Міжнародна торгівля товарами

**План**

1. Суть, види та показники світової торгівлі
2. Типи зовнішньоторговельної політики держав
3. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі товарами
4. Теорії міжнародної торгівлі
5. Особливості сучасної зовнішньої торгівлі України

**1. Суть, види та показники світової торгівлі**

Суть світової торгівлі товарами полягає в переміщенні товарів за межі митного кордону країни.

Визначимо ключові терміни, які описують зовнішньоторговельні потоки:

Експорт - це вивіз товарів за митний кордон держави.

Імпорт - це ввіз товарів за межі митного кордону .

Реекспорт - це вивіз за митний кордон товарів, раніше імпортованих і не перероблених в країні.

Реімпорт дозволяє придбати за кордоном раніше експортовані і не перероблені там товари, зокрема, повернення бракованої продукції.

Зовнішньоторговельний оборот – це сума зазначених чотирьох складових.

Зовнішньоторговельне сальдо – це різниця між сумою експорту і реекспорту, з одного боку, та сумою імпорту і реімпорту, з другого боку.

Міжнародна торговельна палата (МТП) розробила базисні умови торгівлі ІНКОТЕРМС, згідно з якими оцінюються особливості постачання товарів на зовнішніх ринках з розподілом обов’язків між продавцем і покупцем.

Остання редакція ІНКОТЕРМС –2000 виділяє 4 групи , які об’єднують 13 базисних умов згідно із зростанням відповідальності експортера за постачання .

Мінімальні обов’язки та мінімальна ціна характеризують групу E з умовами постачання EXW (“франко-завод”), коли відповідальність постачальника закінчується на власному складі при відвантаженні товару представнику покупця.

Група F об’єднує три базисні умови, які підкреслюють закінчення обов’язків продавця в порту або станції відвантаження власної країни. Найпопулярнішими є умови FOB (інколи пишуть кирилицею – ФОБ), тобто “франко-вздовж борту судна”, коли відповідальність продавця закінчується перед судном у порту країни експортера. Саме на умовах FOB оцінюється національний експорт.

Група C об’єднує чотири базисні умови, які підкреслюють закінчення обов’язків продавця в порту або на станції призначення в країні імпортера без перетину державного і митного кордонів. Найбільш відомими у зазначеній групі є умови CIF (інколи пишуть кирилицею - СІФ), тобто “вартість, страхування і фрахт”. Саме на умовах CIF оцінюється національний імпорт.

Група D об’єднує 5 умов, які описують поширення обов’язків продавця до перетину кордонів країни імпортера впритул до 13-их, останніх умов DDP (постачання здійснено, мито сплачено) з максимальною відповідальністю експортера і максимальною ціною.

Показники, що характеризують стан зовнішньої торгівлі, об’єднують:

* обсяг торгівлі у вартісних одиницях і одиницях фізичного обсягу;
* динаміку експортно-імпортних операцій;
* структуру торгівлі, зокрема:
  1. географічну з аналізом розподілу потоків по країнах, регіонах, континентах і т.д.;
  2. товарну з аналізом постачань по галузях, сферах, якісних характеристиках, співвідношенню сировини й кінцевої продукції і т.д.

Експортна квота Ке, або коефіцієнт експортної участі у міжнародній торгівлі, розраховується за формулою:

Ке = Е : ВВП,

де Е – обсяг національного експорту;

ВВП – валовий внутрішній продукт країни.

Імпортна квота Кі, або коефіцієнт імпортної участі в торгівлі, розраховується за формулою:

Кі = І : ВВП,

де І – обсяг національного імпорту.

# Підсумковий коефіцієнт участі в міжнародній торгівлі

Кмт = Ке + Кі = (Е + І) : ВВП.

Коефіцієнт експортної спеціалізації країни Кес розраховують за формулою:

Кес = Ен : Ес,

де Ен – частка національного експорту даного товару в сумі національного експорту;

Ес – частка світового експорту даного товару в сумі світового експорту.

Якщо Кес > 1, то країна визнається експортно орієнтованою на даний товар.

Головними факторами сталості зовнішньої торгівлі країни є такі:

* участь в еволюції досягнень сучасних технологій;
* участь в діяльності транснаціональних корпорацій – ТНК;
* участь у діяльності міжнародних організацій, які регламентують міжнародну торгівлю, насамперед, у Світовій організації торгівлі – СОТ;
* послідовна лібералізація торгівлі, тобто скорочення тарифних і нетарифних обмежень у торгівлі;
* участь в інтеграційних об’єднаннях країн;
* диверсифікація міжнародної торгівлі при поширенні відносин з більшістю держав світу.

