

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

План

1. Сущность международной торговли.
2. Теории международной торговли.
3. Тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли.
4. Деятельность всемирной торговой организации (ВТО).
5. Особенности международной торговли в Украине.

1 Внешняя торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. (80% от всего объема МЭО) и выступает формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную зависимость.

Внешняя торговля представляет собой торговлю между странами, состоящую из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

В широком смысле международная торговля представляет совокупный объем торговли всех стран, в узком - внешняя торговля промышленных развитых стран, стран континента региона.

Международная торговля - это торговля между странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, машинами и оборудованием, сырьем, услугами, технологиями, финансовыми инструментами (деривативы).

Поставки товаров и услуг в международной торговле обычно оплачиваются в соответствующей валюте. В случае затруднения с валютой прибегают к встречной торговле, которая предполагает взаимный обмен товарами и услугами на двух или многосторонней основе.

В международной торговле принимают **резиденты** разных стран - это экономический агент, который постоянно находится на территории данной страны независимо от его гражданства или принадлежности капитала.

Ключевым моментом в осуществлении международной торговли является факт пересечения товаром таможенной границы государства и регистрации этого пересечения в таможенной службе (с изменением собственника или без).

Одной из важнейших характеристик современной международной торговли является:

1) сосредоточена преимущественно в разных странах. 2/3 международной торговли сосредоточено в развитых странах, 1/3 – переходная экономика;

2) развитые страны торгуют друг с другом. Основными экспортерами являются Германия, США, Япония, Франция, Италия, Канада, Нидерланды, Бельгия. В международной торговле уменьшается удельный вес сырья, в то же время увеличивая часть готовых продуктов. (для Японии 90%). Большое значение имеет экспорт наукоемкой продукции. Торговля патентами, лицензиями, ноу-хау и другими экспертными документами и связанный с ними оборот товаров, услуг, капиталов. – важно в современных условиях;

3) приобретение сырьевых товаров у развивающихся стран.

Международная торговля может осуществляться в разном **режиме**.

1. Политика свободной торговли – это политика минимального вмешательства государства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. Она базируется на устранении любых барьеров для ввоза и вывоза товаров. Таможенные органы выполняют лишь регистрационные функции. Характерна для стран с высококонкурентной продукцией.
2. Протекционизм – это государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции с использованием системы ограничений импорта. Проводя эту политику государство защищает национальных производителей, стимулирует развитие национального производства. Характерен для развивающихся стран. Отрицательными последствиями политики протекционизма являются:

- снижение стимулов технического прогресса;

- снижение конкурентоспособности отечественных товаров;

- увеличение нелегального ввоза товаров;
- возможность ответной протекционистической политики.

Выделяют несколько форм протекционизма:

1) селективный – направлен против отдельных стран либо отдельных видов товаров;

2) отраслевой – направлен на защиту отдельных отраслей;

3) коллективный – проводятся объединениями стран относительно стран, которые не входят в объединение.

3. Автаркия - политика государства с чрезмерно высоким уровнем торговых ограничений, которые приобретают запретительный характер, при этом все торговые взаимоотношения прекращаются.

Международная торговля характеризуется тремя основными показателями:

1. Товарооборот - сумма стоимости экспорта и импорта страны. Различают стоимостной и физический объем внешней торговли.

Для стоимостной оценки экспорта большинство стран используют базу цен FOB (свободный на борту судна) – продавец должен доставить товар в порт отгрузки и загрузить на борт судна. Для оценки импорта используют базу цен CIF (Cost, Insurance and Freight) (стоимость, страхование, фрахт) - продавец за свой счет фрахтует судно, грузит товар и страхует его от риска. В этих условиях мировой экспорт меньше мирового импорта и на сумму затрат по перевозке и страхованию.

Сальдо торгового баланса - разница между совокупным импортом и экспортом за определенный промежуток t . Сальдо активное - экспорт больше по стоимости импорта (позитивное). Сальдо пассивное (отрицательное) - импорт больше экспорта. Покрывается золотом или валютой.

2. Товарная структура - характеризует товарные содержания экспорта и импорта (сельскохозяйственные продукты, промышленные товары, товары добывающей промышленности).

Индекс внутриотраслевой торговли.

Збалансированная внешняя торговля:

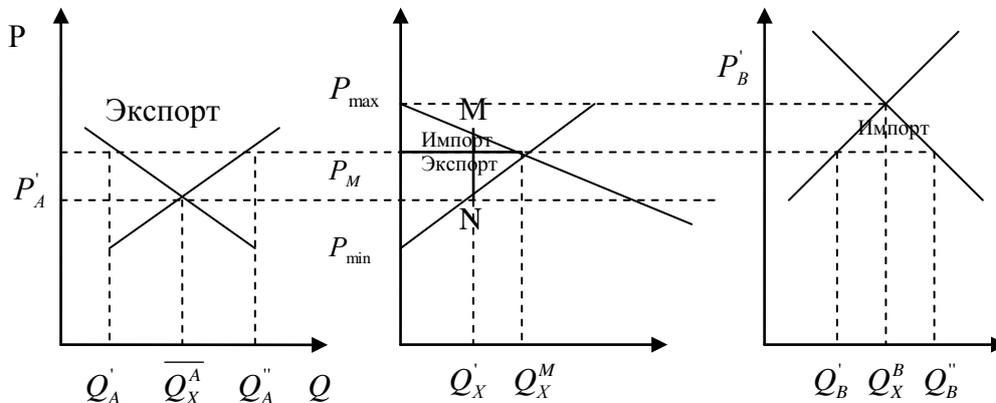
$$I_t = 1 - \frac{\sum |x_i - m_i|}{\sum (x_i + m_i)}$$

Не сбалансированная внешняя торговля:

$$I_t = 1 - \frac{\sum \left| \frac{x_i}{x} - \frac{m_i}{m} \right|}{\sum \left(\frac{x_i}{x} + \frac{m_i}{m} \right)};$$

3. Географическая структура характеризует распространение товарных потоков между отдельными странами и их группами, выделенные по организациям (СЭС, НАФТА) или территориальными признакам (Азия, Африка, Европа).

Основой международной торговли является взаимосвязь спроса и предложения на национальных рынках со спросом и предложением на международном рынке.



P_B' - максимальная цена на мировом рынке;

P_A' - минимальная цена на мировом рынке;

MN – торговый барьер.

Избыточное предложение в А должно соответствовать избыточному спросу в В. $Q_A' Q_A'' = Q_B' Q_B''$. Если функции спрос и предложение на мировом рынке линейны и имеют одинаковый наклон, то мировая цена составит:

$$P_M = \frac{P_A + P_B}{2}.$$

Введение таможенного тарифа MN повысит внутреннюю цену в A и снизит в B , при этом объем торговли сократится с Q_x^M до Q_x' . В нашей модели $MN = (P_B' - P_A')$ - необходимое условие осуществление торговли между двумя странами, до тех пор пока величина торговли прекратится, если $MN \geq (P_B' - P_A')$ барьера в расчете на единицу товара будет меньше разницы во внутренних ценах двух стран при отсутствии торговли между ними.

2 Теории международной торговли.

1. *Теория абсолютных преимуществ.* Согласно этой теории каждая из стран всегда производит один или несколько товаров с меньшими издержками, чем за рубежом. Именно такие товары должны экспортироваться и быть объектом международной торговли, так как в их производстве страна обладает абсолютным преимуществом. Принято различать приобретенные и природные преимущества. Первые возникают благодаря климатическим особенностям и природным ресурсам. Приобретенные характеризуются развитием технологий производства и высокой квалификацией рабочей силы.

Суть: Страна экспортирует те товары, в производстве которых она имеет абсолютные преимущества, и импортирует те товары, в производстве которых абсолютное преимущество принадлежит их торговым партнерам.

Допущения:

- 1) единственный фактор производства – труд;
- 2) в странах полная занятость;
- 3) в торговле участвуют две страны по двум товарам;
- 4) затраты производства постоянны;
- 5) цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого;
- 6) транспортные расходы равны 0;
- 7) действует принцип «лессе-фер» (laissez-faire).

