політичний союзи). У більшості залучених до євроінтеграції країн (особливо протягом перших років) усі наведені позитивні ефекти мали місце.

Сучасні науковці Австрійського інституту економічних досліджень, а також вітчизняні експерти в цій галузі пропонують методику розрахунків ефектів інтеграції, яка базується на оксфордській глобальній моделі прогнозування економіки, і яка враховує такі ефекти:

- 1) торговельні (розширення та згортання торгівлі);
- 2) внутрішньоринкові (зростання продуктивності, так званий ефект Каселла та інтенсифікація цінової конкуренції);

3) переміщення чинників виробництва (зарубіжні інвестиції, міграція робочої сили зі Сходу на Захід, трансфер технологій, екологічна «рента» тощо);

4) витрати розвитку (пов'язані із задоволенням і підтримкою макроекономічних вимог щодо вступу до ЄС) та витрати на розширення ЄС (трансфери й технічна допомога для нових країн-учасниць).

Крім ефектів, перелічених вище, ефективність інтеграції визначають також такі динамічно якісні критерії, як: зростаюча частка внутрірегіонального товарообігу в сумарному ВВП країн, що інтегруються; позитивна динаміка показників внутрірегіонального експорту та імпорту; зростаючі обсяги взаємних прямих зарубіжних інвестицій в межах інтеграційного об'єднання; багатопланова співпраця країн, що інтегруються, в різних сферах життєдіяльності; зростання конкуренції між виробниками з різних країн, яка призводить до покращення якості товарів, стимулює створення та впровадження нових технологій, обумовлює скорочення неефективних виробництв тощо.

Практичні завдання

Задача 1. У таблиці 9.1 подано виробничі можливості Німеччини і Італії до встановлення зовнішньоторговельних відносин:

Таблиця 9.1

Продукт	Виробництво (одиниць в день)	
	Німеччина	Італія
Телевізори (шт.)	8	6
Сир (кг)	40	20

З наведених даних випливає:

- а) Німеччині вигідно спеціалізуватися на виробництві сиру;
 - б) взаємовигідна торгівля між Німеччиною і Італією неможлива;
 - в) Німеччина має абсолютну перевагу тільки у виробництві телевізорів;
 - г) Італія має порівняльну перевагу в виробництві сиру.
- Виберіть правильну відповідь і обґрунтуйте свій вибір.

Розв'язання

Правильна відповідь – а).

Витрати заміщення на виробництво сиру в Німеччині складуть $40 / 8 = 5$, а в Італії – $20 / 6 = 3,3$.

Тобто в Німеччині витрати на виробництво одного телевізора дорівнюють витратам на виробництво 5 кг сиру, а в Італії витрати на

виробництво одного телевізора дорівнюють витратам на виробництво 3,3 кг сиру.

Оскільки $5 > 3,3$, відповідно до теорії порівняльних переваг Німеччина володіє відносною перевагою у виробництві сиру, на якому їй буде вигідно спеціалізуватися.

Задача 2. У табл. 9.2 наведено дані двох країн, які показують витрати праці, необхідні для виробництва зазначених товарів:

Таблиця 9.2

Товар	Країна А	Країна В
1 одиниця товару Х	1 годину	4 години
1 одиниця товару Y	3 години	8 годин

Які будуть напрями експорту та імпорту, якщо країни А і В почнуть торгувати?

а) Країна А буде експортувати як Х, так і Y в країну В.

б) Країна А буде імпортувати Х і експортувати Y.

в) Країна А буде експортувати Х і імпортувати Y.

г) Країна А буде імпортувати як Х, так і Y?

Виберіть правильну відповідь. Обґрунтуйте свій вибір.

Розв'язання

Правильна відповідь – в).

Розрахуємо альтернативну ціну одиниці товару Х, вираз через вартість одиниці товару Y, для обох країн:

– для країни А : $1 / 3 = 0,33$;

– для країни В : $4 / 8 = 0,5$.

Порівняємо отримані величини: $0,33 < 0,5$.

Це означає, що в країні А альтернативні витрати на виробництво товару Х нижче, ніж в країні В, отже, країні А вигідно спеціалізуватися на виробництві товару Х, який вона буде експортувати в країну В.

Відносна ціна одиниці товару Y в країні А дорівнює $3 / 1$ одиниці товару Х, а в країні В менше – $8 / 4$. Це означає, що країна В має порівняльну перевагу в виробництві товару Y, який вона буде експортувати в країну А.

