ДЕРЖАВНА МИТНА СЛУЖБА УКРАЇНИ

АКАДЕМІЯ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

КУРСОВА РОБОТА

З ДИСЦИПЛІНИ

«МАКРОЕКОНОМІКА»

на тему:

***«Зовнішня торгівля як чинник макроекономічного розвитку»***

Виконав:

курсант гр. ЕФ07-1

Фещенко І.Е.

Науковий керівник:

к. ен. н. Івашина О. Ф.

м. Дніпропетровськ

2008

ЗМІСТ

Вступ……………………………………………………………………… .. 3

Розділ І. Економічна сутність зовнішньої торгівлі ……………………...... 5

Розділ ІІ. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України …………….......... 20

Висновки…………………………………………………………………... 27

Список використаної літератури………………………………………… 29

ВСТУП

На початку третього тисячоліття в умовах прискореної глобалізації ключового значення набула зовнішня торгівля як один з важливих макроекономічних чинників розвитку сучасних економік. Вигоди зовнішньої торгівлі відомі і визнані давно. Переконливим доказом цього є те, що з’явилася вона ще на зорі людства. Виникнувши як звичайна форма обміну між країнами, зараз зовнішня торгівля визначається як підприємницька діяльність, яка здійснюється її учасниками у сфері товарного обігу, що відбувається на зовнішньому ринку, побудована на взємовідносинах між ними, спрямована на реалізацію певної продукції за цивільно-правовими договорами, що передбачають передачу права власності на товари, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Ефекти зовнішньої торгівлї як на мікро- так і на макрорівнях достатньо описані в науковій та навчальній літературі. Міжнародний товарообмін має широкий спектр дії на економічну систему і позначається на функціонуванні багатьох її складових. З огляду на це постає питання про ефективність міжнародного товарообміну, його вплив на розвиток соціально-економічних процесів у державі. З’ясування цих питань є важливим у зв’язку із формуванням зовнішньоекономічної політики, вибором моделі економічного розвитку країни.

Проблема формування зовнішньоторговельної політики є нагальною для України, адже утвердження її державної незалежності започаткувало фактичний вихід нашої країни на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин. Тому важливим напрямом розвитку для України є її ефективна інтеграція до світового економічного простору. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її подальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки, що і визначає актуальність данної теми.

Мета роботи – дослідити сутність зовнішньої торгівлі та її принципи, етапи та систему показників розвитку зовнішньої торгівлі, розглянути методи її регулювання, вплив експортно-імпортних операцій на ВВП та шляхи формування зовнішньоторговельного прибутку, а також розглянути та проаналізувати сучасний стан зовнішньої торгівлі України.

Завдання даної роботи безпосередньо відповідають поставленій меті, а саме:

* встановити економічну сутність зовнішньої торгівлі;
* визначити її основні етапи розвитку та принципи функціонування;
* крізь призму дії групи обсягових індикаторів розвитку зовнішньої торгівлі визначити її вплив на загальний стан економіки країни;
* проаналізувати методи державного регулювання зовнішньої торгівлі;
* вивчити макроекономічний підхід щодо отримання зовнішньоторговельного прибутку;
* описати сучасний стан зовнішньоторговельного балансу України.

Об’єктом дослідження роботи є зовнішня торгівля і зовнішньоторговельна політика, як макроекономічні чинники розвитку економіки країни.

Предметом дослідження даної роботи є економічні відносини в системі купівлі і продажу, що здійснюються між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах. з приводу формування сучасної системи зовнішньоторговельних зв'язків.

Методи пізнання даних міжнародних явищ і процесів, наукових досліджень зовнішньої торгівлі в основному такі ж, як і методи інших економічних наук, а саме: пошуковий, описовий, метод порівняльного аналізу, метод наукових абстракцій, метод аналізу та синтезу, метод історичного і логічного, метод кількісного обгрунтування.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Зовнішня торгівля розвивається нині в умовах прискорення процесу глобалізації економічної діяльності. Основними передумовами цього процесу є вільний рух капіталів, товарів і послуг, робочої сили, збільшення можливостей реалізації людського потенціалу. Завдяки дії цих факторів відкриваються значні можливості щодо використання переваг глобалізації, прискорення соціально-економічного розвитку та вирішення низки назрілих проблем. Одночасно виникають і загрози, ігнорування яких у соціально-економічній політиці країни може призвести до небажаних наслідків. Відкрита економіка країни стає уразливою до впливу економічних і фінансових проблем інших країн, а також до зміни кон’юнктури глобальних товарних і фінансових ринків.