Трудовая теория стоимости – обмен товарами осуществляется в той же пропорции, что и количество труда, необходимого для их производства (А.Смит).

Оценить абсолютные преимущества страны и выигрыши от международной торговли можно при помощи сравнения либо относительных цен, либо затрат фактора производства (труда → времени) на производство продукта. Для наглядности воспользуемся кривой производственных возможностей.

Таблица 1 - Абсолютное преимущество в затратах

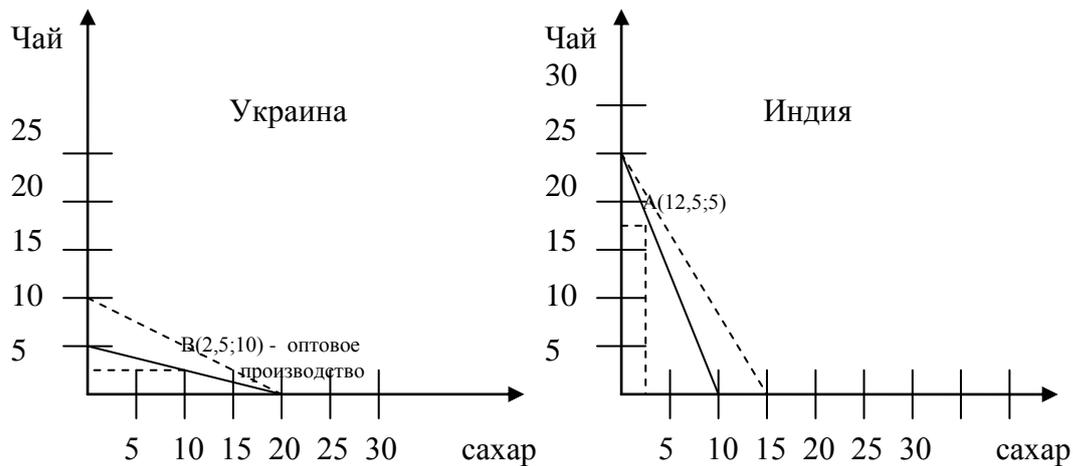
Страна	Затраты труда на производство 1т. товара		Ресурсов(у)
	Сахар	Чай	
Украина	5	20	100
Индия	10	4	100

При отсутствии торговли ресурсы для производства делят пополам. Страны не торгуют.

Таблица 2 - Производственные возможности Украины и Индии.

Страна	Объем производства до специализации, т.		Объем производства после специализации, т.	
	Чай	Сахар	Чай	Сахар
Индия	$50:4=12,5$	$50:10=5$	$100:4=25$	0
Украина	$50:20=2,5$	$50:5=10$	0	$100:5=20$
Всего	$12,5+2,5=15$	$5+10=15$	$25+0=25$	$20+0=20$

Так как в двух странах объемов ресурсов 100 ед., то ни одна страна не может увеличить производство чая без снижения производства сахара. Без торговли совокупный объем производства и Украины и Индии будет составлять 15т чая и 15т сахара.



Если же страна будет специализироваться на производстве товара, по которому имеет преимущество, то совокупное производство возрастет по чаю с 15 до 25 т, а по сахару с 15 до 20 т. и вследствие обмена обе страны могут иметь больше сахара и чая.

Таблица 3 - По относительным ценам.

Страна	Объем производства при затратах 1 ед. труда	
	Сахар(x)	Чай(y)
Украина (A)	6	4
Индия (B)	1	5

Линии $D_y C_y$ и $D_u C_u$ характеризуют максимально возможные объемы производства товаров в каждой стране. E_y и E_u - отражают систему предпочтений населения каждой из стран.

В ситуации автаркии цены двух товаров в каждой стране будут различны. Для анализа используем относительные цены, которые будут определяться относительными трудозатратами.

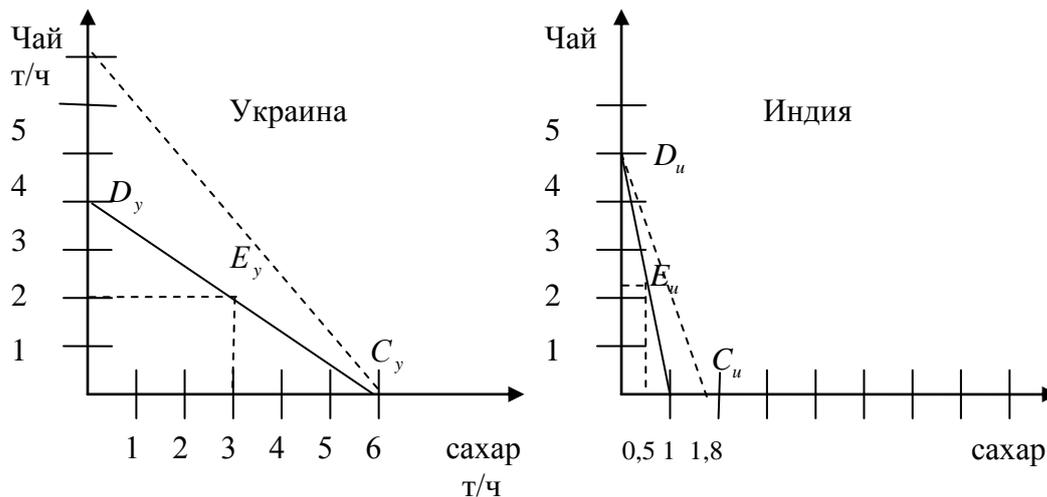


Таблица 4 - Относительные цены товаров.

Цена	Украина	Индия
$P_{сахара}$	0,6	5
$P_{чая}$	1,5	0,2

Таким образом Украина обладает абсолютным преимуществом в производстве сахара. В результате товарообмена вместо различных внутренних цен сложатся единые мировые цены. Точное их значение определить не можем, но знаем границы: для сахара от 0,6 до 5 ($P_{сахара}^M$); для чая $P_{чая}^M$ 0,15 до 0,2. Допустим $P_{сахара}^M = 3$ ч, а $P_{чая}^M = 0,8$ с, то выгода от торговли будет: за каждую тону экспортируемого сахара Украины будет получать 3 т чая.

Благодаря выявлению абсолютных преимуществ страна может направлять труд на производство товаров, которые дают большую отдачу. Минусы теории абсолютных преимуществ заключается в том, что она не объясняет наличие международной торговли даже если у страны нет абсолютных преимуществ.

2. Теория сравнительных преимуществ. Данная теория базируется на тех же допущениях, что и предыдущая, и гласит, что торговля выгодна каждой из двух стран, даже если одна из них не имеет абсолютного преимущества в производстве двух товаров.

Суть: основанием для возникновения и развития международной торговли может служить исключительно разница в относительных издержках производства товаров, независимо от абсолютной величины этих издержек.

Альтернативные затраты – это простое сравнение цен единиц двух товаров на внутреннем рынке, выраженных через количество рабочего времени, затраченного на их производство.

Альтернативная цена – это рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженные через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Альтернативные затраты производства продукта - это количество других продуктов, от которого необходимо отказаться, чтобы получить определенное количество данного продукта.

Суть закона альтернативных издержек: экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов (не все ресурсы при производстве сахара можно использовать в производстве чая).

Таблица 5 – Исходные данные

Страна	Затраты труда на 1ед. продукта		Ресурсы	Распределение ресурса	
	Сахар, т.	Телевизоры,шт.		Сахар, т	Телевизор,шт,
Япония	5	5	150	30	120
Украина	6	24	120	24	96

На основе анализа исходных данных и прямой производственных возможностей можно сделать вывод, что соотношение обмена или соотношение затрат для двух продуктов в Японии 1:1, т.е. для получения 1 шт телевизора необходимо отказаться от 1 т сахара, для Украины соотношение внутренних затрат 1:4, т.е. для получения одного телевизора надо отказаться от 4 т сахара.