Практичне заняття 9
Форми міжнародного обміну технологіями та сучасні технології
міжнародної торгівлі
Робота з кейсами

1. Форми міжнародного обміну технологіями.
2. Міжнародні операції з торгівлі науково-технічними знаннями.
3. Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу компаній на зовнішні ринки.
4. Франчайзинг як специфічна технологія сучасної міжнародної торгівлі.
5. Електронна торгівля та нові тенденції в технологіях продажу.

Ключові поняття: технологія; міжнародний технологічний обмін (міжнародний трансфер технологій; обмін технологіями; міжнародний обмін результатами науково-технічної діяльності; передача технологій); комерційна форма передачі технологій; некомерційна форма передачі технологій; інжиніринг; франчайзинг; управлінські контракти; міжнародне технічне сприяння (технічна допомога); міжнародні операції з торгівлі патентами і ліцензіями; міжнародні операції з торгівлі технічними послугами; ліцензійні угоди; роялті; паушальні платежі; електронна торгівля; прямі іноземні інвестиції.

Методичні рекомендації

Під час підготовки до практичного заняття з цієї теми необхідно розкрити зміст міжнародного технологічного обміну, з'ясувати його причини та проаналізувати основні етапи міжнародної передачі технологій.

Розглядаючи форми міжнародного обміну технологіями, слід детально зупинитися на комерційних та некомерційних формах.

Розгляд міжнародних операцій з торгівлі науково-технічними знаннями слід здійснювати в розрізі їх поділу на два види за характером предмета і правової основи торгівлі: операції з торгівлі патентами й ліцензіями та операції з торгівлі технічними послугами.

Унаслідок вивчення специфіки міжнародного технологічного обміну необхідно вміти:

- розкрити суть та види технологій;
- пояснити зміст поняття «міжнародний технологічний обмін»;
- проаналізувати причини міжнародної передачі технологій;
- дослідити ознаки сучасного міжнародного обміну технологічними знаннями;
- сформулювати основні форми та канали передачі технологій;
- охарактеризувати некомерційні способи передачі технологій;

- охарактеризувати комерційні способи передачі технологій;
- пояснити зміст та вказати основні види міжнародних операцій з торгівлі науково-технічними знаннями;
- визначити сутність та назвати сучасні технології міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати особливості сучасних форм міжнародної торгівлі, таких як франчайзинг та електронна торгівля.

Практичне заняття 10.

Зовнішньоторговельна політика України. Механізм міжнародного регулювання міжнародної торгівлі

Робота з кейсами

1. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності як механізм міжнародного регулювання міжнародної торгівлі
2. Конкуренція і монополізація на ринку товарів і послуг як механізм міжнародного регулювання міжнародної торгівлі
3. Рівні та інструменти регулювання міжнародної торгівлі
4. Механізми митно-тарифного, нетарифно-го регулювання міжнародної торгівлі
5. Валютне регулювання зовнішньо-економічної діяльності

Ключові поняття: попит; пропозиція; ціни; світовий попит; світова пропозиція; порівняльний аналіз визначень світової ціни; ціноутворення; фактори ціноутворення; стадії ціноутворення; класифікація цін ринку; рівні цін на товари; цінова політика фірм, монополій; товарних асоціацій; механізм взаємодії внутрішніх і світових цін; експортні та імпорتنі ціни; конкуренція; монополія; конкурентна боротьба; внутрішньогалузева і міжгалузева конкуренція; цінова і нецінова конкуренція; торговельні знаки і торговельні марки в конкурентній боротьбі; монополізація ринків; розподіл сегментів ринку; зростання і поглинання фірм; види монопольної діяльності; діяльність ТНК; торговельні війни; торговельна експансія; контроль діяльності ТНК; Антимонопольне законодавство; система регулювання міжнародної торгівлі; рівні регулювання міжнародної торгівлі; механізми та інструменти регулювання міжнародної торгівлі; зовнішньоторговельна політика; вільна торгівля; протекціонізм; преференційний режим; тарифне регулювання; митний тариф; мито; квотування; ліцензування; «добровільне» обмеження експорту; технічні бар'єри; внутрішні податки і збори; державні закупівлі; вимоги щодо вмісту місцевих компонентів; демпінг, субсидії, експортне кредитування; торговельна дискримінація; торгові блоки; торгові ембарго; торговельні

війни. адвалерне мито; акцизний збір; валютний податок; єдиний митний тариф України; збори митні; інвестиційний податковий кредит; консульський збір; митні доходи; Міжнародна податкова асоціація; підакцизні товари; податки; податкова система; подвійне оподаткування; валютні обмеження; демпінг; державні закупки; експертне кредитування; ембарго; квота; ліцензія; національний режим; нетарифне державне регулювання; неформальні нетарифні методи; постійний демпінг; режим найбільшого сприяння; сертифікація; спеціальний режим; субсидія; технічні бар'єри, формальні нетарифні методи; валютний ринок; валютна політика; валютне регулювання на національному та міжнародному рівнях; механізм валютного регулювання; завдання валютного регулювання; суб'єкти та об'єкти валютного регулювання; методи валютного регулювання; економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання; девальвація, ревальвація; дисконтна валютна політика; девізна валютна політика.

