**Контрольна робота**

з дисципліни

“Зовнішня економічна діяльність”

на тему

«Форми міжнародної торгівлі»

Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання

В основу систематизації форм міжнародної торгівлі за критерієм специфіки регулювання покладено наявність відповідних міждержавних і багатосторонніх угод, які визначають тип торговельного режиму даної країни з кожною окремою країною партнером. За цим критерієм виокремлюється звичайна торгівля, торгівля за режимом найбільшого сприйняття, периферійна, прикордонна та дискримінаційна торгівля. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання є віддзеркаленням державно-політичного підходу уряду певної країни до торгівельно-економічних відносин з іншими країнами.

Звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торгово-економічних угод і домовленостей між країнами. За умов звичайної торгівлі застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків – кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна система оподаткування імпортних товарів тощо.

Торгівля за режимом найбільшого сприяння передбачає, що держави які домовляються на взаємній основі надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита і митних зборів. А також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Режим найбільшого сприяння є одним із головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ – Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. При цьому особи, фірми і організації країн – членів ГАТТ користуються митними податковими та всіма іншими привілеями, які мають у країні партнера фізичні та юридичні особи третьої країни.

Преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку піль у торговельному режимі.

Подібні торговельні преференції застосовуються у всіх сферах торговельного та економічного регулювання. Преференції надаються на підставі участі в митних та економічних союзах, міжнародних організаціях, у результаті багатосторонніх домовленостей та угод.

Особливу групу утворюють преференції, які застосовуються відносно країн, що розвиваються. Такі преференції надаються найрозвинутішим країнам в односторонньому порядку, але рішення щодо їх застосування розробляються на багатосторонній основі. Так, в ЄС існує загальна система преференції як сукупність митно тарифних пільг, що надаються державами ЄС країнам, що розвиваються. Ці пільги переважно стосуються готових виробів і напівфабрикатів.

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

Форми міжнародної торгівлі за специфікою взаємодії суб'єктів

Найпоширенішою серед цих форм міжнародної торгівлі є традиційна (проста) торгівля, тобто «вільний» експорт та ім­порт товарів і послуг, який не зумовлений коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну това­рів. Така торгівля регулюється Конвенцією ООН щодо Договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, відомою під на­звою Віденська конвенція. При традиційній торгівлі в обов'язки продавця (експортера) входить: поставити товар, передати доку­менти стосовно нього та передати право власності на товар від­повідно до вимог договору та чинної Конвенції, а в обов'язки покупця (імпортера) — сплатити ціну за товар та при­йняти поставку товару відповідно до вимог договору та чинної Конвенції. Отже, крім зазначених, ані в експортера, ані в імпортера не виникає інших зобов'язань. А це означає, що після виконання угоди експортер має право, якщо це доцільно, змінити споживача (знайти іншого імпортера), не відступаючи при цьому від жодних зобов'язань. Аналогічно й імпортер має право вибору постачальника, заміни експортера без юридичних наслідків.

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

- попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;

- наявність як безпосередніх суб'єктів виробничої кооперації промислових підприємств з різних країн;

- координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у визначеній, взаємо узгодженій сфері діяльності як головний метод співробітництва;

- закріплення в договірному порядку головних об'єктів коопе­рування кооперування — готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, тех­нологій тощо;

- розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої про­грами, закріплення за ними виробничої спеціалізації з урахуван­ням основних цілей коопераційної угоди;

- здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах угоди щодо кооперації, а не як наслідок виконання звичайних до­говорів купівлі-продажу;

- довгостроковість і стабільність відносин, що підвищує заці­кавленість партнерів у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооперантами усталених виробничих і технологічних зв'яз­ків, тісної взаємодії та взаємозалежності.

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

Міжнародна кооперація виробництва є об'єктивним наслідком його спеціалізації, проявом зростаючої взаємозалежності між фір­мами різних країн. Найбільшого розвитку виробнича кооперація набула в таких галузях, як автомобільна, суднобудівельна, тракторобудівельна, електротехнічна (особливо виробництво побутових приладів) тощо.

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

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

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

Згідно з термінологією, що застосовують фахівці Євро­пейської економічної комісії ООН (ЄЕК), усі види товаро­обмінних і зустрічних угод об'єднуються поняттям «міжна­родні компенсаційні угоди», відповідно до яких фірми різ­них країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, послуг або технології) однією із сторін компенсувати­муться чітко визначеним у відповідних договірних документах способом та у встановлених у них розмірах іншими конкрет­ними діями (поставкою товарів, послуг, технології) іншої сто­рони. При цьому в поняття «зустрічної торгівлі» не включаю­ться товарообмінні (бартерні) операції. Тож пропонується така класифікація компенсаційних угод .