Таблица 6 – Производственные возможности стран

Страна	Объем производства
--------	--------------------

	Сахар, т.	Телевизоры, шт.
Япония	6	24
Украина	4	4
Всего	10	28

Таким образом Япония имеет абсолютное преимущество при производстве двух товаров. Но сравнительные преимущества она имеет только при производстве телевизоров (так как 1:1, а Украина 1:4). Альтернативные издержки производства сахара ниже в Украине, так как она должна отказаться от $\frac{1}{4}$ телевизора для 1 т сахара, а Япония от 1 телевизора, т.е. наблюдается нерациональное использование ресурсов. Для получения небольшого совокупного производства необходимо, чтобы товары производились странами, в которых меньше альтернативные издержки, т.е. страна обладает сравнительными преимуществами.

В условиях международной торговли, Япония будет иметь выигрыш если будет получать большую цену за телевизоры ($1T=1C$). Для Украины же необходимо получение на телевизоры меньшей цены ($1T=4C$). Таким образом коэффициент международного обмена (условия торговли) будет находиться между $1T=1C$ и $1T=4C$. В этом случае Япония отдает предпочтение коэффициенту близкому $1T=4C$ (1; 3,999), а Украина $\approx 1:1$ ($1T=1,1C$).

На практике фактический коэффициент зависит от соотношения спроса и предложения на эти товары. Если $D_c < S_c$, то цена на сахар низкая, а на телевизоры высокая и коэффициент ближе к Японскому(1:4).

Выгода от торговли – это экономический эффект, который получает каждая страна-участница международной торговли, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество.

Условия торговли $1T=2,5C$ Япония экспортирует 5 телевизоров, а Украина 12,5 т сахара. До специализации точка оптимального производства 4 телевизора и 4 т сахара. После нее 20 т сахара, из которых 12,5 идет на экспорт, и 0

телевизоров, при условии импорта 5 из Японии, т.е. оптимальное соотношение 7,5 т сахара и 5 телевизоров. Выгода $7,5-4=3,5$ т сахара и $5-4=1$ телевизор.

Для Японии: до специализации 6С и 24Т. После: 30 телевизоров, 5 из которых экспорт, и 0 сахара, импорт 12,5т. Выгода: $25-24=1$ телевизор; $12,5-6=6,5$ т сахара.

На основании этой теории можно выработать научно – обоснованную внешнеэкономическую политику. Но при этом необходимо помнить, что она не учитывает наличие транспортных расходов, основывается на допущении о существовании только одного фактора производства и не учитывает различий в обеспеченности факторами производства разных стран.

3. *Теория Хекшера – Олина*. Происхождение сравнительных преимуществ объяснили шведские экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин, оно связано с различной обеспеченностью стран факторами производства, которые приводит к разнице в относительных ценах на товары.

Суть: страны стремятся экспортировать фактороинтенсивные товары, в производстве которых они используют относительно избыточные производственные ресурсы, и импортировать те товары, для производства которых требуются относительно дефицитные для них ресурсы.

Предпосылки теории:

- 1) существует две страны (А и В), два товара (х и у) и два фактора производства – труд (L) и капитал (K);
- 2) используется одна и та же технология;
- 3) товар х является трудоемким, а у- капиталоемким в каждой из стран;

$$\frac{L_x}{K_x} > \frac{L_y}{K_y}; \quad \frac{K_x}{L_x} < \frac{K_y}{L_y}.$$

При одинаковой стоимости факторов производства, соотношение $\frac{K}{L}$ для товара х ниже, чем у товара у.

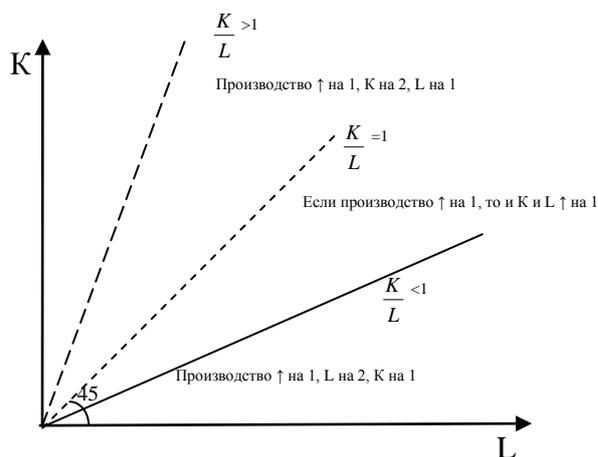


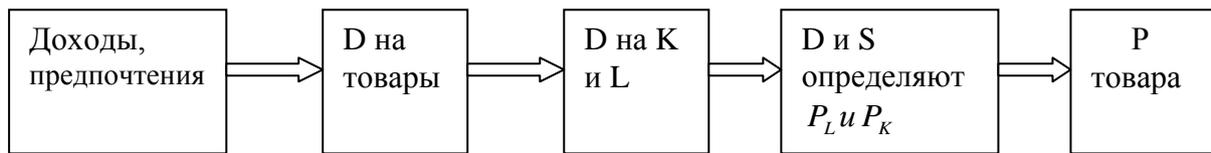
Рисунок характеризует соотношение затрат труда и капитала на производство товара. Линии, выходящие из начала координат – линии возможного роста производства.

- 4) производство характеризуется постоянной отдачей от масштаба;
- 5) вкусы и предпочтения потребителя одинаковы;
- 6) существует свободная торговля, совершенная конкуренция;
- 7) мобильность факторов воспроизводства внутри страны и их международная мобильность.

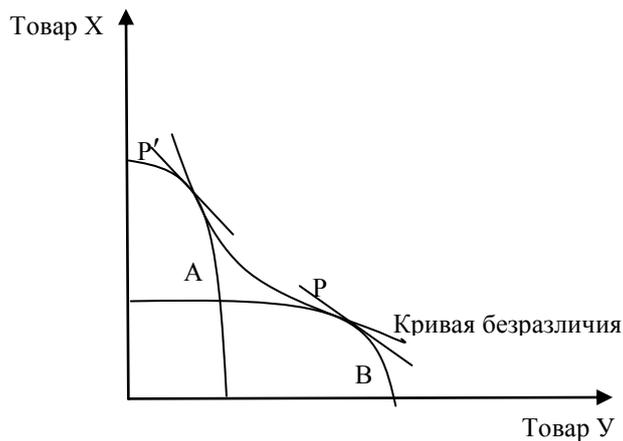
Для определения возможностей страны в производстве таких товаров необходимо выявить обеспеченность страны факторами производства. Есть два пути:

- 1) с помощью абсолютных величин объемов K и L , т.е. страна, где отношение $\frac{AK}{AL}$ будет большим является капиталонасыщенной. Учитывается предложение факторов;
- 2) через относительные цены на производственные ресурсы цена капитала – ставка процента (r), цена труда – ставка заработной платы (w). Страна является капиталобеспеченной если отношение цены капитала к цене труда ($\frac{P_K}{P_L}$) будет ниже, т.е. $\frac{r_B}{w_B} < \frac{r_A}{w_A}$. Учитывают и спрос и предложение факторов. Второй путь преимущественнее.

Причинно следственные связи теории Хекшера- Олина.



Различия в относительных ценах на товары формируют сравнительные преимущества и структуру международной торговли.



В точках пересечения кривой безразличия и кривых производственных возможностей наблюдаются максимально возможные объемы производства и потребления каждой страны в условиях отсутствия торговли, а касательные P и P' определяют относительные преимущества в производстве капиталоемкой продукции.

Из этой теоремы вытекают теорема о выравнивании цен на факторы производства. Международная торговля приводит к выравниванию относительных и абсолютных цен на однородные факторы производства у партнеров по торговле. Относительно внутренние цены на товары в процессе международной торговли выравниваются в единые мировые цены. Это окажет обратное воздействие на факториальные цены, так как относительные цены товаров определяются уровнем обеспеченности факторами производства. В условиях автаркии относительная цена товара x ниже в стране A , чем в стране B , так как в A дешевле труд. Таким образом, A будет наращивать производство трудоемкого товара x , сокращая производство капитального товара y . Спрос на

труд возрастает и ставка заработной платы повысится. Спрос на капитал будет снижаться, что приведет к снижению процентной ставки.