До початку 90-х р.р. ХХ ст. міжнародна торгівля зростала і подвоїла обсяги протягом 15 років (1975-1990 р.р.). Протягом останнього десятиріччя ХХ століття торгівля значно скоротила середні темпи приросту, а на початку 90-х р. спостерігалися темпи приросту, які не перевищували 1-2 % на рік.

Початок ХХІ століття відзначився темпами приросту торгівлі у середньому на 2,5 %.

Першу трійку найбільших світових експортерів за абсолютними обсягами складали США, Німеччина і Японія. З регіонів перше місце займає Азійсько-Тихоокеанський (АТР), а з інтеграційних угруповань лідирує ЄС. Україна займає місце у четвертій десятці.

Найбільші світові імпортери – це США. Німеччина, Велика Британія. Україна є представником п’ятої десятки країн світу.

За товарною структурою протягом 1950-2000 рр. постачання сировини й палива скоротилося з 50 до 30 %, зокрема, у цієї цифрі частка паливно-енергетичного компонента складає приблизно 25%, а цифра постачань сировини дорівнюється 5%. Одночасно реалізація кінцевої продукції зросла у зазначений час з 50 до 70%.

Зростає відсоток взаємних кооперованих постачань між суб’єктами різних країн, насамперед, у межах ТНК або внутрішньо-фірмових відносин.

Помітно зростає інтелектуальна складова товарних потоків, насамперед, у розвинених країнах. Так, на початку ХХІ ст. в експорті США, Швейцарії та Японії продукція новітніх технологій перевищила 20%.

**2. Типи зовнішньоторговельної політики держав**

Визначають два типи зовнішньоекономічної політики:

* політика вільної торгівлі (фритредерство);
* протекціонізм.

Перший тип пов’язаний з мінімальним втручанням держави. Митні органи при цьому виконують реєстраційні функції. Така політика притаманна розвинутим країнам. Національні підприємці здатні підтримувати міжнародну конкуренцію.

Протекціонізм (другий тип) – це політика державного захисту національного ринку від іноземної конкуренції шляхом стимулювання національного виробництва і експорту, а також стримування імпорту.

Визначимо головні форми протекціонізму:

* селективний, тобто спрямований проти окремих країн або товарів;
* узгоджений (договірний), тобто такий, що використовується двома або більшою кількістю країн проти конкретних держав;
* прихований, тобто з використанням неекономічних форм надання переваг власним економічним агентам;
* традиційний, тобто з впливом на експорт і імпорт;
* глобальний, тобто з використанням торговельних і неторговельних аспектів міжнародних відносин.

З курсу історії економічних учень Ви знаєте, що політика протекціонізму була вперше обґрунтована в роботах представників меркантилізму, а фритредерство – в роботах економістів-класиків.

**3. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі товарами**

Спробуємо класифікувати всі методи й інструменти зовнішньоторговельного регулювання за певними критеріями:

1) за характером втручання:

* прямі (адміністративні);
* непрямі (економічні);

2) за рівнями втручання:

* мікроекономічні, тобто на рівні окремого господарського суб’єкта (текст статуту, повноваження підрозділів, зокрема, закордонних і т.д.);
* макроекономічні, тобто з боку державних органів і недержавних загальнонаціональних інститутів (профспілок, торговельно-промислових палат і т.д.);
* мегаекономічні (наднаціональні), тобто з боку міжнародних організацій або органів інтеграційних угруповань;
  1. за характером впливу на умови конкуренції:
* монополістичні;
* конкурентні;

4) за кількістю сторін регулювання:

* однобічні (автономні);
* двосторонні;
* багатосторонні (конференційні);

5) за офіційністю методів:

* офіційні, або правові;
* неофіційні, тобто звичаї, джентльменські угоди та ін.;

6) за характером інструментів:

* тарифні;
* нетарифні.

Тарифні засоби пов’язані з прямим підвищенням ціни завдяки використанню митних тарифів.