Угоди зі зворотною закупівлею продукції найчастіше уклада­ються у зв'язку з продажем підприємства, комплектного облад­нання або технології; при цьому експортер зобов'язується заку­повувати частину або всю продукцію, що вироблятиметься на поставленому підприємстві або обладнанні. Таким чином, ці уго­ди мають певні особливості:

• виплата здійснюється за рахунок продукції, що отримана внаслідок укладеної угоди;

• вартість угоди, як правило, дуже значна;

• термін дії угоди може становити 10-20 років;

• зобов'язання щодо зворотної закупівлі можуть перевищу­вати (і справді перевищують) вартість початкової експортної угоди.

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

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

Зустрічна закупка відрізняється від власне компенсаційних угод в основному тим, що розробляються разом два окремі дого­вори: договір на продаж і договір на закупівлю. Угоди зустрічної закупівлі можуть мати дві форми — форму паралельної закупів­лі, за якої продаж і закупівля відбуваються одночасно, та форму попередньої закупівлі, за якої експортер спочатку виконує свої зобов'язання з імпорту, з тим щоб мати можливість виконати свій експортний контракт.

Угоди, що передбачають відшкодування, є гнучкішою фор­мою угоди про зустрічну закупівлю і характерні для крупних контрактів між урядами (поставка озброєння, літаків, енергетич­ного обладнання тощо).

Фахівці Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) також розрізняють торговельну та промислову компен­сацію, називаючи їх основними формами зустрічної торгівлі (як і експерти ООН).

Найстарішою формою компенсаційних угод є бартер, під яким розуміється обмін певної кількості одного товару на інший У вигляді натурального обміну без застосування механізму валют­но-фінансових розрахунків. Використовуючи бартер, як й інші фор­ми товарообмінних операцій, сторони прагнуть до пом'якшення проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків, розширення можливостей виходу на зарубіжні рин­ки, отримання високотехнологічного обладнання в обмін на то­вари (переважно сировинні), збільшення реалізації товарів, яка укладена на звичайних комерційних умовах.

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

\* рейтинг (renting) — короткострокова оренда на термін в кількох днів до кількох місяців (транспортні засоби, товари для туризму та відпочинку);

\* хайринг (hiring) — середньострокова оренда на період від кількох місяців до року (транспортні засоби, дорожньо-будівельне обладнання, сільськогосподарські машини, монтажне обладнання тощо);

\* лізинг (leasing) — довгострокова оренда на термін понад один рік (широкий спектр обладнання, нерухомість).

Сутністю лізингу є оренда основних засобів виробництва для їх використання у виробничому процесі орендатором, у той час як самі товари купуються орендодавцем, і він зберігає право вла­сності на них до кінця угоди. У більшості випадків лізинг є спе­цифічною формою фінансування за участю спеціалізованої лі­зингової компанії, яка купує право власності на майно для третьої сторони і передає його в оренду на коротко-, середньо- і довгостроковий періоди.

Специфіка взаємовідносин продавця (експортера) та покупця (імпортера) в міжнародному лізингу полягає в такому:

# угода здійснюється, як правило, при посередництві спеціалі­зованої лізингової компанії;

# лізингова компанія та орендар (імпортер), лізингова компа­нія та постачальник (виробник, експортер) або всі три учасники знаходяться в різних країнах;

# угода відрізняється від звичайної угоди купівлі-продажу мо­ментом переходу права власності на об'єкт угоди до споживача (за фінансового лізингу) або відсутністю такого моменту взагалі (за оперативного лізингу).

За напрямом лізингової операції міжнародний лізинг можна поділити на такі види:

- експортний, за якого продуцент предмета лізингової угоди або посередницька фірма продає його лізинговій компанії, що укладає угоду із зарубіжним лізингоодержувачем;

- імпортний, за якого лізингодавець купує предмет лізингу в іноземної фірми, а потім укладає угоду з вітчизняним лізинго­одержувачем на його використання;

- транзитний, за якого предмет лізингу продається лізинговій компанії з іншої країни. Остання, в свою чергу, укладає угоду з лізингоодержувачем, що знаходиться у третій країні.

Міжнародні лізингові операції можуть мати різні джерела фі­нансування. Залежно від цього розрізняються такі типи лізингу:

- за власний кошт, який передбачає використання власних фінансових ресурсів для виконання лізингової угоди;

- за залучені кошти, тобто для виконання лізингової угоди ви­користовуються кредити та позички банків і фінансових компаній;

- з частковим фінансуванням лізингодавцем. Пов'язаний із за­лученням різних джерел фінансування угоди. Зазвичай використо­вується для реалізації комплексних проектів, а сутність його полягає в тому, що лізингодавець при купівлі предмета лізингу сплачує зі своїх коштів тільки певну суму (60—80% вартості предмета), а реш­ту необхідних коштів залучає як позичку в одного або кількох кре­диторів (пайову частку може мати і постачальник, тобто виробник предмета лізингової угоди). При цьому борг виплачується в міру отримання від лізингоодержувача (або лізингоодержувачів) лізин­гових платежів протягом усього терміну дії лізингової угоди.