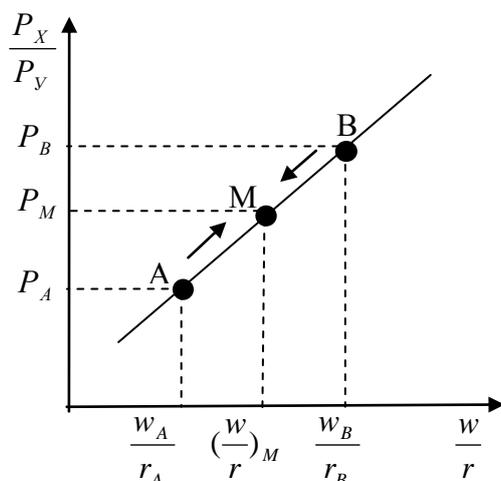


Рисунок – выравнивание цен на К и L.

$\frac{P_X}{P_Y}$ - относительная цена товара X в цену Y;

$\frac{w}{r}$ - относительная цена труда.

3. В предыдущих вопросах мы выяснили причины и предпосылки возникновения международной торговли. Теперь необходимо выяснить какую политику необходимо проводить стране в этой области для получения максимального эффекта от торговли и более полного удовлетворения потребностей населения при условии создания благоприятных условий для развития национальной экономики. В общем виде с основными формами торговой политики мы уже знакомы: фритрейдерство, протекционизм и его крайняя форма автаркия.

На сегодняшний день господствующей является свободная торговля, при которой международная торговля развивается под влиянием спроса и предложения, а государство не вмешивается. Такой вид политики присущ странам, которые обладают конкурентоспособной продукцией на мировом рынке, стабильные внутренние цены и высокие темпы экономического роста, а также их внимание сосредоточено на производстве капиталоемкой продукции.

Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой необходимо защищать национальный рынок от иностранной конкуренции, путем увеличения экспорта (увеличить конкурентность национальных товаров) и уменьшения импорта. Для такого регулирования используются таможенные тарифы и нетарифные методы. Такое регулирование может осуществляться:

- в одностороннем порядке без консультаций или соглашений с торговыми партнерами;

- в двустороннем – в рамках заключенных договоров. Эти мероприятия предварительно обсуждаются торговыми партнерами и осуществляются после его согласования и подписания;

- в многостороннем порядке в рамках многосторонних договоров(например ГАТТ/ВТО).

Тарифные методы регулирования.

Таможенный тариф – это сбор, взимаемый с таможенной стоимости товаров при пересечении границы по установленным ставкам.

С экономической точки зрения тариф принадлежит к косвенным налогам, которые включаются в цену товара. Существует единая, законодательно закреплённая процедура применения пошлин, его величина известна и официально опубликована, должны соответствовать международным договорам.

Под таможенной границей понимается граница таможенной территории, на которой страна имеет исключительную юрисдикцию относительно таможенного союза двух или нескольких стран, наличия свободных экономических зон. Таможенная территория устанавливается правительством каждой страны.

Таможенный тариф состоит из двух основных элементов:

- 1) товарной номенклатуры;
- 2) ставок пошлин – осуществляется в зависимости от товарной номенклатуры.

На сегодняшний день используют тарифно – статистическую номенклатуру, построенную на основании Гармонизированной системы описи и кодирования товаров. Украина использует данную систему с 1.01.1991 г. Согласно данной системе код товара является шестизначным и состоит из трех пар двузначных

чисел. Все товары поделены на группы (1241 позиция) по общим физическим и функциональным характеристикам (например, 123456 – 12 - товарная группа; 34-товарная подгруппа; 56 – непосредственная товарная позиция). От правильной классификации товара зависит размер таможенных платежей. Ответственность за правильность классификации товара лежит на импортере (если импорт).

Пошлина - это обязательный денежный взнос, который собирается государством при пересечении товаром ее таможенной границы. Размер определенной платы – ставка пошлины.

Функции пошлин:

- 1) протекционистская (импортная) – защищает от иностранной конкуренции национальных товаропроизводителей;
- 2) фискальная – источник поступления средств в бюджет;
- 3) функция балансирования (экспортная) – улучшение условий доступа отечественных товаров на мировой рынок и ограничение нежелательного экспорта;
- 4) регулирующая (экспорт и импорт) – рационализирует товарную структуру и соотношение валютных доходов и расходов государства.

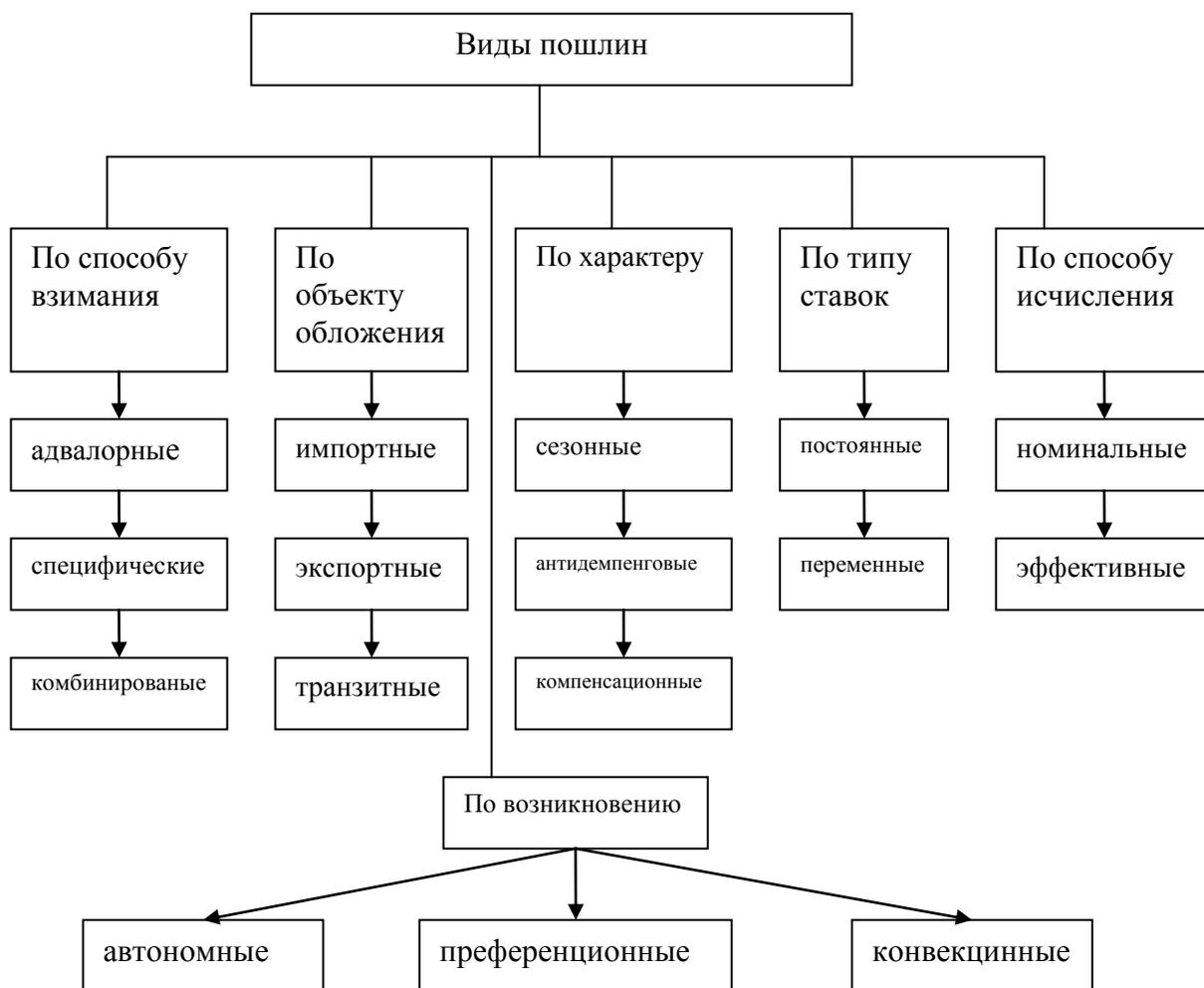


Рисунок 1 Виды пошлин

Адвалорные (стоимостные) – насчитываются в процентах к таможенной стоимости товара. Плюс: не влияет изменение уровня цен (% увеличения цены одинаковый) меняются поступления в бюджет. Минус: необходимость таможенной оценки (много факторов экономических, административных влияют на цену).