Зовнішня торгівля є важливим макроекономічним чинником розвитку сучасних економік. Переконливим аргументом вигідності трансграничного товарообміну є його випереджальне (майже удвічі) зростання порівняно зі світовим ВВП останнім десятиліттям. [3, c.10]

На сучасному етапі зовнішню торгівлю можна охарактеризувати такими тенденціями:

• збільшенням частки готових виробів та напівфабри­катів і зниженням частки сировинних та продовольчих товарів;

• зростанням частки машин, обладнання і транспортних засобів у світовому товарообороті;

• інтенсифікацією обміну продукцією інтелектуальної праці (ліцензії, ноу-хау, інжинірингові послуги);

• динамічним зростанням експорту (імпорту) послуг, особливо нових видів — консультаційних, банківських, інформаційних, зв'язку, оренди тощо.

Зовнішня торгівля є історично першою і найважливіою формою економічних зв’язків між народами і країнами, яка відображає зв'язок між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці, і виражає їхню взаємну економічну залежність. Міжнародна торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку світової торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу. [2, c. 53]

Mожна виокремити такі етапи розвитку міжнародної торгівлі:

І етап — початковий (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.), який характеризується промисловими революціями, що замі­нили мануфактурне виробництво великою машинною індустрією в усіх розвинутих країнах. Важка промисловість фактично сформува­ла світовий ринок і одночасно різко посилила свою залежність від нього;

II — друга половина XIX ст. — початок Першої світової війни (1914р.), що мав такі основні середовищні чинники, як науково-технічний прогрес у виробництві товарів та вдосконалення транспортних шляхів та суттєве вдосконалення якісних характеристик транс­портних засобів;

III —період між двома світовими війнами деякі фахівці називають «мертвим», або «чорним» періодом у розвитку міжнародної торгівлі. Чверть сторіччя (1914— 1939рр.), що тривав цей етап, позначені подіями Першої світової війни та її руйнівними наслідками для економік європейських країн, економічними кризами 1920—1921 pp. та 1929—1933 pp., початком формування двох світових систем господарства;

IV — повоєнний (50—60-ті роки) етап розвитку міжнародної торгівлі дістав ще назву «золотого» — саме в цей період було досягнуто 7 % щоріч­ного приросту світового експорту;

V — сучасний (з початку 70-х років) етап розвитку міжнародної торгівлі вже сьогодні можна поділити на два періоди: конкуренції двох світових систем господарства — капіталіс­тичної та соціалістичної (до початку 90-х років) та глобалізації світової економіки (з початку 90-х років). [8, c. 135]

## Щодо теоретичних основ організації зовнішньої торгівлі, то можна виділити три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності: загальні, специфічні і національні.

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності - це невелика кількість загальновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак у кінцевому результаті, вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність.

Специфічні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт. Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в "Хартії економічних прав і обов'язків держав", прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р.

## Національні принципи зовнішньоекономічної діяльності закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Оскільки всі країни використовують тією чи іншою мірою механізми державного регулювання ЗЕД, то існує і відповідна правова основа таких дій. [5, c 40 - 41]

Щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, то її принципи закріплені в ст. 2 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Причому ці принципи охоплюють і діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні. [9]

У відповідності до дії принципів організацізації зовнішньої торгівлі, остання може досягти значного розвитку, що ми і можемо спостерігати сьогодні на міжнародному ринку. Основою системи показників цього розвитку є група обсягових індикаторів, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, гене­ральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

Експорт (від. лат. exportare — вивозити) — вивезення то­варів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання їх зворотного ввезення.

За визначенням статистичної комісії ООН, експорт — це вивезення з країни товарів:

1) вироблених, вирощених або добутих у країні;

2) раніше ввезених з-за кордону та:

• перероблених на митній території;

• перероблених під митним контролем;

Найбільшими країнами—експортерами товарів і послуг на сві­товому ринку в останнє десятиріччя є Сполучені Штати Америки, Німеччина, Японія, Великобританія, Франція, Італія, Канада, Ні­дерланди та Бельгія, питома вага яких у світовому експорті пере­вищує 50 %.