Предметом лізингової угоди може бути як нове майно, так і таке, що було в експлуатації. Цей факт не впливає на механізм укладання та виконання угоди, а враховується тільки при визна­ченні розмірів лізингових платежів та обчисленні ефективності укладання лізингової угоди.

Регулювання міжнародної торгівлі.

Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито. Митом вважаєть­ся податок, який стягується з товару при перетині ним митного національно­го кордону. Імпортне мито — це податок, який стягується з імпортованих товарів, в той час як експортне мито накладається на експортовані товари. Більшість країн застосовують саме імпортне мито, а експортне в основному застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку (наприклад, екс­портне мито стягується при експорті кави з Бразилії, або какао з Гани). З іншого боку, імпортне мито накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Мито може встановлюватися на вартість та на кількість товару. Адвалерне мито встановлюється як процент від вартості товару, що є предметом торгівлі. Специфічне мито встановлюється як фіксована сума коштів на фізичний обсяг товару. Комбіноване мито передбачає одночасне встанов­лення як адвалерного, так і специфічного мита.

Таким чином, за допомогою мита проводиться перерозподіл доходів від споживачів, які змушені платити більше, до виробників цього товару в країні, які можуть отримати більш високу ціну за свій товар, також підвищуючи дохідність того фактора, який вважається відносно рідкісним у країні і за­стосовується для виробництва імпортозаміщувальної продукції, і знижуючи дохідність того фактора, який в країні є у великій кількості і використовуєть­ся для виробництва експортних товарів. Такі тенденції призводять до зни­ження загальної ефективності економіки і є ціною, яку необхідно заплатити за введення мита. Якщо ж ми розділимо втрати економіки на кількість "вря­тованих" робочих місць, то отримаємо вартість одного "врятованого" робочо­го місця.

Розширимо можливості нашого аналізу частко­вої рівноваги для визначення, обчислення впливу ступеня ефективного про­текціонізму. Ця концепція почала розроблялися лише з кінця 60-х років XX ст., але широко використовується в наш час. Дуже часто країна не встановлює мита на імпорт сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для створення кінцевої продукції на тери­торії цієї країни. Основною причиною цього є спроба заохотити місцеве ви­робництво та створити робочі місці в країні. Наприклад, країна може імпор­тувати вовну без стягнення мита, але встановити імпортне мито на ввезення з-за кордону вовняних тканин та одягу з метою стимулювання національно­го виробництва тканин та одягу, збільшення кількості робочих місць. У такому випадку показник ефективного протекціонізму, який розра­ховується відносно до доданої вартості, що створюється в країні, або обсягів національного виробництва, є більшим за номінальну митну ставку, яка розраховується відносно до вартості кінцевої продукції. Національна додана вартість визначається як різниця між ціною кінцевої продукції та вартістю імпортованих матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для вироб­ництва цього товару. В той час, як номінальне мито має більше значення для споживачів, оскільки визначає ступінь збільшення ціни на внутрішньому ринку, ступінь ефективного протекціонізму має більше значення для виробників, оскільки визначає ступінь реального захисту національного виробництва, яке конкурує з іноземним.

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Незважаючи на те, що історично мито є найбільш впливовим методом торговельних обмежень, існує велика кількість інших видів торговельних об­межень, таких як імпортні квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період. Найбільш важливим видом нетарифних обмежень є кво­та, що становить собою пряме кількісне обмеження на обсяг товару, який може бути експортованим або імпортованим. Розглянемо спочатку механізм дії імпортних, а потім і експортних квот.Імпортні квоти можуть застосовуватися з метою захисту національної промисловості, сільського господарства та/або для збалансування торговель­ного та платіжного балансів. Імпортні квоти найбільш широко були розпо­всюджені у Західній Європі після Другої світової війни.

Розглянемо інші, ніж мита та імпортні квоти, види торговельних обме­жень. До таких ми будемо відносити добровільні обмеження експорту, технічні, адміністративні та інші види регулювання. Такі торговельні обмеження ви­никли в результаті поширення діяльності торговельних картелів, розширен­ня демпінгу та субсидіювання експорту. Останнім часом такі нетарифні об­меження стають дедалі все впливовішими в обмеженні торговельних потоків.