Методичні рекомендації

Під час підготовки до практичного заняття з цієї теми необхідно визначити особливості ціноутворення на ринку товарів і послуг варто починати з пояснення, що купівля-продаж товару відбувається тільки в тому разі, коли ціна покупця збігається з ціною продавця, що трапляється не завжди, а часто пов'язано з необхідністю торгу між ними.

Виходячи з цього, сутність ціни можна визначити так. Ціна товару є результатом узгодження ціни продавця і ціни покупця.

В економічній науці та господарській практиці сформувалися два основних підходи до встановлення цін – ринковий і витратний (виробничий).

Вони відрізняються передусім чинниками, які впливають на формування цін. В умовах ринкового способу ціноутворення визначальними чинниками є кон'юнктура ринку, співвідношення попиту і пропозиції. При витратному підході ціни встановлюються на основі виробничих витрат, передусім трудових, що пов'язані з виробництвом товару.

Коли на ринку пропозиція і попит збігаються, виникає так звана ринкова рівновага. Вона визначає ціну з грошовим вираженням вартості товару.

Рівноважна ціна означає, що товарів вироблено стільки, скільки знадобиться покупцям. Така рівновага є вираженням максимальної ефективності ринкової економіки, оскільки у стані рівноваги ринок збалансований. Рівновага – закон кожного конкурентного ринку. Завдяки

рівновазі на кожному ринку підтримується рівновага економічної системи в цілому. Однак слід зауважити, що механізм ринкової рівноваги цін – це механізм наближення до досконалості, яка повністю ніколи не досягається.

Слід також зазначити, що ціна є об'єктивною економічною категорією, що визначає функціонування всіх сфер виробництва, розподілу, обміну і споживання (виробничого та особистого). Ціна – величина не постійна. Вона, як правило, не збігається з вартістю. Вона може перевищувати вартість при дефіциті товарів на ринку або бути нижчою за вартість при їх надлишку. Ціна залежить також від купівельної спроможності грошової одиниці. Отже, ціна є грошовим вираженням вартості товару лише в тому разі, коли існує рівновага між попитом і пропозицією. В інших випадках коливання цін спричинюється не вартістю, а іншими причинами. У зв'язку з цим потрібне більш універсальне визначення ціни: це грошова сума, яку одержують за конкретний товар. Величина ж грошової суми залежить від багатьох чинників.

На конкурентному ринку суперники використовують різні методи боротьби. Розгляд тем, які висвітлюють аспекти конкуренції на міжнародному ринку треба починати з умов виникнення, існування та сучасних факторів розвитку конкуренції. Пізнати конкуренцію неможливо без глибокого аналізу структури, тобто видів, з яких вона складається і які взаємодіють між собою, дуже важко. Для сучасного ринку основним видом конкурентних відносин є синтез конкуренції і монополії у вигляді олігополістичної конкуренції.

Суперники використовують різні методи боротьби: цінові, нецінові, нечесні (недобросовісні) та чесні (добросовісні). Історично конкуренція починалася із застосування переважно методів цінового суперництва. Залежно від форм і цілей конкуренції формується такі види цін: монопольно високі, монопольні низькі, демпінгові, дискримінаційні. В умовах сучасної конкуренції переважають нецінові методи конкуренції – стратегія конкурентної боротьби, яка спрямована не на зміну цін, а на створення передумов, які поліпшують реалізацію продукції.

Водночас відбувався перехід від вільної конкуренції до панування монополій. Монопольне становище є бажаним для кожного підприємця. Воно дає змогу йому уникнути цілої низки проблем і ризиків, пов'язаних із конкуренцією, зайняти привілейовану позицію на ринку. Процес монополізації набув значних масштабів і монопольні утворення стали основою господарського життя у більш розвинутих країнах світу. За сферою функціонування і причиною виникнення розрізняють природну, адміністративну та економічну монополію.