Специфические – насчитываются в установленном режиме с какой-нибудь физической характеристикой товара. Минус: уровень таможенной защиты зависит от колебания цен на товары (импортная цена растет – уровень защиты снижается).
 $1\text{\$ с } 1\text{ см}^3 \quad V = 1700\text{\$}$ - пошлина 21,25% ($1700 \cdot 1 : 8000 \cdot 100$). $V=5000\text{ см}^3$ пошлина 10%. Таким образом на внутреннем рынке ограничения на первый автомобиль.

Комбинированные (смешанные) – объединяют адвалорные и специфические, т.е. берется процент от стоимости товара и с единицы физической меры (например: 20% стоимости автомобиля но не более двух долларов с 1 см³).

Сезонные – действуют в определенное время года или разные по величине в разные времена года. На этот период действие обычных тарифов прекращается.

Антидемпинговые – применяются, если на территорию страны товары ввозятся по демпинговым ценам, т.е. по цене ниже чем их цена в стране экспортера, если такой импорт приводит к убыткам отечественных производителей аналогичных товаров или препятствует организации национального производства таких товаров. Взимание дополнительно. Устанавливаются только после доказательства существования демпинга.

Компенсационные – взимаются с импорта тех товаров, во время производства которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт приносит вред национальным производителям аналогичных товаров. Взимаются дополнительно. Действие ограничено во времени.

Автономные – устанавливаются на основе односторонних решений государственной власти вне зависимости от существующих договоров и других международных обязательств. Решение – закон, размер ставки устанавливается соответствующим ведомством.

Договорные – устанавливаются в рамках двух и более соглашений.

Преференционные – это льготные пошлины, которые устанавливаются на товары из развивающихся стран. Цель – благоприятствовать экономическому развитию этих стран, за счет их индустриализации и расширения экспорта. Фиксируются отдельной строкой.

Номинальные – тарифные ставки, указанные в тарифе.

Эффективные – реальный уровень пошлин на конечные товары с учетом уровня пошлин на импортные узлы и детали этих товаров.

$$T_{эф} = \frac{T_{ном} - A \cdot T_{имп}}{1 - A} \cdot 100\%,$$

где $T_{эф}$ - эффективный уровень таможенной защиты, %;

$T_{ном}$ - номинальная ставка на конечную продукцию, %;

$T_{имп}$ - номинальная ставка на импортные части и компоненты, %;

A – доля стоимости импортных компонентов в стоимости конечного продукта.

Выводы:

- 1) $T_{эф} = T_{ном}$, если $T_{имп} = T_{ном}$;
- 2) отрасль не использует таможенную защиту $T_{эф} = 0$, если $T_{ном} =$ ставке пошлины $(T_{имп}) \cdot A$;
- 3) если $T_{ном} < A \cdot T_{имп}$, то тариф благоприятствует импорту;
- 4) чем выше доля импортных компонентов, тем более существеннее защита.

Для защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов используют тарифную эскалацию.

Тарифная эскалация - повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста уровня обработки.

Нетарифные инструменты регулирования

Всего существуют более 800 мер нетарифного регулирования. Такое распространение объясняется тем, что большинство из них не регулируются международными соглашениями (правительство). Не приводят к повышению цен.

Для удобства все нетарифные ограничения принято делить на пять групп: количественные, скрытые, финансовые, валютно-кредитные и правовые.

Количественные ограничения - это административная форма регулирования, при которой устанавливается максимальный объем товара определенной номенклатуры, который разрешен для экспорта или импорта в течение определенного времени, т.е. лимитируют поступление товара на рынок. Что зачастую приводят к изменению цен, а в некоторых случаях к изменению структуры рынка в сторону его монополизации.

К **количественным** ограничениям относят: эмбарго, квотирование, лицензирование, добровольные ограничения.

Эмбарго - это запрет импорта или/и экспорта. Может выражаться в открытой и завуалированной формах. Первый выражается в полном запрете торговли, которые объясняются религиозными, моральными запретами, охраной

здоровья, защита животного мира, санитарно – гигиеническими условиями и стандартизацией экспортера. Вторые характеризуются ограничениями относительно захода иностранных судов во внутренние воды или продажи отдельных товаров в розничной сети страны.

Квотирование – это количественное лимитирование размера импорта/экспорта при помощи стоимостных или процентных ограничений (квот).

Квота (контингент) – устанавливает максимальную сумму или количество товаров, которое может быть ввезено или вывезено в страну за определенное время. Обычно используется для балансирования внешней торговли и платежного баланса, регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке.

Глобальная квота – устанавливается относительно товара без указания конкретных стран, куда товар ввозится, или откуда он импортируется.

Групповые квоты – устанавливаются для товара с указанием группы стран, куда он экспортируется или из которых он импортируется.

Индивидуальная квота – устанавливается относительно товара с определением страны экспортера (откуда может вывозиться) и импортера (откуда ввозиться). Общий лимит при этом распределяется между странами – экспортерами в зависимости от объема поставок в предыдущий период или в обмен на встречные их обязательства по импорту. Она может устанавливаться самостоятельно импортером без согласования с экспортером либо путем заключения торговых договоров, в которых размер квоты зависит от встречных обязательств импортера. Если данный товар не в полной мере используется, то есть возможность проводить перераспределение количественных значений квот среди товаров одной товарной группы.



Рисунок 2 – Виды квот.

Импортные квоты – предельный объем определенной категории товаров, который разрешено импортировать на территорию страны в течении установленного срока и который определяется в натуральных или стоимостных единицах. В отличии от тарифов: 1) более жесткая мера ограничения иностранной конкуренции; 2) не дает дополнительных поступлений в бюджет; 3) маленькая вероятность прогнозов.

Экспортные квоты – по аналогии с импортными. Устанавливаются для обеспечения потребителей достаточным количеством товаров по низким ценам, для предупреждения истощения природных ресурсов. Дают возможность странам – экспортерам сырьевых товаров контролировать уровень мировых цен (кофе, нефть, медь).

Сезонные квоты – используются для сельскохозяйственной продукции. Обычно срок действия три месяца в период созревания и сбора урожая.

Тарифные квоты – установление количества товара, которое разрешено для ввоза или вывоза по более низкой ставке тарифа в течении определенного времени. Если тариф не является запретительным, то тарифные квоты ослабляют результат введения тарифа.

Лицензирование экспорта и импорта предусматривает выдачу государством импортеру или экспортеру через специально уполномоченный государственный орган разрешения на ввоз определенного включенного в списки товара в течении определенного времени. Кроме того, в лицензии может быть установлен порядок ввоза или вывоза товара. Позволяет осуществлять качественный контроль за торговлей. Лицензии могут распределяться путем аукциона, на основе явных преимуществ (данные о репутации, опыте, технические и финансовые параметры фирмы; может привести к монополизации экспорта и импорта), на основе затратного метода (предусматривает распределение квот пропорционально объемом поставок тех или иных фирм в базисном периоде, препятствует появлению новых фирм, снижает эффективность торговых операций). Следствие количественное регулирование торговли.

Генеральная лицензия – открытое разрешение на экспортной/импортной операции по данному товару и данной страной в течении действия лицензии. Здесь может быть указан перечень запрещенных товаров. Перечень товаров регулярно публикуется в официальных изданиях.

Разовая индивидуальная – разовое разрешение, которое носит именной характер и выдается для осуществления каждой операции конкретным субъектом внешнеэкономической деятельности на период необходимый для осуществления экспортной/импортной операции. В лицензии указывается экспортер (импортер), количество товара, его стоимость, страна происхождения. Таможенный пункт.

Открытая индивидуальная - разрешение на экспорт/импорт товара на срок не менее одного месяца с определением его общего объема.