Одним із важливих методів нетарифних обмежень є добровільне обме­ження експорту. Під такими заходами ми будемо розуміти ситуацію, коли країна-імпортер змушує іншу країну, свого торговельного партнера, "добро­вільно" обмежити обсяг експорту під тиском застосування більш жорстких торговельних обмежень, якщо він загрожує діяльності промисловості країни-імпортера. Добровільні обмеження експорту є предметом переговорів між США, Європою та іншими країнами, як розвиненими, так і тими, що розвива­ються, ще з середини 50-х років XX ст. в таких галузях, як сталеплавильна, текстильна, виробництво електроніки, автомобілів.Потоки міжнародної торгівлі також обмежуються численними технічни­ми, санітарними, адміністративними та іншими правилами і нормами. Вони можуть включати вимоги щодо безпеки, наприклад, для автомобілів та електричного обладнання, санітарно-гігієнічні норми щодо продуктів харчування та особистого користування, вимоги щодо маркування та пакування, які по­винні містити інформацію про країну походження та вміст товару. Незважа­ючи на те, що більша частина таких вимог є розумною, існують і курйозні випадки, зокрема заборона на показ іноземних фільмів на британському те­лебаченні, заборона на рекламу віскі у Франції.

Іншим торговельним обмеженням є законодавча вимога в багатьох краї­нах до власних урядів купувати лише товари вітчизняного виробництва.

Міжнародні картелі є організацією виробників, які знаходяться в різних країнах (або групи урядів), і які погоджуються обмежити виробництво та експорт товарів з метою максимізації або збільшення валового прибутку членів організації. Хоча діяльність національних картелів заборонена в більшості країн, оцінити владу міжнародних картелів не так просто, оскільки їх діяль­ність не підпадає під юрисдикцію жодної з країн. Найбільш відомим у наш час міжнародним картелем є ОРЕС (Організа­ція країн — експортерів нафти), який, обмеживши видобуток сирої нафти у 1973 та 1974 pp., змусив ціни на цей товар збільшитися в чотири рази. Торговельні перешкоди можуть виникати і внаслідок демпінгу. Демпінг — це експорт, товару за ціною, нижчою від витрат на його виробництво, або у випадку, коли його ціна всередині країни є вищою за ціну, за якою продається даний товар за кордоном.

Експортні субсидії — це прямі виплати або надання податкових пільг чи пільгових кредитів національним експортерам або потенційним експор­терам, а також пільгових кредитів іноземним споживачам з метою стимулю­вання національного виробництва. В такому випадку експортні субсидії мо­жуть розглядатися як форми демпінгу. Незважаючи на те, що експортні суб­сидії є незаконними згідно з багатосторонніми міжнародними угодами, вели­ка кількість країн надає їх у прихованій формі.

І остан­нє. Заходи протекціонізму можуть стосуватися тих галузей, які повинні конку­рувати з продукцією, що виробляється в країнах, які розвиваються і які ма­ють менше економічної та політичної влади порівняно з розвиненими, щоб ефективно протистояти перешкодам на шляху їхнього експорту. Зауважимо, що деякі з наведених вище теорій частково перетинаються, інші знаходяться у суперечності, а решта взагалі не має достатнього емпіричного обґрунтування.

Список використаної літератури:

1. І.М.Школа, В.М.Козменко: “Міжнародні економічні відносини”   
Чернівці- “Рута” 1996 .   
2. В.В.Козик, Л.А.Панкова “Світове господарство та міжнародні   
економічні відносини”   
3. О.В. Гаврилюк, А.П. Румянцев. “Економічна інтеграція в сучасному   
світі” -Київ 1995.   
4. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч.   
посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002  
 5. Попов С.Г. Внешне-экономическая деятельность фирмы. Особенности   
менеджмента и маркетинга. Учебное пособие - Изд. 2-е, доп. - М.:   
Издательство "Ось - 89", 1999.

6. Гребельник О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : Підручник/ М-во освіти і науки України, Київський нац. торговельно-економічний ун-т. -К.: Центр навчальної літератури, 2004.   
7. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність : Термінологічний словник/ Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк,. -К.: Кондор, 2007.  
8. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посібник/ Олександр Кириченко,. -3-тє вид. перероб. і доп.. -К.: Знання-Прес, 2002.  
9. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : Учебно-практическое пособие/ Е. Прокушев,. -М.: ИВЦ Маркетинг , 1998.  
10. Решетов В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : Навч.-метод. пос. для студ. ВНЗ спец. 7050106 Облік і аудит / Валерій Решетов,. -Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2002.  
11. Рум’янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : Навчальний посібник/ А. П. Рум’янцев, Н. С. Рум’янцева М-во освіти і науки України. -К.: Центр навчальної літератури, 2004.