

*Полтавський університет споживчої
кооперації України
Кафедра міжнародної економіки*

Навчальна дисципліна

Міжнародна економіка

Викладачі:

доц.,к.е.н. Артеменко І.А.

доц.,к.е.н. Горячов О.В.

ст.викл. Свічкарь В.А.



Тема

***“МІЖНАРОДНА
ТОРГІВЛЯ”***



План

- 1. Місце міжнародної торгівлі (МТ) в системі МЕВ. Міжнародна торгівля послугами.**
- 2. Показники МТ. Форми МТ.**
- 3. Методи міжнародної торгівлі.**
- 4. Ціноутворення в МТ.**
- 5. Зовнішня торгівля України.**



Список рекомендованої літератури

1. Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Бухгалтерія. - № 43/1-2 (510). - 21 жовтня 2002 року.
2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова.- К.: КНЕУ, 2003.- 660 с.
3. Инкотермс 2000: Официальные правила интерпретации торговых терминов МТП. - К.: ICC Ukrain, 2001. - 232 с.
4. Ершов А.Д. Международные таможенные отношения: Уч. пос. - М.: ИВЭСЭП, 2000. - 207 с.
5. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. – К: “Центр навчальної літератури”, 2004. – 676 с.
6. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. - 2-ге вид., стер. - К.: Знання-Прес, 2005. - 277 с.
7. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. ИНКОТЕРМС 2000. Учебное пособие. - М.: Изд. Дом "Дашков и К", 2002. - 307 с.
9. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 446 с.
10. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
11. Школа І.М. Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інстрація: Навчальний посібник. – Чернівці, Рута, 2003. - 448 с.







Міжнародна торгівля – це

**сукупність зовнішньої
торгівлі різних країн, яка
складається з ввозу (імпорту)
та вивозу (експорту) товарів**



Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається

-  через неї реалізуються результати всіх форм світо-господарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничого кооперування, науково-технічного співробітництва
-  розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами
-  зростання і поглиблення міжрегіональних та між-державних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції
-  міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаці-оналізації господарських зв'язків



Специфічні риси міжнародної торгівлі послугами можна визначити наступним чином:

- місце виробництва і споживання послуг співпадає - експорт послуг обов'язково передбачає їх виробництво за кордоном;
- тісний зв'язок ринку послуг з ринком товарів, капіталів і робочої сили;
- ступінь концентрації на ринку сучасних послуг значно більша, ніж на ринку товарів;
- національна сфера послуг захищена більш сильно;
- ряд послуг практично не включається до міжнародного обігу.



Сутність послуг (за Ф. Котлером):

- 1) неоссяжність;
- 2) невіддаленість від джерела;
- 3) непостійність якості;
- 4) нездатність до збереження.



Сутність послуг (за системою національних рахунків 1993 р.)

- Послуги не можуть приймати форму матеріальних об'єктів, на які могли б розповсюджуватися права власності
- Реалізація послуг та їх виробництво невід'ємні одне від одного
- Послуги представляють собою результат різноманітної діяльності, що здійснюється виробниками на замовлення споживачів, і яка зазвичай призводить до зміни стану одиниць, що споживають ці послуги
- Момент завершення виробництва співпадає з моментом надання цих послуг споживачам



**Перелік послуг, що передбачені
ГАТС складається з 12
секторів і 155 підсекторів.
Цей перелік базується на
Класифікації основних
продуктів ООН (Central
Product Classification on UN).**