Імпорт (від лат. importare — ввозити) — ввезення това­рів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотне вивезення. Цей процес характери­зує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одини­цях за певний період, найчастіше, за рік. Обсяги імпорту однорід­них, порівняних товарів можуть розраховуватись у кількісних, одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо). Взагалі, експортно-імпортні операції мають значний вплив на економічну ситуацію в окремих галузях і в економіці в цілому (див. табл. 1.1). [2, c.19]

Таблиця 1.1

Внесок експорту та імпорту в зростання ВВП, темпи приросту у відсотках до попереднього року

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Сукупний внутрішній попит | 5,8 | 10,5 | 3,00 | 12,1 | 10,5 |
| Експорт | 11,7 | 2,2 | 4,1 | 5,7 | 6,3 |
| Імпорт | -11,6 | -3,6 | -1,8 | -8,3 | -6 |
| ВВП | 5,9 | 9,2 | 5,2 | 9,4 | 10 |

Вплив експорту на ВВП нічим не відрізняється від впливу на нього з боку споживання, валових інвестицій і державних закупок. Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни.

Імпорт, навпаки, означає, що певна частка вітчизняних витрат на споживчі та інвестиційні товари є витратами на виробництво іноземного ВВП. Отже, щоб визначити вартість продукту, виробленого всередині країни, потрібно із загальної суми національних витрат відняти ту їхню частку, яка спрямовується на імпортні товари і послуги.

Якщо ж у підсумку врахувати одночасно експорт та імпорт, то чистим результатом, від якого залежить ВВП, є чистий експорт, тобто різниця між експортом і імпортом. За цих умов сукупні витрати в умовах відкритої економіки приймають таку структуру: Y=G+I+C+Xn. [4, c. 12]

Зовнішньоторговельний обіг — сума вартості експорту і імпорту країни або груп країн за певний період: рік, квартал, мі­сяць. Зовнішньоторговельний обіг показує загальні обсяги зовніш|ньоторговельної діяльності, тобто експорту та імпорту в цілому:

ЗТО = Е + І,

де ЗТО — зовнішньоторговельний обіг; Е — обсяг експорту (у вартісних одиницях); I—обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

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

Генеральна (загальна) торгівля — прийняте у міжнарод­ній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів. Показує загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на країну, включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів:

ГТ = Е+І+Т,

де ГТ— генеральна (загальна) торгівля; Е — вартість експорту; I—вартість імпорту; Т— вартість транзитних товарів, перевезених через територію країни.

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

Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:

І ф.о.=,

де І ф.о — індекс фізичного обсягу; Р0 — ціна товару в базисному періоді; q1 — кількість товару в періоді, що вивчається; q0 — кількість товару в базисному періоді.

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

Розрахунковий баланс — це співвідношення вимог і зобов'я­зань даної країни щодо інших країн на певну дату, незалежно від термінів надходження платежів. Розрахунковий баланс за певний період характеризує лише динаміку вимог і зобов'язань однієї країни стосовно інших, але не може використовуватись для оцінки результативності, збалан­сованості міжнародних економічних, в т. ч. торговельних відно­син. Цю функцію виконує платіжний баланс.

Платіжний баланс — це співвідношення суми платежів, здій­снених даною країною за кордоном, і надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період (рік, квартал, місяць). За методологією Міжнародного Валютного Фонду, платіжний баланс — це систематичний перелік усіх економічних операцій, що були здійснені за певний проміжок часу між резидентами даної країни та нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу).

Сальдо (від італ. saldo — розрахунок, залишок) — різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу. Сальдо, розраховані за даними статей балансу поточних опе­рацій, показують результат зовнішньоторговельних операцій (пе­ревищення експорту або імпорту) та абсолютний розмір різниці між експортом та імпортом.

Індекс «умови торгівлі» — відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо індекс розраховується щодо великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та ім­портних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти). Остаточно індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

I y. т. = ,

де I y. т — індекс «умови торгівлі»; Рх — індекс експортних цін (в одиницях національної або ін­шої валюти); Рm — індекс імпортних цін.

Індекс «умови торгівлі» дає важливу інформа­цію для оцінки змін у зовнішній торгівлі країн, але використову­вати його доцільно тільки в сукупності з даними щодо обсягів торгівлі та причин коливання (зменшення або збільшення) екс­портних та імпортних цін.[14, с. 286]

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

Ке =,

де Ке — квота експортна; Е — річний обсяг експорту країни; ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

Використовуючи дані щодо експортної квоти країни в аналі­тичних цілях, слід брати до уваги такі закономірності:

* за стабільних (нормальних) умов відтворення експортна кво­та для кожної конкретної країни протягом певного історичного періоду зберігається більш-менш постійною;
* експортна квота тим більша, чим вище розвинуті виробничі сили країни;
* у великих країнах експортна квота, як правило, менша, ніж у малих;
* за відносно однакового рівня розвитку виробничих сил екс­портна квота тим більша, чим менший економічний потенціал країни;
* експортна квота країни тим вища, чим розвинутіші її виробничі сили, чим більше в її галузевій структурі виробництв з поглибле­ним технологічним розподілом праці, чим меншим є її економіч­ний потенціал та забезпеченість власними природними ресурса­ми.[2, с. 18]

Імпортна квота як частка імпорту у валовому внутріш­ньому продукті країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг. Розраховується за формулою:

Кі =%,

де Кі — квота імпортна; І – обсяг імпорту країни за певний рік; ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.[20, с. 79]

Макроекономічні показники ефективності зовнішньої торгівлі.

Макроекономічний показник ефективності зовнішньо­торговельного обігу:

Ет.о.=,

де Ет.о. — ефективність зовнішньоторговельного обігу; Ві — економія витрат у результаті імпорту; Ве — національні витрати на експорт.

Макроекономічний показник ефективності експорту:

Ее = ,

де Ее — ефективність національного експорту; Vе — валютна виручка від експорту товарів і послуг; Ве — національні витрати на експорт.

Макроекономічний показник ефективності імпорту:

Еі =,

де Еі — ефективність національного імпорту; Ві — економія витрат у результаті імпорту; Vі — валютні витрати на імпорт.

Сферою застосування цих макроекономічних показників є тільки аналітичні макроекономічні розрахунки з метою розробки та обґрунтування можливих варіантів торговельно-політичних заходів, спрямованих на реалізацію державних інтересів у розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни. [4, с. 11]

Одним з напрямів реалізації зовнішньоекономічної політики є державне регулювання зовнішньої торгівлі. Тобто державне регулювання зовнішньої торгівлі – це діяльність держави, яка здійснює цілеспрямований вплив на поведінку учасників зовнішньоторговельних відносин з метою забезпечення реалізації зовнішньоекономічної політики держави та державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності в межах здійснення регуляторної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі, діяльності з реалізації положень регуляторних актів, контролю за їх виконанням та застосування заходів примусу за недотримання або їх невиконання. В загальному вигляді розрізняють митно-тарифні та нетарифні методи регулювання зовнішньоної торгівлі. [18, c. 41]

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. Адвалорне 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 адвалорного, 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.[7, с.41- 42]

Розширимо можливості 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. 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.[14, с. 273]

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.

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. Щодо України, то значення її експортної та імпортної квот коливалися від 25% до 55%, що свідчить про важливість зовнішньої торгівлі для економіки країни, адже експорт та імпорт сумарно складають переважну частку ВВП, а також про значну залежність національного виробництва від збуту товарів на ринках інших країн [13, c. 12] (див. рис. 1.1):



Рис. 1.1 Динаміка квот у зовнішній торгівлі України

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. 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.

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.[16, c. 184-185]

Вищезазначені заходи державного та міжнародного регулювання процесів у зовнішньоекономічному секторі спрямовані, в першу чергу, на отримання зовнішньоторговельного прибутку. Адже з економічної теорії відомо, що обмін є продуктивним, що він здатний стрворювати або нарощувати вартість. В зовнішній торгівлі цей ефект є особливо відчутним, оскільки йдеться про великі партії товарів, значні обсяги наданих послуг. Джерелом доходу виступає світовий господарський простір.

Зрозуміло, що зовнішньоторговельний прибуток безпосередньо залежить від ціни товарів і послуг, що складаються на світових ринках. Його реалізація досягається за рахунок вигідної різниці між світовими цінами і цінами внутрішнього ринку. Отже, його можна трактувати як надприбуток, як додаткові надходження, зокрема від експортної діяльності порівняно з прибутком, який можна отримати від реалізації продукції всередині країни. Оцінка зовнішньоторговельного прибутку здійснюється як на рівні підприємства, так і на господарському ринку.