З природними монополіями тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами і їх цінова політика регулюється державою. Адміністративна монополія виникає внаслідок дій державних органів, що є найбільш небезпечним і руйнівним для економічних систем.

Економічна монополія зумовлена економічними причинами які базуються на концентрації або централізації капіталу. Основними організаційними формами економічних монополій є: картель, синдикат, трест, концерн, конгломерат, консорціум.

Питання захисту конкуренції, недопущення зловживання ринковою владою монополістичних структур є особливо актуальним і з метою запобігання зловживанню їх монопольним становищем держава здійснює антимонопольну політику. Державний контроль за дотриманням конкурентного законодавства, захист інтересів підприємців та споживачів від порушень здійснюється Антимонопольним комітетом.

У нових соціально-економічних умовах основною проблемою антимонопольної політики стало не просто формальне усунення монополізму, а створення ефективного конкурентного середовища на захист економічної конкуренції. Саме тому велике значення приділяється аналізу діяльності транснаціональних корпорацій. ТНК стають провідними інвесторами, провідними торговими компаніями, розробниками сучасних технологій. Для гармонійного розвитку та стабільності держава насамперед повинна забезпечити не тільки вільний розвиток малого та середнього бізнесу, але й відсутність диктатури монополій. Сьогодні велика кількість компаній часто не може успішно розвивати свій бізнес і стати світовими лідерами у своїй сфері.

Основна проблема виникає через зусилля монополістів заповнити ринок і «перетягнути» основні активи. Менші за обсягом компанії не можуть з ними змагатися, адже не мають досить досвіду, активів, ділової репутації та достатнього нормативного регулювання з боку держави. Якщо говорити про Україну, то в національній економіці поки що не створено ефективного конкурентного середовища. Також залишаються малодієвими та неефективними механізми державного регулювання природних монополій.

Система регулювання міжнародної торгівлі являє собою сукупність взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на формування регіональних і товарних структур експорту й імпорту за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів.

Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі зумовили формування багаторівневої системи регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин (рис. 10.1). Кожному рівню притаманні відповідні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структуру міжнародної торгівлі.



Рис. 10.1. Система регулювання міжнародної торгівлі

Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють протекціоністську торгову політику і політику вільної торгівлі. В рамках торгової політики тісно переплітаються економічні, політичні, адміністративні, організаційні, правові та інші питання.

Основне завдання держави у сфері міжнародної торгівлі – допомогти експортерам вивезти якомога більше своєї продукції, зробивши їхні товари більш конкурентними на міжнародному ринку, і обмежити імпорт зробивши іноземні товари менш конкурентноздатними на внутрішньому ринку.

Тому частина методів державного регулювання спрямована на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції і тому відноситься перш за все до імпорту. Інша частина методів має своїм завданням форсування експорту.

Різні країни світу використовують різні інструменти для здійснення своєї торгової політики. Якщо середній рівень митного захисту держави піддається досить точної кількісної оцінки, то рівень використання

нетарифних методів в силу їх великої різноманітності і різного економічного змісту може бути оцінений кількісно лише дуже приблизно.

Характер торгового режиму держави, тобто ступінь його жорсткості, зазвичай визначається як агрегований показник, що враховує як середній рівень митного тарифу, так і середній рівень та інтенсивність кількісних обмежень. Наприклад, торговий режим країни, яка усунула всі імпорتنі мита, але ввела кількісні квоти на основні товари імпорту або, навпаки, скасувала квоти, але підвищила імпорتنий тариф до заборонного рівня, не може вважатися режимом свободи торгівлі. Відкритим може бути визнаний торговий режим тільки тієї країни, у якій середній рівень митного оподаткування імпорту становить менше 10 %, а кількісні обмеження покривають менш 25 % імпорту і мають низько інтенсивний, в основному реєстраційний, характер.

Тарифне регулювання міжнародної торгівлі передбачає з'ясування сутності та призначення митного тарифу, а також функцій, видів мит і економічних наслідків застосування мита. Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі. Імпортне і експортне мито.

Митний тариф – систематизований перелік товарів і відповідних ставок мита, які застосовуються для розрахунку ввізного (імпортного) або вивізного (експортного) мита на зазначені товари.

Митні збори (митні платежі) при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності на єдиній митній території України включають в себе: мито, ПДВ (податок на додану вартість), акцизний збір.

Поелементна структура митного тарифу:

- система тарифної класифікації тарифу;
- структура тарифу;
- ставка мита;
- метод визначення країни походження товару.

Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі доцільно вивчати шляхом поділу нетарифних обмежень на три групи та розгляду набору інструментів регулювання в межах кожної з них (табл.10.1).

Таблиця 10.1

Класифікація нетарифних обмежень міжнародної торгівлі

Види нетарифних обмежень

Кількісні	Приховані	Фінансові
Інструменти, що використовуються		
-Квотування. -Ліцензування. -«Добровільні» обмеження експорту	-Технічні бар'єри. -Внутрішні податки і збори. -Державні закупівлі. -Вимоги щодо вмісту місцевих компонентів	- Демпінг. - Субсидії. - Експортне кредитування

Нетарифні обмеження є менш відкритими, ніж митні податки, а тому надають урядові більше влади при здійсненні економічної політики та створюють певну невизначеність у міжнародній торгівлі. У зв'язку з цим одним із найважливіших завдань, які стоять перед Всесвітньою торговельною організацією, є поступова заміна кількісних обмежень, або так звана тарифікація їх (заміна кількісних обмежень еквівалентними за рівнем захисту митними тарифами).

Найпоширенішою формою нетарифного обмеження є квота. Як правило, квотування зовнішньої торгівлі здійснюється шляхом її ліцензування, коли держава видає ліцензії на імпорт чи експорт обмеженого обсягу продукції і водночас забороняє неліцензовану торгівлю. Ліцензії можуть мати і самостійне значення, як інструмент зовнішньоторговельної політики, коли, наприклад, держава надає право якому-небудь імпортеріві завозити товари без обмеження або лише із зазначених країн (так звана генеральна ліцензія).

З початку 70-х рр. великого поширення набула особлива форма кількісного обмеження імпортних надходжень – добровільні обмеження експорту (ДООЕ), коли не країна-імпортер запроваджує квоту, а країніекспортери самі беруть на себе зобов'язання щодо обмеження експорту в певну країну. Звичайно, на практиці такі експортні обмеження є не добровільними, а вимушеними: вони вводяться або під політичним тиском країни-імпортера, або ж під впливом погроз застосувати жорсткіші протекціоністські заходи (наприклад, почати антидемпінгове розслідування). З метою захисту національних виробників держава може не тільки обмежувати імпорт, але й стимулювати експорт. Однією з форм стимулювання експортних галузей є експортні субсидії, тобто пільги фінансового характеру, які надаються державою експортерам для розширення вивозу товарів за кордон. Внаслідок таких субсидій експортери отримують можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому. Експортні субсидії можуть бути прямими

(виплата дотацій виробникові, коли він виходить на зовнішній ринок) і непрямыми (пільгове оподаткування, кредитування, страхування тощо).

Поширеною формою конкурентної боротьби на світовому ринку є демпінг – міжнародна дискримінація в цінах, коли країна, яка експортує, продає свій товар на якому-небудь закордонному ринку дешевше, ніж на іншому (найчастіше вітчизняному).

Дослідження питання щодо торгової дискримінації передбачає врахування її особливостей, пов'язаних з наявністю імпорتنих бар'єрів, які мають дискримінаційний характер, тобто встановлення вищого рівня митного обкладання товарів і послуг одних країн порівняно з іншими.

До основних видів дискримінаційних бар'єрів належать торгові блоки та торгові ембарго.

Наряду з основними інструментами зовнішньоторговельної політики, в останні роки великого поширення набули так звані технічні бар'єри – форма адміністративного регулювання, коли відбувається дискримінація імпорتنих товарів на користь вітчизняних за допомогою специфічних стандартів якості, норм безпеки, санітарних обмежень тощо.

Розгляд питання щодо валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності слід починати з розгляду сукупності нормативних документів, встановлених органами валютного регулювання у законодавчому чи адміністративному порядку, спрямованих на регулювання потоків капіталу в країну і з країни, а також валютних операцій, що здійснюються в межах України з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, стабільного рівня валютних резервів і збалансування міжнародних платежів.

Валютне регулювання є складовою частиною державного регулювання економіки. Воно є невід'ємною складовою валютної системи, яка реалізується як у межах окремої держави, так і поза нею. У процесі здійснення валютного регулювання, особливо в тій його частині, яка фокусує валютний контроль, суб'єктами виступають Міністерство доходів і зборів, Державна податкова адміністрація, Державна митна служба України. Кожен із цих органів виконавчої влади забезпечує валютний контроль у межах тих повноважень, які закріплені за цим органом і входять у його безпосередні функції.