**За сферою діяльності в СОТ всі
послуги ділять на сектори:**

I. Ділові

II. Комунікаційні

**III. Будівельні та пов'язані з ними
інжинірингові**

IV. Посередницькі

V. Освітні

VI. Екологічні



**За сферою діяльності в СОТ всі
послуги ділять на сектори:**

VII. Фінансові

VIII. Медичні та соціальні

IX. Туризм та послуги пов'язані з подорожами

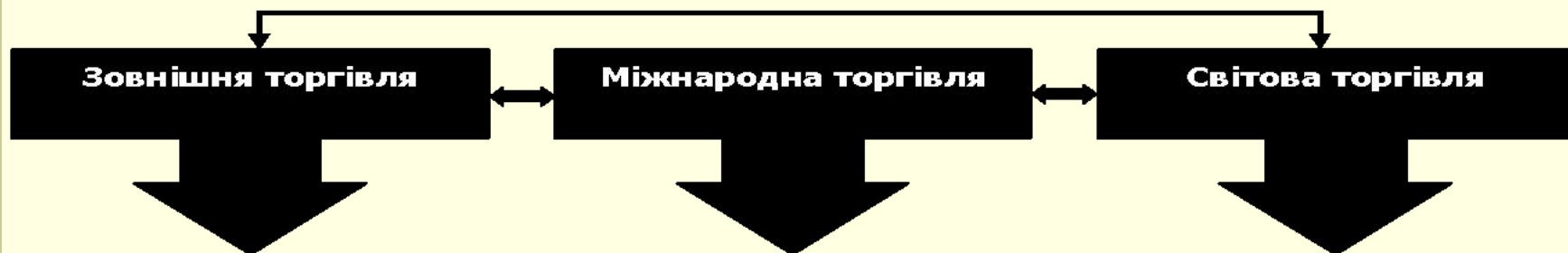
X. Рекреаційні, культурні та спортивні

XI. Транспортні

XII. Інші



Показники міжнародної торгівлі



Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт	Товарна структура	Темпи росту та приросту відповідних показників	Сальдо торгового балансу
Імпорт	Географічна структура		Сальдо балансу послуг та некомерційних операцій
Зовнішньоторговий обіг	Видова структура		«Умови торгівлі»
Фізичний обсяг торгівлі	Інституціональна структура		Обсяг експорту, імпорту та зовнішньоторгового обігу на душу населення
Генеральна торгівля			Експортна, імпортна, зовнішньоторговельна квоти
Спеціальна торгівля			

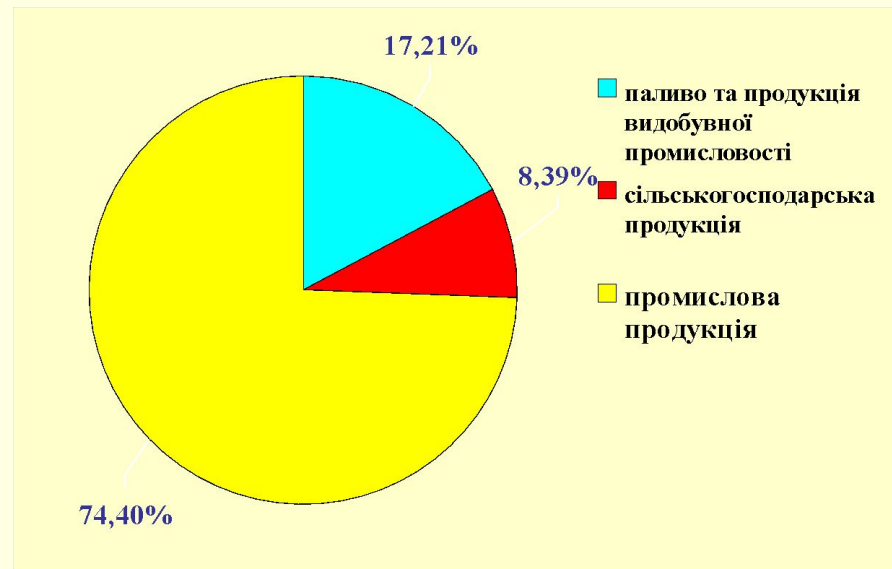


Світова торгівля товарами та послугами, 2005 р.

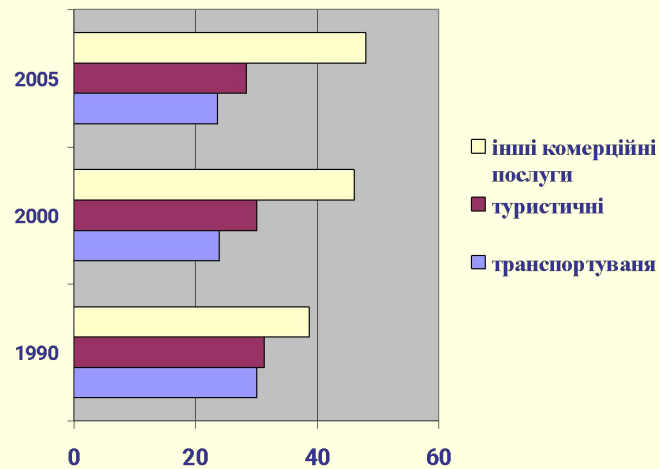
Світова торгівля	Обсяги торгівлі, млрд.дол. США	Структура, %		Річні зміни, %	
				2000-2005 рр.	2005
Товари	10159	81,0	100,00	10	13
- сільськогосподарська продукція	852	-	8,39	9	8
- паливо та продукція видобувної промисловості	1748	-	17,21	15	36
- промислова продукція	7312	-	74,40	9	10
Комерційні послуги	2415	19,0	100,00	10	10
- транспортні	570	-	23,60	10	12
- туристичні	685	-	28,36	7	8
- інші комерційні	1160	-	48,04	12	11
ВСЬОГО	12574	100,0	-	-	-