Макроекономічний підхід дозволяє отримати комплексну оцінку ефективності експорту, оскільки включає результати, які знаходяться за межами підприємства. Мова йде про митні платежі і збори, які виступають частиною народногосподарського доходу. Розрахунок зовнішньоторговельного прибутку передбачає перерахунок інвалютної виручки у національний еквівалент за ринковим курсом валют. Витрати в даному випадку представлені ціною виробника, яка включає витрати на траспортування до кордону і прибуток підприємства. Також потрібно зауважити, що зовнішньоторговельний прибутоквключає прибуток підприємства від експортної діяльності та мита, що надходить до державного бюджету. він може бути розрахований за наступною формулою:

Пі = Зі Е - Ці - Ті - Сі ,

де Пі – зовнішньоторговельний прибуток, отриманий країною при експорті і-го товару; Зі – зовнішньоторговельна ціна товару і; Е –курс національної валюти по відношенню до іноземної; Ці – ціна виробника і-го товару у національній валюті; Ті – транспортні та інші витрати по доставці і-го товару до кордону; Сі – витрати пов’язані із страхуванням і-го товару.

Зовнішньоторговельний прибуток, як було показано, формується за рахунок позитивної різниці між світовою та національною ціною товару. Для країн з «малою відритою економікою», якою, зрештою, є і Україна, світова ціна виступає екзогенною величиною, тобто такою, яка не піддається внутрішнім впливам. Отже, можливості підвищення результативності експортної діяльності слід шукати на шляху зниження внутрішньої ціни, зменшення собівартості продукції. Саме в цій площині варто проводити пошук додаткових можливостей та резервів. [19, c.112]

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

УКРАЇНИ

Україна за роки незалежності здіснила значний поступ у розвитку зовнішньої торгівлі. Про це свідчать великі обсяги експотрних та імпортних операцій, високе значення зовнішньоторговельної квоти. Достатньо сказати, що виробництво ВВП в нашій країні більше ніж на 100% обумовлено зовнішньоторговельним оборотом. Країна відновила статус «торговельної держави», який колись належав Київській Русі. Саме тому значення зовнішньої торгівлі є одним з ключових у процесах інтеграції як на регіональному, так і на глобальному рівні. Для України питання розвитку зовнішньоекономічних зв’язків відіграє важливу роль у національній економіці, темпах і пропорціях розвитку.

Однією з проблем розвитку зовнішньої торгівлі України є визначення стану її відкритості, оскільки еконоічна відкритість , розширення ринкового простору й економічних відносин з іншими країнами – це важлива запорука швидкого виходу з кризи і прискорення економічного розвитку. На сучасному етапі зовнішньоторговельна політика України не сприяє зростанню відкритості економіки. Іншими причинами цього явища може також бути й те, що наявна геoграфічна й товарна структура зовнішньої торгівлі України вже вичерпала свій потенціал і її подальший розвиток може бути пов’язаний лише з її структурною перебудовою. Більшість дослідників сходяться на думці, що останнім часом, не зважаючи на стрімке зростання обсягів зовнішньої торгівлі України, невирішеними залишаються такі проблеми, як розбалансованість зовнішньоторговельного обороту, висока залежність національної економіки від сировинного експорту енергетичного імпорту, перманентний вплив на зовнішньоекономічні зв’язки факторів політичного характеру тощо. [12, c.33]

Відповідно до даних СОТ за обягами зовнішньої торгівлі товарами Україна посідає 48 місце у світі. Це місце серед провідних експортерів та імпортерів світу є дужу почесним, але показники обсягів зовнішньої торгівлі не дають достатньої інформації про рівень інтегрованості країни до світової торгівлі та про її участь у міжнародному розподілі праці, про її відкритість. Це питання є надзвичайно важливим, оскільки за роки незалежності Україна намагалася реформувати власну економіку в напрямі реалізації та зростання її відкритості. [11, c.25]

Сучасний стан зовнішньої торгівлі України відображає тенденції минулих років, які полягають у від’ємному сальдо зовнішньоторговельного балансу, переважанню сировинної складової експорта, збільшенням обсягів імпорту товарів та послуг, зменшеням частки співпраці з країнами СНД та інші. Про таку ситуацію свідчать статистичні дані, наведені нижче.

За січень-вересень 2008р. обсяги експорту товарів та послуг порівняно з січнем-вереснем 2007р. збільшились на 48,4%, імпорту − на 58,7% і становили відповідно 62406,1 млн.дол. та 72690,2 млн.дол.США. Від’ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу складало 10284,1 млн.дол. (у січні-вересні 2007р. – 3742,6 млн.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,86 (у січні-вересні 2007р. − 0,92).

У структурі зовнішньої торгівлі України порівняно з січнем-вереснем 2007р. відбулось незначне збільшення у бік товарів у співвідношенні частки товарів та частки послуг в експорті та імпорті.