У ринкових умовах функціонування головним об'єктом валютного регулювання є валютний курс національної грошової одиниці. Його зміни суттєво впливають на розвиток як внутрішньогосподарських процесів, так і зовнішньоекономічних позицій тієї чи іншої країни. Мається на увазі вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух коротко- та

довгострокових капіталів, розміри заборгованості, платіжного балансу країни і т. д.

Через механізм валютних курсів перерозподіляється національний продукт між країнами, що здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки. Процес реалізації валютної політики у кожній країні забезпечується практичним використанням центральним банком певної сукупності інструментів. Усі інструменти валютної політики залежно від способів їх використання та особливостей впливу на валютні операції можна умовно поділити на економічні та адміністративні. До економічних інструментів належать дисконтна, девізна валютні політики та диверсифікація валютних резервів. До адміністративних інструментів – регулювання режиму валютного курсу, девальвація та ревальвація економіки та валютні обмеження.

Практичні завдання

1. Розкрити зміст системи регулювання міжнародної торгівлі та пояснити її основні рівні й інструменти;
2. Проаналізувати сутність та призначення тарифного регулювання;
3. Визначити основні функції, види та наслідки застосування мит: вивізного – експортного мита та запровадження ввізного – імпортного мита.
4. Пояснити сутність нетарифного регулювання міжнародної торгівлі;
5. Охарактеризувати кількісні, приховані та фінансові види нетарифних обмежень;
6. Розкрити зміст та види торговельної дискримінації;
7. Визначити причини та наслідки ведення торговельних війн.
8. Пояснити, що таке валютне регулювання, які його об'єкти та суб'єкти.
9. Розкрити основні завдання валютного регулювання економіки.
10. Вказати які існують методи валютного регулювання економіки.
11. Розкрити зміст поняття «девальвація» та «ревальвація». Вказати причини їх виникнення та види.
12. Охарактеризувати інструменти валютної політики.
13. Знайдіть величину імпорту, якщо ціна телевізора на внутрішньому ринку $P = 200$. Вкажіть, як скоротиться імпорт, якщо буде введена мито в розмірі 10 за таких умов, що функція ціни пропозиції телевізорів в Німеччині $P_s = 5 + 0,5Q$. Попит на телевізори на внутрішньому ринку описується як $Q_d = 1\,000 - 2P$.

Розв'язання

Знайдемо величину внутрішнього виробництва телевізорів при даній ціні: $200 = 5 + 0,5Q$, тобто $Q = 390$. Величина попиту при даній ціні: $Q_d = 1\,000 - 2 \times 200 = 600$. Різниця між внутрішньою пропозицією

і попитом складе імпорт: $Im = Qd - Qs = 600 - 390 = 210$. При введенні мита в 10 нова ціна складе 210. Тоді внутрішня пропозиція зросте до $Qs = 210 = 5 + 0,5 Q = 410$, і попит на телевізори скоротиться до $Qd = 1\,000 - 2 \times 210 = 580$. Відповідно, імпортні поставки скоротяться до $Im = 580 - 410 = 170$.

Таким чином, при вихідних даних імпорт становить 210. А при введенні мита в 10, імпорт скоротиться до 170.

14. У контракті зазначена ціна на умовах CIF. Визначте ціну на умовах FOB, якщо відомі такі дані:

- ціна на умовах CIF – 25 дол.;
- вартість вантажу – 13 дол.;
- вартість транспортування – 10 дол.;
- страхування вантажу – 0,5 дол.;
- інші витрати – 1,5 дол.

Розв'язання

Умови FOB не передбачають вартість страховки і транспортування, тому ціна вантажу становитиме 14,5 дол. ($25 - 0,5 - 10$).

Практичне заняття 11

Міжнародна торгівля послугами

Робота з кейсами

1. Поняття та особливості міжнародної торгівлі послугами.
2. Класифікація послуг.
3. Загальна характеристика світового ринку послуг.
4. Регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Ключові поняття: послуга; міжнародна торгівля послугами; транскордонна поставка; споживання за кордоном; комерційна присутність; присутність фізичних осіб; факторні послуги; нефакторні послуги; світовий ринок послуг; конкуренція в сфері послуг; регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Методичні рекомендації

Під час вивчення цієї теми слід звернути увагу на те, що сьогодні міжнародну торгівлю послугами розглядають невіддільно від міжнародної товарної торгівлі. Проте поняття «послуги» є більш багатограним, ніж поняття товару. Відтак, під час підготовки до цього практичного заняття

слід також підготуватися до обговорення особливостей міжнародної торгівлі послугами.