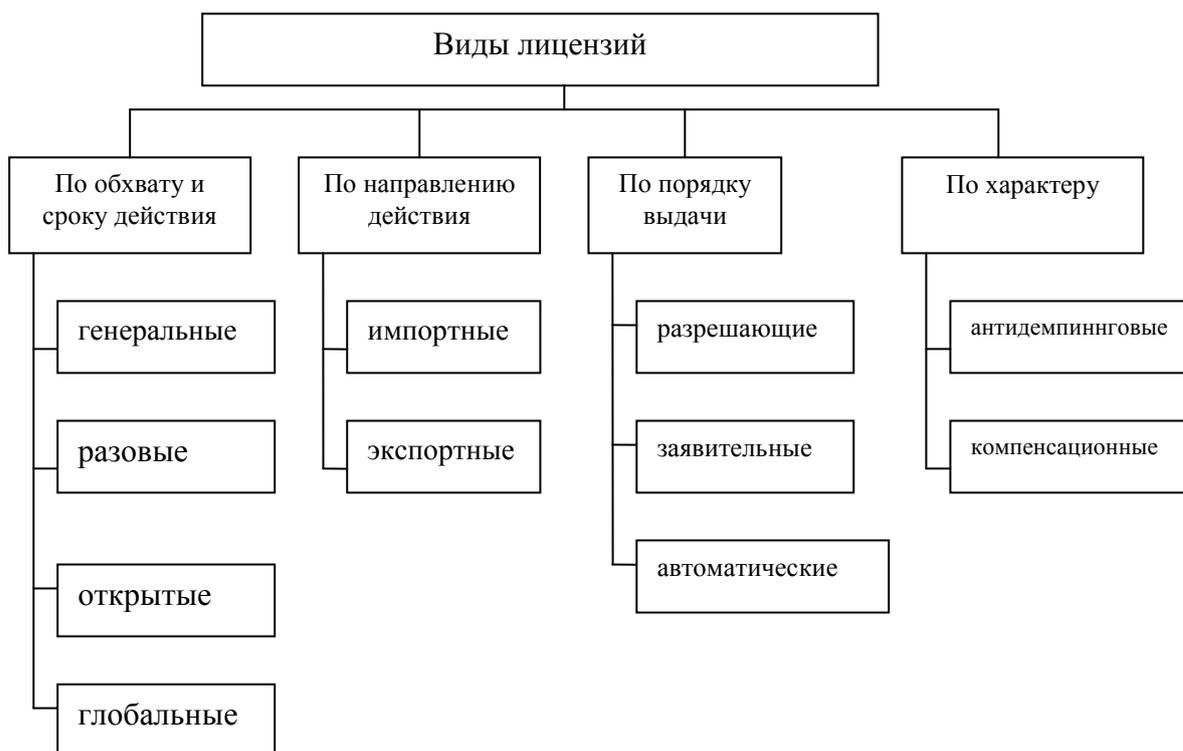


Рисунок 3 – Виды лицензий

Глобальная – разрешение без ограничения количества или стоимости в любую страну.

Разрешающие – выдаются в зависимости от решения соответствующего государственного органа. В выдаче может быть отказано.

Заявительские – лицензия выдается всем лицам, обратившимся с заявкой на ее выдачу.

Автоматические – используются для контроля ввоза товаров, сверхмерное поступление которых на внутренний рынок усложняют состояние национальных предприятий.

«Добровольные ограничения» - договор между правительствами импортера и экспортера об ограничении поставок товара в рамках оговоренных объемов в обмен на отказ импортирующей стороны от введения жестких ограничений на импорт, то есть способ давления при заключении договоров. Также импортная квота, но на территории экспортера.

Скрытые методы регулирования: технические барьеры, внутренние налоги и сборы, государственные закупки, требования о содержании местных компонентов.

Технические барьеры – требования к техническим параметрам товара, которые могут выступать в качестве ограничения доступа товаров на внутренний рынок страны. Они могут устанавливаться в виде:

- стандартов (ISO 9000);
- технические нормы и правила;
- требования к безопасности товаров;
- требования к упаковке, маркировке.

Они регламентируются законодательством и нормативными актами, а также международными соглашениями. Чаще всего используются одинаково для национальных и импортных товаров. Основная черта – обеспечение целостности национальной системы стандартизации безопасности использования товаров (не способ ограничения импорта).

Действия технических барьеров проявляется путем проведения обязательных инспекций товара, инспекций предприятий – поставщиков, специальные требования к упаковке и маркировке. Данные мероприятия охватывают 1/3 товаров международной торговли. В условиях роста технических барьеров для расширения экспорта необходимо придерживаться требований Международной организации стандартизации (ISO) или учитывать стандарты стран- импортера.

Внутренние налоги и сборы – методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Носит характер косвенных налогов. Основным является НДС, акцизы, почтовые, портовые сборы, компенсационные сборы на сельскохозяйственную продукцию. Все налоги могут объединяться в консолидированный импортный налог (5-40%). Взимаются сверх таможенных пошлин.

Государственная закупка – требуют от государственных органов и предприятий приобретать определенные товары только у национальных предприятий, не смотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных (оборона, связь).

Требования по содержанию местных компонентов - законодательно устанавливается доля участия национальных производителей в производстве импортного товара. Политика характерна для развивающихся стран в рамках политики импортозамещения. Для развитых стран метод сохранения занятости и ограничения переноса предприятий в страны и дешевой рабочей силой.

Еще одним методом нетарифного регулирования, который носит финансовый характер является демпинг. Он является одним из мероприятий продвижения товаров на зарубежные рынки и в общем виде представляет собой ценовую конкуренцию.

Демпинг – это продажа товара за границей по цене ниже его «нормальной цены», которая может привести к материальным потерям промышленности, созданной на территории страны – импортера, или существенно задерживает создание такой.

Под «нормальной ценой» понимают цену аналогичного товара, при которой он реализуется в стране экспортера в нормальных условиях.

Аналогичный товар – товар по всем параметрам похож на ввозимый или имеет подобные характеристики. Если внутренняя цена отсутствует, то принимают наивысшую цену экспорта в третьи страны или себестоимость товара +Пб + З_{продаж} (учитывает естественные и приобретенные преимущества)

Демпинг может осуществляться за счет ресурсов частных предприятий или государственных субсидий экспортерам.

Виды демпинга:

- 1) постоянный – это долговременная тенденция монополистов максимизировать общую прибыль, продавая товары по более высокой цене на внутреннем рынке, который изолирован с помощью транспортных издержек;

- 2) спорадический (случайный) – эпизодическая продажа товаров на мировом рынке для того, чтобы извлечь временную выгоду не снижая цены на внутреннем рынке. Возникает в условиях перепроизводства данного товара (нет возможности продать у себя, нельзя останавливать производство);
- 3) хищнический – временная продажа товара по цене ниже его себестоимости за границей. Цель – устранение иностранных производителей аналогичных товаров, что приводит к росту мировых цен и установление монопольной власти;
- 4) обратный – продажа товаров внутри страны по ценам ниже экспортных. Используется в случаях резкого, непредвиденного колебания курса валют;
- 5) встречный – взаимные поставки одного и того же товара между двумя странами по сниженным демпинговым ценам. Используется в условиях высокой монополизации рынка определенного товара.

В общем плане демпинг является случаем международной ценовой дискриминации: в целях максимальной прибыли фирма, которая работает на нескольких рынках, вынуждена выравнивать предельные затраты и предельный доход на каждом из них.

Использование заниженных цен как способа ценовой конкуренции имеет экономический смысл только тогда, когда поставщик является монополистом на каком-то другом рынке или значительные торговые барьеры.

Условием для реализации демпинга является наличие разной эластичности спроса на товар внутри страны и на мировом рынке. Если эластичность спроса по цене ниже внутри чем за границей, это приведет к тому, что снижение мировой цены приведет к расширению сбыта в большем объеме, чем снижение его внутри страны за счет повышения монопольных цен. Таким образом общий объем продаж увеличивается и фирма получает дополнительную прибыль.

В мировой торговой практике демпинг рассматривается как форма недобросовестной конкуренции и запрещен правилами ВТО. В 1967 году введен антидемпинговый кодекс, в котором установлена процедура установления ущерба и предоставление доказательств о вреде.

4 Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода это *ГААТ – Генеральное соглашение о тарифах и торговле*. Договор о создании ГААТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 году. ГААТ прекратило свое существование 31 декабря 1995г.