Загальний обсяг експорту товарів та послуг до країн СНД становив 22108 млн.дол. і збільшився в порівнянні з січнем-вереснем 2007р. на 37,6%, до країн ЄС – 17181,4 млн.дол. і збільшився на 39,9%. [22]

Обсяг імпорту товарів та послуг з країн СНД становив 28176,7 млн.дол. і збільшився в порівнянні з попереднім періодом минулого року на 48,5%, з країн ЄС – відповідно 25440,7 млн.дол. і збільшився на 48,2%.

Частка експорту до країн СНД та країн ЄС зменшилась відповідно до 35,4% та 27,5% (проти 38,2% та 29,2% у попередньому періоді минулого року), імпорту – 38,8% та 35% (у січні-вересні 2007р. – 41,4% та 37,5%).

Обсяги експорту товарів з України зросли на 50,1%, імпорту − на 60,2% і становили відповідно 53562,3 млн. та 67845,4 млн. доларів. Від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 14283,1 млн.дол. (у січні-вересні 2007р. − 6664,4 млн. дол.).

Україна здійснювала зовнішньо-торговельні операції товарами з партне- рами з 215 країн світу.

У структурі експорту частка поставок до країн СНД зменшилась і склала 35,1% проти 37,8% у січні-вересні 2007р., країн ЄС – до 26,4% проти 28,4%. Із країн СНД імпортовано 40,3% усіх товарів, країн ЄС − 33,5% (у січні-вересні 2007р. – відповідно 43,5% та 36,4%).

Найбільші обсяги експортних поставок товарів здійснювались до Російської Федерації − 23,9% від загального обсягу експорту, Туреччини − 7,5%, Італії − 4,3%, Польщі – 3,4%, Білорусі – 3,1%.

Найбільші імпортні надходження здійснювались з Російської Федерації − 24%, Німеччини − 8,3%, Туркменістану – 6,4%, Китаю – 6,3%. [15, c. 39]

У структурі експорту товарів порівняно з січнем-вереснем 2007р. збільшилась частка чорних металів, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, зернових культур, залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання, добрив, руд, шлаків та золи. Натомість зменшилась частка виробів з чорних металів, механічних машин, жирів та олій тваринного або рослинного походження.

Зростання обсягів експорту товарів порівняно з січнем-вереснем 2007 року відбулося за рахунок збільшення поставок чорних металів – на 7653,8 млн.дол. (на 62,6%), зернових культур – на 1813,5 млн.дол. (у 3,4 р.б.), енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 1255,9 млн.дол. (на 59,3%), залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання – на 904,2 млн.дол. (на 70,8%).

30,2% загального обсягу імпорту товарів складали мінеральні продукти, у т.ч. 10,7% – газ природний та 5,7% – нафта сира. У структурі імпорту товарів збільшилась частка наземних транспортних засобів, крім залізничних, чорних металів, руд, шлаків та золи. Зменшилась частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки, механічних та електричних машин.

Суттєве зростання обсягів імпорту товарів порівняно з січнем-вереснем 2007р. відбулося за рахунок збільшення поставок таких груп товарів: енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 6656,5 млн.дол. (на 57%), наземних транспортних засобів, крім залізничних − на 3977,4 млн.дол. (на 75%), механічного обладнання – на 2296,7 млн.дол. (на 43,2%), чорних металів − на 1230,8 млн.дол. (на 76,9%).

Обсяги експорту послуг з України за січень-вересень 2008р. зросли порівняно з січнем-вереснем 2007р. на 39%, імпорту – на 40,9% і становили відповідно 8843,8 млн. та 4844,8 млн. доларів. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 3999 млн.дол. (за січень-вересень 2007 р. – 2921,8 млн.дол.). [21]

Україна здійснювала зовнішньо-торговельні операції послугами з 213 країнами світу. [17, c.13]



Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту становили транспортні (65,1%), різні ділові, професійні та технічні (13,1%) послуги; імпорту – транспортні (26,2%), фінансові (19,4%), різні ділові, професійні та технічні (16,4%) та державні послуги, які не віднесені до інших категорій (10,8%).

У структурі експорту частка послуг до країн СНД зменшилась і склала 37,5% проти 40,5% за січень-вересень 2007р., країн ЄС – збільшилась до 34,2% проти 33,4%. Із загального обсягу імпорту послуг 16,8% становлять послуги з країн СНД, з країн ЄС – 55,4% (за січень-вересень 2007р. – відповідно 16,4% та 51,3%).