Послуги – група статей рахунку поточних операцій платіжного балансу, яка включає транспортні послуги, поїздки і ряд інших послуг (зв'язок, будівництво, а також фінансові, страхові та ін. послуги, які надаються резидентами нерезидентам і навпаки.

З метою з'ясування сутності найпоширеніших видів послуг варто розглянути їх класифікацію за різними ознаками.

Підготовка до цього практичного заняття також охоплює опрацювання основних рис світового ринку послуг та аналіз сучасних тенденції його розвитку. Для регулювання міжнародної торгівлі послугами використовуються здебільшого ті самі інструменти торговельної політики, що й стосовно торгівлі товарами. Подібність у регулюванні ґрунтується на тому, що торгівля більшістю послуг супроводжує торгівлю товарами і, отже, підпадає під обмеження, які накладають на торгівлю товарами. Розходження виникають через те, що торгівля деякими послугами пов'язана не з рухом товарів, а з рухом капіталів, засоби регулювання якого дещо інші, ніж у регулюванні торгівлі товарами.

Унаслідок вивчення специфіки міжнародної торгівлі послугами необхідно вміти:

- визначати послугу як форму результату трудової діяльності та форму виробничих відносин;
- розкрити зміст міжнародної торгівлі послугами;
- проаналізувати особливості міжнародної торгівлі послугами;
- охарактеризувати основні способи постачання послуг на світовий ринок;
- навести класифікацію послуг за різними ознаками;
- дослідити основні особливості та тенденції світового ринку послуг;
- проаналізувати особливості та форми міжнародної конкуренції у сфері послуг;
- розкрити специфіку регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Орієнтовні теми рефератів

1. Міжнародна конкуренція та її вплив на розвиток зовнішньої торгівлі.

2. Основні фактори та особливості формування кон'юнктури на світовому ринку енергоносіїв.
3. Основні фактори та особливості формування кон'юнктури на світовому ринку металів.
4. Основні фактори та особливості формування кон'юнктури на світовому ринку хімічної продукції.
5. Основні фактори та особливості формування кон'юнктури на світовому ринку машинно-технічної продукції.
6. Основні фактори та особливості формування кон'юнктури на світовому ринку продовольчих товарів.
7. Основні фактори та особливості формування кон'юнктури на світовому ринку технологій.
8. Тенденції та перспективи розвитку товарної структури зовнішньої торгівлі України.
9. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства.
10. Експортний потенціал України як фактор інтеграції у світогосподарський простір.
11. Проблеми і перспективи розвитку експортного потенціалу України.
12. Торговельно-політичні фактори розвитку українського експорту (умови доступу вітчизняних товарів на зовнішні ринки).
13. Формування експортної політики України на світовому ринку зернових культур.
14. Формування експортної політики України на світовому металургійному ринку.
15. Проблеми оптимізації імпорту України.
16. Проблеми та перспективи розвитку металургійної галузі України та її експортного потенціалу.
17. Проблеми та перспективи розвитку хімічної галузі України та її експортного потенціалу.
18. Проблеми та перспективи розвитку машинобудівної галузі України та її експортного потенціалу.
19. Проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської галузі України та її експортного потенціалу.
20. Проблеми та перспективи розвитку ринку будівельних товарів України та її експортного потенціалу.
21. Вплив кон'юнктури світового ринку енергоносіїв на конкурентоспроможність металургійної галузі України.

22. Вплив кон'юнктури світового ринку енергоносіїв на конкурентоспроможність хімічної галузі України.
23. Вплив кон'юнктури світового ринку енергоносіїв на конкурентоспроможність машинобудівної галузі України.
24. Екологічні аспекти сучасної міжнародної торгівлі.
25. Роль вільних економічних зон у розвитку міжнародної торгівлі.
26. Порівняльний аналіз митно-тарифної політики розвинутих країн і країн, що розвиваються.
27. Роль стандартів і технічних вимог до товарів у розвитку міжнародної торгівлі.
28. Протекціонізм як засіб монопольно-конкурентної боротьби й складова економічної політики держави.
29. Вплив міжнародної виробничої кооперації на розвиток світової торгівлі.
30. Транснаціональне виробництво як чинник розвитку міжнародної торгівлі.
31. Реалізація національних економічних інтересів у регуляторній системі СОТ.
32. Міжнародні морські перевезення.
33. Міжнародна морська організація.
34. Міжнародні авіаперевезення.
35. Міжнародна організація цивільної авіації.
36. Міжнародна асоціація повітряного транспорту.
37. Міжнародні залізничні перевезення.
38. Загальна характеристика нинішнього стану міжнародного туризму.
39. Організація міжнародного туристичного бізнесу.
40. Всесвітня туристична організація.
41. Поняття міжнародного торговельного права, його джерела та суб'єкти.
42. Об'єкти міжнародного торговельного обороту.
43. Міжнародно-правове регулювання купівлі-продажу товарів.
44. Міжнародне торговельне посередництво та представництво.
45. Міжнародно-правове регулювання міжнародних розрахунків.
46. Банківська гарантія у міжнародній торгівлі.
47. Міжнародна франшиза (франчайзинг).
48. Зовнішня торгівля України на сучасному етапі.
49. іноземна робоча сила в Україні.
50. Зайнятість українських працівників за кордоном.