ГААТ – многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила введения и государственного регулирования взаимной торговли стран – участниц. ГААТ является одной из крупнейших организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Правовой механизм генерального соглашения о тарифах и торговле основывается на ряде принципов и норм:

➤ недискриминация в торговле, обеспечиваемая взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношениях экспортных, импортных и транзитных операциях, связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой стороны – национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;

➤ РНБ – режим наибольшего благоприятствования означает предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех типов прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется (или будет пользоваться) у них любое третье государство. Этот принцип может распространяться на их ввоз и вывоз товаров, таможенные пошлины, промышленность, мореплавание, правовое положение юридических и физических лиц;

➤ Прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров (тарифы являются «связанными», не могут быть изменены в одностороннем порядке). Деятельность ГААТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. Эти раунды привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины;

➤ Предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами;

➤ Разрешение возникающих торговых споров путем переговоров

С января 1996 г. ГААТ заменила *Всемирная торговая организация (ВТО)*. Ее членами – основателями стала 81 страна. В 1998 г. в ВТО вошло 132 страны. Соглашению о создании ВТО предшествовал семилетний период переговоров в рамках «уругвайского раунда». Не смотря на формальную преемственность, ВТО по ряду параметров отличается от ГААТ.

1. *ВТО является постоянно действующей организацией, имеющей дело с обязательствами, касающимися абсолютно всех ее членов.*

2. *Обязательства ВТО являются полноценными и постоянными.*

3. Правила ГААТ распространялись на торговлю товарами. В сферу деятельности ВТО входит Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Кроме того,

ВТО предстоит решать вопросы об охране интеллектуальной собственности, санитарном и фитосанитарном контроле.

Из членства во ВТО можно извлечь ряд преимуществ:

I. Расширение принципа режима наибольшего благоприятствования. В результате наше государство сможет воспользоваться постоянно снижающимися тарифами других стран. Отечественная продукция не будет попадать под дискриминационные меры.

II. Вступление во ВТО поможет разработать механизм доступа иностранного капитала в финансовую сферу.

III. Повысится роль создания стимулирующей и оздоравливающей м/н конкуренции для отечественного производителя.

IV. Членство в ВТО позволит получить таможенные льготы, облегчит доступ к кредитам, привлечет инвесторов, получение передовых технологий.

5 Наибольшими партнерами Украины в международной торговле являются страны СНГ и в первую очередь Россия (70% экспорта и 80% импорта). Значительными являются объемы торговли с США и Китаем, причем почти всегда сальдо торгового баланса Украины является положительным.

Особенности международной торговли в Украине.

1. Структура экспорта неэффективна, а в импорте преобладают товары, которые в достаточной мере производятся или могут производиться в Украине.

В товарной структуре экспорта преобладает сырье и товары первичной обработки: черные металлы, удобрения, продукты неорганической химии, сахар и изделия из сахара, ядерные реакторы, котлы, оборудования, средства наземного транспорта. Товары обрабатывающей промышленности имеют низкую конкурентоспособность, что влияет на ограничение экспорта (черные металлы – 34%, неблагородные металлы и изделия из них – 44%, машины, оборудование – 9%).

Импорт включает в себя минеральное топливо, нефть, продукты ее переработки, ядерные реакторы, котлы, оборудование, средства наземного транспорта.

2. Значительная доля товарной торговли в структуре международной экономической деятельности. На структуру экспорта повлияла историческая специализация на тяжелых отраслях производства (производство средств производства), неудовлетворительное состояние ОПФ, сложности переходной экономики.

3. Интенсификация международной торговли. Этому способствовало вхождение Украины в ВТО. В последнее время наблюдается увеличение объема экспортно-импортной деятельности, причем экспорт увеличился на 22%, а импорт на 7%. Кроме того, в экспорте возросла доля готовых изделий из черных металлов; а в импорте стали преобладать новейшие технические разработки машин и оборудования.

4. Высокая концентрация в товарной структуре продукции небольшого количества отраслей. 2/3 экспорта и 3/4 импорта приходится на 10 товарных позиций. Основными торговыми партнерами Украины являются:

- в экспортных поставках – РФ(27%), Италия(5%), Турция(4%), Германия(4%), Китай (3,6%), США(3%), Польша(3%);

- в импортных поставках – РФ(38%), Туркменистан(11%), Германия(8%), Казахстан(4,6%), Беларусь(3,1%), США(2,9%).

5. Номенклатурная подобность украинского несырьевого экспорта и некоторых традиционных видов сверхвысокого производства (сельское хозяйство, металлургия, легкая, химическая промышленность).

Украина руководствуется международными документами регламентирующими торговлю:

- 1) Венская конвенция ООН – регламентация, унификация, упрощение международных правил торговли. В ней указывается перечень ситуаций, в которых используется порядок разработки предложений по заключению договоров (оферты) и выдвижение встречных предложений, права и обязанности сторон, правовую защиту;
- 2) Гармонизированная система описи и кодирования товаров – регулятор таможенной политики;
- 3) Инкотермс – перечень типовых и распространенных в практике правил торговли – унификация базисных условий контрактов. Создана Международной торговой палатой. Украина присоединилась в 1994 году. Указом президента « О применении международных правил интерпритации коммерческих терминов».

Основная задача – обозначить разделение расходов и рисков между продавцом и покупателем. Инкотермс определяет, когда обязанности продавца считаются выполненными, и однозначно указывает момент перехода ответственности за товар от продавца к покупателю даже в том случае, если он еще не оплатил товар или не получил товаросопроводительные документы.

После каждого обозначения базиса поставки указывается точный географический пункт. Для облегчения толкования Правил торговли Международная торговая палата в их редакции 1990 года систематизировала все 13 основных базисов поставки в 4 основных группы:

1. **Группа Е.** Входит только один базис поставки – EXW – Ex Works (...named place) Франко – завод (...в обусловленном месте). Имеется в виду склад продавца (заводской, коммерческий или другой). Обязательства продавца считаются выполненными в момент готовности товара к передаче в распоряжение покупателя в указанном пункте. С этого момента все расходы и риски по транспортировке товара к месту назначения несет покупатель. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара с предприятия продавца до места назначения. Основные характеристики:

1. Минимальная ответственность продавца.
2. Продавец не обязан представлять доказательство поставки.
3. Продавец не несет ответственность ни за погрузку товара, ни за оформление экспортных таможенных документов.

2. **Группа F** - продавец обеспечивает доставку товара до назначенного покупателем основного перевозчика и несет все связанные с этим расходы. Переход рисков и расходов к покупателю происходит в момент доставки

продавцом товара в распоряжение назначенного основного перевозчика. Стоимость основной перевозки и прочие последующие расходы несет покупатель.. Входят три базиса поставки:

1) *FCA* – Free Carrier (...named place) Франко-перевозчик (...в обусловленном месте) По данным условиям продавец обязан передать товар перевозчику покупателя в обусловленном месте после осуществления экспортных формальностей. Основные характеристики:

1.Продавец должен оформить экспортные таможенные документы и доставить товар указанному перевозчику.

2.Этот базис поставки применим при любых способах транспортировки.

3.Этот базис поставки должен использоваться вместо FOB, если товар не предполагается грузить на борт корабля.

2) *FAS* – Free Alongside Ship (...named port of shipment) Франко – вдоль борта судна (...в указанном порту отгрузки) По данным условиям продавец обязан разместить товар вдоль борта судна на причале или в лихтере в указанном порту отгрузки (расходы и риски переходят к покупателю). От покупателя требуется осуществить таможенную очистку товара по экспорту. Данное условие используется исключительно при перевозке морским или внутренним водным транспортом.

3) *FOB* – Free on Board (...named port of shipment) Франко – борт судна (... в указанном порту отгрузки) По данным условиям продавец поставляет товар в оговоренный порт отгрузки и товар при этом должен перейти через леер (поручни судна) (ship`s rail). С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара несет покупатель. По данным условиям продавец обязан провести таможенную очистку товара по экспорту. Данное условие используется исключительно при перевозке морским или внутренним водным транспортом.