Нетарифні засоби прямо не підвищують ціни, але є заходами прихованого протекціонізму. Існують численні методи нетарифного регулювання як адміністративного, так і фінансового характеру. Їх можна згрупувати таким чином:

1. Заборона експорту чи імпорту, тобто ембарго.
2. Кількісні обмеження, зокрема:
3. Квотування - визначення ліміту обсягу поставок у вартісному чи фізичному вираженні на період часу (квартал, рік та ін.) у таких формах:

* глобальна квота без зазначення конкретної країни-партнера;
* групова квота для окремих товарів для деяких конкретних країн;
* індивідуальна квота при зазначенні однієї країни-партнера;
* антидемпінгова, компенсаційна і спеціальна квоти;

1. Ліцензування - обмеження у вигляді одержання права чи дозволу (ліцензії) від уповноважених державних органів на ввіз чи вивіз продукції з такими видами ліцензій:

* генеральна з дозволом експортно-імпортних операцій по даному товару чи в дані країни без обмеження кількості угод;
* глобальна без обмежень поставки чи закупки кількісно чи вартісно;
* автоматична, яка надається негайно після отримання заяви від експортера чи імпортера;
* разова (індивідуальна) для однієї угоди на період здійснення останньої.

Механізм розподілу ліцензій різноманітний з такими головними формами:

* аукціон;
* система явних преференцій з урахуванням колишніх підсумків ЗЕД;
* розподіл на позаціновій основі за підсумками експертних оцінок.

1. Так звані “добровільні” обмеження експорту, коли експортер зменшує поставки у зв’язку з небезпекою більш негативних бар’єрів.

3. Прихований протекціонізм, зокрема:

1. державні закупки як гарантування реалізації національних товарів з одночасним зменшенням ринкової ніші імпортної продукції;
2. вимоги про обов’язкове використання місцевих компонентів і чинників (сировина, робоча сила, транспортні засоби та ін.);
3. технічні бар’єри з вимогами подання сертифікатів якості, екологічної безпеки, виконанням санітарно-гігієнічних ветеринарних і фітосанітарних норм, правил техніки безпеки та ін.;
4. антидемпінгові засоби з переслідуванням постачальників іноземної продукції по занижених цінах;
5. податки і збори на ввіз чи вивіз продукції (прикордонний податок за факт перетину кордону; екологічні, фітосанітарні та інші збори; митні збори за оформлення документів).

4. Фінансові заходи підтримки національних експортерів, зокрема:

1. субсидії національним експортерам у таких формах:

* прямі, які заборонені СОТ;
* непрямі через надання податкових пільг, переваг при страхуванні та ін.;
* внутрішні, найбільш приховані й дискримінаційні для імпортерів при бюджетному фінансуванні національних виробників, які конкурують на місцевому ринку з іноземними постачальниками;

1. експортне кредитування національних постачальників і так зване зв'язане кредитування імпортерів при зобов'язанні закупки товарів тільки у фірм даної країни;
2. обов'язковий імпортний депозит - попередня застава, яку імпортер повинен внести у власний банк перед закупкою іноземного товару;
3. стимулювання демпінгу при експорті та антидемпінгові процедури при імпорті.

Мито - обов'язковий внесок, який збирається митними державними органами при імпорті, експорті чи транзиті, що сприяє підвищенню стартової ціни.

Мито виконує три основні функції:

* фіскальну як стаття доходів державного бюджету;
* протекціоністську (захисну) для захисту національних виробників і стримування імпорту;
* балансувальну для недопущення небажаного експорту товарів, якщо внутрішні ціни нижче світових.

Класифікуємо мито за певних критеріїв:

1. За складністю встановлення:

* прості (одноколонні) з незмінною ставкою для товарів незалежно від країни походження;
* складні (багатоколонні) з встановленням двох і більше ставок по кожному товару залежно від країни походження.

1. За об'єктом нарахування:

* експортні;
* імпортні;
* транзитні.

1. За методом нарахування:

* адвалорні з відсотковим нарахуванням до митної вартості;
* специфічні з абсолютним грошовим нарахуванням до митної вартості;
* комбіновані (змішані) з об'єднанням адвалорного і специфічного засобів (наприклад, 10% від митної вартості, але не більше 100 грн. за одиницю ваги).

1. За характером дій:

* сезонні;
* антидемпінгові при імпорті товарів за цінами, які нижче внутрішніх цін країни-експортера;
* компенсаційні при встановленні факту отримання субсидій в країні експортера, що веде до зниження цін, при недопущенні небажаного експорту з власної країни.

1. За походженням:

* автономні, які встановлюються в однобічному порядку;
* конвенційні з встановленням за договором чи домовленістю з іншою країною.

1. За розміром:

* максимальні для товарів з країн, з яким відсутні домовленості;
* мінімальні для товарів з країн, з якими діє режим найбільшого сприяння;
* преференційні для окремих товарів чи з окремих країн.

1. За типом ставок:

* постійні без змін протягом встановленого періоду;
* змінні з нестабільним рівнем, який коригується залежно від динаміки світових цін, рівня субсидій та інших обставин.