Основними партнерами в експорті послуг були Російська Федерація, на яку припадає 33,7% від загального обсягу експорту, Сполучене Королівство – 5,8%, Швейцарія – 5,6%, Кіпр – 5,3%, Німеччина – 4,9%, Сполучені Штати Америки – 4,7%.

Порівняно з січнем-вересем 2007 р. зріс експорт послуг фінансових (у 2,4 рази), комп’ютерних (на 75,2%), різних ділових, професійних та технічних та послуг зв’язку (на 45%), послуг з ремонту (на 44,3%), послуг морського (на 43,1%), повітряного (на 38,1%), залізничного (на 29,4%) та трубопровідного (на 16,7%) транспорту.

Найбільші обсяги імпорту послуг здійснювались з Російської Федерації (14%), Сполученого Королівства (12,5%), Кіпру (9,5%), Німеччини (7,5%) та Сполучених Штатів Америки (6,7%). [22]

Порівняно з січнем-вереснем 2007 р. зріс імпорт фінансових послуг (на 62,6%), морського (на 84%), повітряного (на 81,4%), послуг зв’язку (на 65,4%), різних ділових, професійних та технічних послуг (на 50,9%), комп’ютерних послуг (на 48,6%), залізничного транспорту (на 46%), роялті та ліцензійних послуг (на 39,9%).

Отже, з наведених даних можна зробити висновок, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняного експорту має бути головним приорітетом у сфері зовнішньоекономічної політики. Головними напрямками діяльності в цій галузі має бути:

* переорієнтація виробництва на основі інноваційно-промислової політики;
* добровільне страхування експортних кредитів;
* вдосконалення промислової політики;
* перехід від вертикальної промислової політики,як фундаменти командно-адміністративної системи, до горизонтальної промислової політики, характерних для транснаціональних корпорацій (ТНК) та країн ЄС;
* створення та ефективне впровадження гнучких законодавчих норм. [10, c. 82]

Сьогодні також особливо гострою є потреба удосконалення механізму торгової політики України з країнами ЄС, оскільки ЄС є найбільшим її торговельним партнером. З огляду на особливості сучасної економіки України можна навести вагомі аргументи на користь розвитку економічної інтеграції з ЄС. Насамперед, ЄС – це великий ринок для реалізації української продукції та джерело задоволення потреб у споживчих та інвестиційних товарах. Співробітництво України з ЄС може сприяти технологічному оновленню українського виробництва, впровадженню сучасного менеджементу, повнішому використанню потенціалу України як транзитної держави, що збільшить надходження від експорту транспортних послуг і розвитку суміжних видів економічної діяльності та соціальної сфери.

Для цього необхідно гармонізувати відповідні правила, стандарти, інструменти реалізації зовнішньоторговельної політики, що, у свою чергу, сприятиме формуванню прозорості виробничо-комерційної діяльності на національному ринку. [5, c. 147]

ВИСНОВКИ

Отже, підводячи підсумки до роботи приходимо до висновку, що зовнішня торгівля є історично першою і найважливіою формою економічних зв’язків між народами і країнами, яка відображає зв'язок між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці, і виражає їхню взаємну економічну залежність. Зовнішня торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. В процесі формування зовнішньої торгівлі виокремлюють 5 етапів розвитку.

На сучасному етапі зовнішню торгівлю можна охарактеризувати такими тенденціями:

• збільшенням частки готових виробів та напівфабри­катів і зниженням частки сировинних та продовольчих товарів;

• зростанням частки машин, обладнання і транспортних засобів у світовому товарообороті;

• інтенсифікацією обміну продукцією інтелектуальної праці (ліцензії, ноу-хау, інжинірингові послуги);

• динамічним зростанням експорту (імпорту) послуг, особливо нових видів — консультаційних, банківських, інформаційних, зв'язку, оренди тощо.

В роботі розглянута система показників зовнішньоторговельного розвитку як група обсягових індикаторів, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, гене­ральна торгівля, спеціальна торгівля, фізичний обсяг торгівлі та інші.

Експортно-імпортні операції мають значний вплив на економічну ситуацію в окремих галузях і в економіці в цілому.Вплив експорту на ВВП нічим не відрізняється від впливу на нього з боку споживання, валових інвестицій і державних закупок. Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП країни. Імпорт, навпаки, означає, що певна частка вітчизняних витрат на споживчі та інвестиційні товари є витратами на виробництво іноземного ВВП.