51. Основні фінансові центри світу.
52. Прямі іноземні інвестиції.
53. Портфельні інвестиції.
54. Іноземні інвестиції в економіці України.
55. Функціонування міжнародного ринку інформаційних послуг.
56. Організація міжнародних рекламних кампаній.
57. Міжнародне регулювання рекламної діяльності.
58. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності.
59. Міжнародна ліцензійна торгівля.
60. Міжнародні торговельні розрахунки.

Рекомендована література

Базова

1. Андросова Т.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Т.В. Андросова, Н.М. Штангей.—Ч.1. — Х.: Форт, 2013. — 358 с.
2. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: підруч. / Ю. Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановська та ін. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 512 с.
3. Крилова, Н.В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. /Н.В. Крилова. — К. : Знання, 2008. — 365 с.
4. Новикова М.В. Міжнародна торгівля: конспект лекцій / М.В. Новикова, О.П. Стасюк. — К.: НАУ, 2007. — 144 с.
5. Алексєєва Т.І. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Т.І. Алексєєва. — Х. : ХНЕУ, 2007. — 252 с.
6. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: моногр. / Т. М. Мельник. — К. : КНТЕУ, 2007. — 395 с.
7. Новицький В.Є. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / В.Є. Новицький. — К. : Зовнішня торгівля, Ельга, 2007. — 264 с.
8. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. / І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — 256 с.

Допоміжна

9. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / І.В. Амеліна. — К. : «Центр Учбової літератури», 2013. — 256 с.
10. Батченко Л.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / Л.В. Батченко, О.Г. Ткаченко, Є.І. Кулик та ін. — Донецьк, ДонДУУ, 2009. — 324 с.
11. Дунська А.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика: навч. посіб. / А. Р. Дунська. — К. : Кондор, 2013. — 688 с.
12. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. — 7-те вид., стереот. — К. : Знання, 2008. — 406 с.
13. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 560 с.
14. Міжнародна торгівля : навч. посіб. у тестах / С.Р. Семів, І.Г. Бабець, Н. М. Макар. — Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2009. — 331 с.
15. Міжнародна торгівля: практикум / Яковлев Ю.П. — К. : Кондор, 2008. — 380 с.

Інформаційні ресурси

1. zakon.rada.gov.ua.
2. ukrstat.gov.ua.
3. library.knuba.edu.ua.
4. amc.gov.ua.
5. sfs.gov.ua/.
6. Світовий банк. Статистика. Офіційний сайт [Електронний ресурс].
– Режим доступу: www.worldbank.org/data/wdi.
7. Світова організація торгівлі. Офіційний сайт [Електронний ресурс].
– Режим доступу: www.wto.org.
8. Статистична служба Європейської комісії (Євростат). Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.europa.eu.int/comm/eurostat.
9. Організація об'єднаних націй. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http: // www.unctad.org](http://www.unctad.org)

Для нотаток

Для нотаток

Навчально-методичне видання

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Методичні рекомендації
до виконання практичних робіт
для студентів спеціальності 075 «Маркетинг»
денної та заочної форм навчання

Укладачі: **АЛАВЕРДЯН** Людмила Миколаївна
РОМАНЕНКО Олеся Валеріївна

Комп'ютерне верстання *Д.М. Ніколаєвич*

Підписано до друку 03.10.2023. Формат 60x84_{1/16}

Ум. друк. арк. 3,02. Обл.-вид. арк. 3,25.

Електронний документ. Вид. № 78/III-23

Видавець і виготовлювач:

Київський національний університет будівництва і архітектури

Повітрофлотський проспект, 31, Київ, Україна, 03037

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 808 від 13.02.2002 р.