1. За засобом нарахування:

* номінальні чи вказані в тарифі;
* ефективні чи реальні з урахуванням мита, яке було накладено на імпортні проміжні компоненти (вузли, сировина та ін.).

Ключовими принципами використання регулюючих інструментів є:

- відповідність нормам міжнародного права;

* транспарентність, тобто прозорість;
* нотифікація, тобто своєчасність інформування іноземного партнера про зміни.

**4. Теорії міжнародної торгівлі**

Визначимо ключові теорії міжнародної торгівлі.

1. Меркантилізм (Т. Мен, Ж.-Б. Кольбер та ін.) з обґрунтуванням політики протекціонізму і позитивного платіжного балансу країни.
2. Модель “ціни-золото-доходи” Д. Юма (1711-1770 рр.) з обґрунтуванням кількісної теорії грошей, коли світові ціни в підсумку великих географічних відкриттів значно залежали від кількості дорогоцінних металів у обігу.
3. Теорія абсолютних переваг А. Сміта (1723-1790) з обґрунтуванням переваг в експорті при наявності менших абсолютних витрат на одиницю продукції порівняльно з відповідними цифрами іноземного конкурента.
4. Теорія порівняльних або відносних переваг Д. Рікардо (1772-1823 рр.) з обґрунтуванням переваг в експорті при наявності менших відносних витрат на одиницю продукції порівняно з відповідними цифрами іноземного конкурента. При цьому відносними (порівняльними) витратами є втрати певної кількості альтернативного товару при прирості вихідного товару на одиницю.
5. Теорії співвідношення факторів виробництва (теореми Хекшера (1879-1952 рр.) –Оліна (1899-1979 рр.), Столпера - Самуельсона, Столпера –Самуельсона – Джонса, Рибчинського, “парадокс Леонтьева” та ін.).
6. Теорія міжнародного життєвого циклу, згідно з якою треба передбачити чотири етапи існування товару на ринку:

* впровадження;
* зростання;
* зрілість;
* занепад.

1. Теорія подібності країн або теорія попиту, що перетинається, коли слід ураховувати традиційний внутрішній попит на імпортні вироби одночасно з існуванням власного потенціалу самозабезпечення або імпортозаміщення.
2. Теорія конкурентних переваг, за якою країна досягає міжнародного успіху завдяки взаємодії конкурентних переваг у чотирьох детермінантах:

* факторні умови;
* умови попиту;
* споріднені й обслуговуючі галузі;
* стратегія фірм.

**5. Особливості сучасної зовнішньої торгівлі України**

Зовнішня торгівля України спирається на низку головних правових актів, зокрема, Господарський та Митний кодекси, закони “Про ЗЕД”, “Про єдиний митний тариф”, “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” та ін.

Україна є членом багатьох міжнародних організацій, тому повинна спиратися на норми міжнародного торговельного права. Крім того, держава веде переговори про вступ до СОТ. Це матиме суперечливі наслідки до розвитку зовнішньоторговельних відносин. З одного боку, країни-члени СОТ забезпечують більше 95% світового торговельного обороту, тобто завдають правила гри. З іншого боку, вимоги про лібералізацію торгівлі здатні болючі вплинути на структуру традиційних експортних галузей, починаючи з металургії.

Впритул до 1999 р. сальдо торговельного балансу України було від’ємним, що відображало загальний кризовий стан економіки, насамперед, енергетичну залежність країни від постачань з Росії та Туркменії за світовими цінами. Починаючи з 2000 р. сальдо є позитивним.

За товарною структурою експорту значну перевагу має продукція чорної металургії та металообробки, яка з 2001 р. забезпечує більше 30% експортного валютного виторгу країни. На другому місці – продукція хімічної промисловості. В імпорті переважає постачання енергоносіїв.

За географічною структурою слід зазначити такі перші трійки у перші роки ХХІ ст.:

* за експортом по регіонах і угрупованнях: Європа, СНД, Азія;
* за експортом по країнах: Росія, Німеччина, Туреччина;
* за імпортом по регіонах і угрупованнях: СНД, Європа, Азія;
* за імпортом по країнах: Росія, Німеччина, Туркменія.

Слід підкреслити високу цифру експортної квоти нашої держави – більше 50%, що, з одного боку, є ознакою значного залучення до світової торгівлі, з іншого боку, є ризиком суттєвої залежності від перепадів ринкової кон’юнктури, насамперед, від цін на головну експортну складову – продукцію металургійної галузі.