Щодо українських реалій у сучасних світогосподарських тенденціях, то вони полягають у тому, що Україна вже певним чином втягнута у світове господарство. Як суб'єкт зовнішньоторговельних відносин Україна співпрацює з багатьма міжнародними організаціями та інтеграційними об'єднаннями, торгує з 215 країнами світу, що лише пришвидшує її входження у світове господарство. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України відображає тенденції минулих років, які полягають у від’ємному сальдо зовнішньоторговельного балансу, переважанню сировинної складової експорта, збільшенням обсягів імпорту товарів та послуг, зменшеням частки експорту до країн СНД та інші.

Отже, з наведених даних можна зробити висновок, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняного експорту має бути головним приорітетом у сфері зовнішньоекономічної політики. Головними напрямками діяльності в цій галузі має бути:

* переорієнтація виробництва на основі інноваційно-промислової політики;
* добровільне страхування експортних кредитів;
* вдосконалення промислової політики;
* перехід від вертикальної промислової політики,як фундаменти командно-адміністративної системи, до горизонтальної промислової політики, характерних для транснаціональних корпорацій (ТНК) та країн ЄС;
* створення та ефективне впровадження гнучких законодавчих норм.

Сьогодні також особливо гострою є потреба удосконалення механізму торгової політики України з країнами ЄС, оскільки ЄС є найбільшим її торговельним партнером. Для цього необхідно гармонізувати відповідні правила, стандарти, інструменти реалізації зовнішньоторговельної політики, що, у свою чергу, сприятиме формуванню прозорості виробничо-комерційної діяльності на національному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бернар И., Колли Ж.- К. Толковій экономический и финансовый словарь. В 2-х т. – Т. 2: пер. с фр. – М.: «Международные отношения». – 1994. – С.53.
2. Василенко Ю. Експортна діяльність України // Економіка України. - 2003.- №7. - С.17-20.
3. Василенко Ю. Роль зовнішньої торгівлі в платіжному балансі України // Вісник НБУ. – 2006. - №9. – С. 9-15.
4. Вахненко Ю. Платіжний баланс як дзеркало внутрішньоекономічних процесів та зовнішньоекономічних відносин України // Тенденції української економіки. - 2007.- №2. – С. 4-13.
5. Вступ України до СОТ: новий виклик економічній реформі / За ред. І.Бураковського Л.Хандріха, Л.Хоффманна. – К.: Альфа-Принт, 2004. – 274 с.
6. Дворник О. Міжнародна торгівля послугами: тенденції та перспективи розвитку // Зовнішня торгівля: право та економіка, 2008. - №3. – С. 40-44.
7. Дібич О. Стоуктурні реформи у зовнішній торгівлі перехідних економік // Регіональна економіка, 2005. - №1. – С. 40-51.
8. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування: Фенікс, 2003. – 342 с.
9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня ківтня 1991 року № 959-ХІІ.
10. Костюк Т.Й. Зовнішня торгівля України: стратегія в умовах глобалізації // Зовнішня торгівля: право та економіка, 2004. - № 5/6. – С. 79-84.
11. Матвєєва В. Зовнішньоторговельна детермінанта інтеграції України до системи світового господарства // Вісник КНТЕУ, 2008.- №2. – С. 24 -31.
12. Мельник Т. Вплив зовнішньоторговельної політики на економічний розвиток країни в умовах посилення глобалізації // Вісник КНТЕУ, 2005. - № 2. – С. 32-38.
13. Міхєєва О. Г. Роль міжнародного права у здійсненні митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України: Автореф. дис…канд. юр. наук: 12.00.11 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2007. – 19 с.
14. Основи економічної теорії: Підручник / Климко Г., Нестеренко В. та ін. - К.: Вища школа, 2002. - 328с.
15. Основні макроекономічні показники розвитку України у 2008р. // Вісник Національного банку України.- 2006.- №9. – С. 39.
16. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. Б.Є.Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Х.: Форт, 2003. – 256 с.
17. Філіпенко А., Шнирков О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України // Економіка України.- 2002.- №1. – С.11-14.
18. Юшина І. Суть державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2004. - №4. – С. 38- 44.
19. Яремко Л.А. Напрями підвищення зовнішньоторговельного ефекту: макроекономічний аспект // Актуальні проблеми економіки, 2005. - №1. – С. 111-118.
20. Яремко Л. А. Імпорт та його вплив на макроекономічні процеси // Фінанси України, 2005. - №7. – С. 75-82.
21. www.me.gov.ua - державний сайт Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції.
22. www. ukrstat. gov. ua - державний сайт Комітету статистики України.