2. **Группа С** - отличительной чертой этой группы является тот факт, что момент перехода расходов отличается от момента перехода рисков при любом из этих четырех базисов поставки. При любом базисе продавец обязан платить стоимость транспортировки до указанного пункта назначения. Переход рисков происходит в момент передачи товара в распоряжение перевозчика. Условия поставки CIF и CIP отличаются от всех остальных базисов поставки тем, что включают в себя обязательство продавца предоставить покупателю страховой полис или сертификат в качестве подтверждения страхования груза на период транспортировки. Входят четыре базиса поставки:

1) *CFR* – Cost and Freight (...named port of destination). Стоимость и фрахт (...в определенном порту назначения). По данным условиям продавец должен оплатить расходы и фрахт для доставки товара в указанный порт назначения. После доставки товара на борт судна все риски потерь или повреждения товара, также как и любые другие возникающие расходы, переходят от продавца к покупателю. Продавец обязан провести таможенную очистку товаров по экспорту. Данное условие используется исключительно при перевозке морским или внутренним водным транспортом. Основные характеристики:

1.Продавец несет расходы по транспортировке до порта назначения.

2. Покупатель принимает риски когда товар пересекает леер судна в указанном порту отгрузки.

3. Морская страховка должна быть приобретена покупателем.

2) *CIF* – Cost, Insurance and Freight (...named port of destination). Стоимость, страховка, фрахт (...до указанного порта назначения). По данным условиям продавец должен оплатить расходы и фрахт для доставки товара в указанный порт назначения, а также оплатить страхование риска покупателя потери или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Продавец имеет право заключить договор страхования на минимальную сумму. Продавец обязан провести таможенную очистку товаров по экспорту. Данное условие используется при перевозке морским или внутренним водным транспортом. Основные характеристики:

3) *CPT* – Carriage Paid to (...named place of destination). Перевоз оплачен до (...указанного места назначения). По данным условиям продавец должен оплатить расходы и фрахт для доставки товара в указанное место назначения. Риски потерь и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после того, как товар был доставлен перевозчику, переходят от продавца к покупателю, с момента доставки продавцом перевозчику. Продавец также обязан осуществить таможенную очистку товара по экспорту. Данное условие может использоваться при перевозках любым видом транспорта. Должен использоваться вместо *CFR* – «Стоимость и фрахт», если товар не будет пересекать леер судна. Удобен для использования в том случае, когда товар перевозиться в контейнерах или передается перевозчику в месте, отличном от борта судна.

4) *CIP* – Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination). Перевоз и страховка оплачены до (...указанного места назначения). По данным условиям продавец должен оплатить расходы и фрахт для доставки товара в указанное место назначения. Риски потерь и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после того, как товар был доставлен перевозчику, переходят с продавца к покупателю с момента доставки товара продавцом перевозчику. Кроме того, продавец осуществляет страхование товара от рисков потерь и повреждения товара во время перевозки (которые несет покупатель). Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. При этом продавец обязан заключить договор страхования с минимальным покрытием рисков. Продавец также обязан осуществить таможенную очистку товара по экспорту. Данное условие может использоваться при перевозках любым видом транспорта. Основные характеристики те же, что и при поставке *CPT* – «Перевоз оплачен до», но кроме этого продавец еще обязан обеспечить морскую страховку против рисков покупателя во время транзита.

4. **Группа D** - товар должен прибыть в надлежащем состоянии в пункт назначения до момента перехода рисков и расходов. Входит пять базисов поставки:

1) *DAF* – Delivered at Frontier (...named place). Доставлено до границы (...поименованный пункт). Продавец считается выполнившим свои обязательства

по поставке, когда прошедшие экспортные формальности товары доступны для покупателя в указанном месте на границе, но до прохождения таможенного поста соседней страны. Термин «граница» подразумевает любую границу, включая границу страны экспорта. Поэтому важно, чтобы граница, о которой идет речь, была особо оговорена названием пункта и места. Это условие в основном предназначено для перевозки железнодорожным и автомобильным транспортом, но также может использоваться и для перевозки любым видом транспорта. Идеален в том случае, если продавец не хочет принимать на себя риски и расходы в другой стране.

2) *DES* – Delivered Ex Ship (...named port of destination). Доставлено с судна (...в указанном порту назначения). Продавец считается выполнившим свои обязательства, когда товар сдан покупателю на борту судна без прохождения импортных таможенных формальностей в порту назначения. Продавец несет все расходы и риски, возникшие при доставке товара в указанный порт назначения. Данное условие используется при перевозке морским или внутренним водным транспортом. Продавец не обязан обеспечивать покупателю морскую страховку, однако продавец сам должен быть заинтересован в страховании груза, поскольку он несет риски во время транзита.

3) *DEQ* – Delivered Ex Quay (Duty Paid/Duty Unpaid) (...named port of destination). Доставлено до причала (включая оплату пошлины/исключая оплату пошлины) (...указанного порта назначения). Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда товар сдан покупателю на причале (пирсе) указанного порта назначения после прохождения таможенной очистки. Продавец обязан нести все риски и расходы, включая пошлины, налоги и другие сборы, связанные с поставкой товара. Это условие не рекомендуется использовать, если продавец не в состоянии прямо или косвенно обеспечить получение импортной лицензии. Если по желанию сторон покупатель берет на себя осуществление импортных формальностей и оплату пошлины, тогда вместо оговорки «duty paid», т.е. «включая оплату пошлины», должна быть использована другая оговорка: «duty unpaid» - «исключая оплату пошлины». Данное условие рекомендуется использовать только при перевозке морским или внутренним водным транспортом.

4) *DDU* – Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) Доставлено, пошлины не оплачены (...в указанном месте назначения) Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда товар сдан покупателю в указанном месте (пункте) страны импорта товара. Продавец обязан нести все риски и расходы, возникающие при поставке товаров до указанного пункта (исключая пошлины, налоги и другие официальные сборы, подлежащие оплате при импорте, а также все риски и расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей). Покупатель обязан оплатить любые дополнительные расходы и нести любые риски, вызванные возможностью задержки выполнения импортных таможенных формальностей. Основные характеристики:

- 1.Подходит для перевозки различными видами транспорта.
- 2.Потенциальная проблема: продавец обязан произвести таможенную очистку

товара, но если он этого не делает, то продавец не может доставить товар на склад покупателя и, следовательно, не может получить платеж, т.к. его обязанности считаются не выполненными.

5) *DDP* – *Delivered Duty Paid* (...named place of destination). Доставлено, пошлины не оплачены (...в указанном месте назначения). Продавец считается выполнившим свои обязательства с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в указанном месте страны импорта товара. Продавец обязан нести риски и расходы, включая пошлины, налоги и другие сборы, возникающие в связи с поставкой в обусловленный пункт товара, прошедшего таможенную очистку по импорту. Продавец несет максимальные обязательства.

Основными документами регламентирующими международную торговлю в Украине является закон «О внешнеэкономической деятельности», «О международном коммерческом арбитраже».

Основные инструменты поддержки экспорта:

- 1) стимулирование производства наукоемкой, высокотехнологической продукции с высокой степенью обработки;
- 2) модернизация и техническое переоснащение экспортноориентированных производственных мощностей;
- 3) оптимизация национально - правового и нормативно- институционального режима экспорта;
- 4) усовершенствование механизма финансирования и кредитования производств, осуществляющих экспорт;
- 5) создание эффективной системы страхования экспортных операций;
- 6) обеспечение правовой поддержки при проведении судебно – арбитражных антидемпинговых процессов;
- 7) обеспечение получения сертификатов на продукцию отечественного производства, соответствия метрологического и стандартизированного производства, соответствия метрологического и стандартизированного оформления продукции требованиям зарубежных рынков.

Основные направления оптимизации импорта:

1. проведение радикальной рационализации энерго- и материало потребления; внедрение ресурсосберегающих технологий;
2. расширение производства на территории Украины технических товаров иностранных марок, которые характеризуются наилучшими потребительскими свойствами;
3. стимулирование инвестиций в развитие технических отраслей, которые проигрывают в международной конкурентной борьбе из-за объективного дефицита в них финансовых ресурсов.