Структура світової торгівлі товарами



Структура торгівлі комерційними послугами, %



Систематизація форм міжнародної торгівлі

Форми міжнародної торгівлі

За специфікою регулювання

звичайна

за режимом найбільшого

перференційна

дискримінаційна

За специфікою взаємодії суб'єктів

традиційна (проста)

торгівля за кооперацією

компенсаційна

оренда (лізинг)

За специфікою предмета торгівлі

сировинними товарами

промисловими товарами, машинами та обладнанням

товарами широкого вжитку

машинно-технічною продукцією

ГОВОЮ

в розібраному вигляді

комплектним обладнанням

продукцією інтелектуальної праці

патентами та ліцензіями

інжиніринговими послугами

послугами



Методи міжнародної торгівлі

Метод торгівлі – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди). В міжнародній торговельній практиці використовується два основні методи торгівлі:

- 1) торгівля напряму (здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем);
- 2) через посередників.

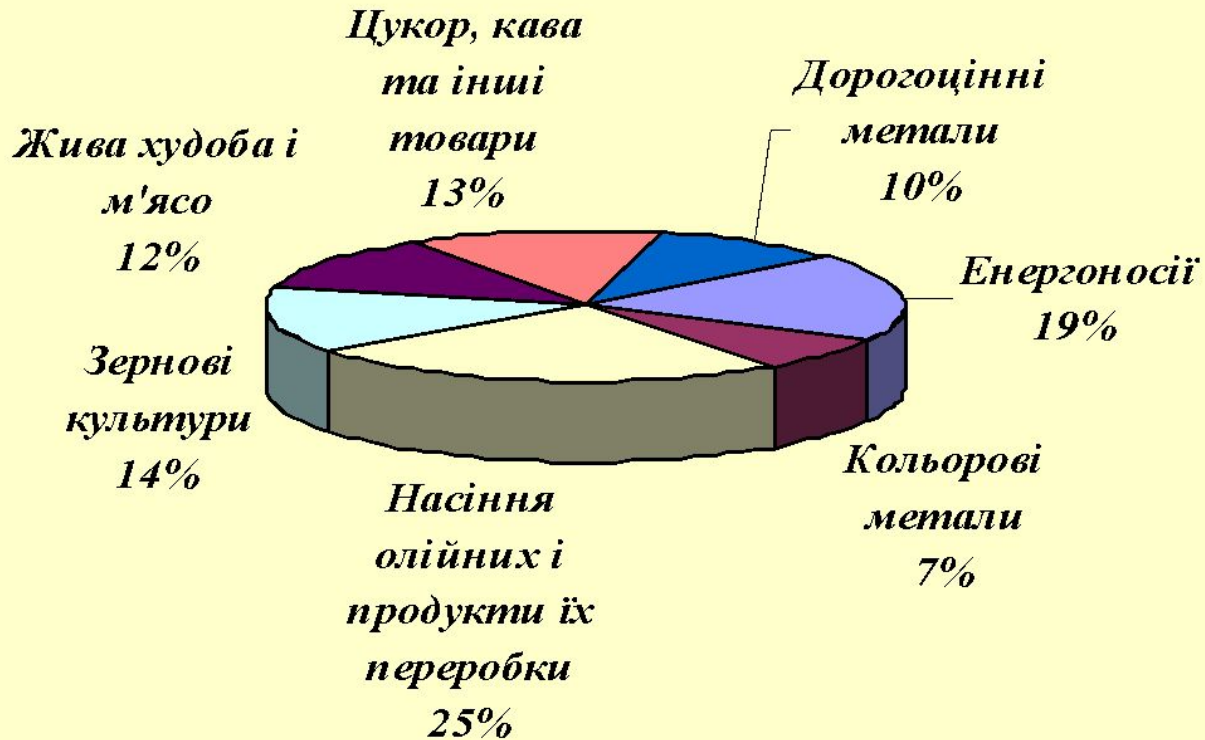


Непряма торгівля здійснюється:

- **через посередників;**
- **через організовані товарні ринки (товарні біржі, торги, аукціони, виставки/ярмарки).**



Структура світового біржового товарообороту



Міжнародній біржовій торгівлі на сучасному етапі притаманні такі основні тенденції:

1. **Збільшення обсягів біржового обороту.**
2. **Зміни в структурі угод, що укладаються на міжнародних товарних біржах.**
3. **Зміна структури біржової торгівлі на фоні зростання асортименту біржових товарів.**
4. **Концентрація міжнародної біржової торгівлі на великих товарних біржах.**
5. **Переважаючі тенденції до функціонування на світовому ринку універсальних товарних бірж.**
6. **Тенденції до розміщення товарних бірж у місцях споживання основних біржових товарів.**
7. **Міжнародні товарні біржі виступають як індикатор цін на світових товарних ринках.**



Класифікація товарних бірж за окремими істотними ознаками:

1. За регіоном дії:

- національні;
- міжрегіональні;
- міжнародні.

2. За характером асортименту товарів, що реалізуються:

- вузькоспеціалізовані;
- спеціалізовані;
- універсальні.



Класифікація товарних бірж за окремими істотними ознаками:

3. За ступенем відкритості:

- відкриті;
- закриті.

4. За характером здійснюваних біржових угод:

- реального товару;
- ф'ючерсні;
- опціонні;
- комплексні.

5. За організаційно-правовими формами діяльності:

- АТВТ;
- АТЗТ;
- ТОВ;
- решта форм.



Види і цілі біржових угод

Види угоди	Різновиди угоди	Суть і мета угоди
1. Угоди на реальний товар	1. Угоди з негайною поставкою наявного товару (кеш, спот) 2. Угоди на товар з поставкою в майбутньому (угоди на строк, або форвардні)	Товар, що передається на біржі, знаходиться на одному з її складів і передається покупцеві негайно (до 15 днів) після укладання угоди . Угода передбачає поставку продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контактї в момент його укладання, та у термін, обумовлений в контрактї.
2. Термінові (ф'ючерсні) угоди	Подібні угоди не передбачають обов'язків сторін поставити або прийняти реальний товар у термін, що обумовлений у контрактї, а передбачають купівлю – продаж права на товар	
3. Спекулятивні операції	3.1. Гра на підвищенні цін в майбутньому	Операції з реальним товаром
	3.2. Гра на різниці цін на окремі товари	Операції з ф'ючерсними контрактами
	3.3. Операції з ф'ючерсними контрактами	На один і той же товар з близьким і віддаленим строкам На один і той же товар на різних ринках На різноманітні взаємозамінні товари На товар та його похідні
4. Операції хеджування	Страховання від можливих втрат у разі зміни цін при укладанні угод на реальний товар	



ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО АУКЦІОНУ

Підготовка аукціону	Передаукціонна демонстрація товарів	Аукціонний торг	Оформлення і виконання аукціонної угоди
<p>Розсилка інформаційних матеріалів про аукціон (для продавців) Проведення рекламної кампанії (для покупців та продавців) Укладання аукціонної домовленості, складання інформаційної картки Формування аукціонної відомості Сортування товару та виділення лотів і стрингів Формування, друк та розсилка каталогу аукціону Інформування через засоби масової інформації про проведення аукціону, реклама</p>	<p>Огляд зразків товарів з лоту Огляд усього лоту (у разі необхідності) Дегустація (за можливістю) Вибір лотів (стрингів) для участі в аукціонному торзі</p>	<p>Проведення аукціонного торгу Визначення покупця-переможця</p>	<p>Підписання контракту покупцем Виписка рахунку адміністрацією аукціону Оплата товару покупцем Оформлення транспортних документів Вивезення товару</p>



Види аукціонів

Аукціонні торги

за методом ведення торгу

з підвищенням ціни

зі зниженням ціни

за технікою визначення
переможців

ГОЛОСНИЙ

НІМИЙ



Найпоширенішими об'єктами тендерів у міжнародній торгівлі є:

- підряди на спорудження підприємств, будівель і споруд виробничого і невиробничого призначення, в т.ч. тих, що споруджуються “під ключ”;
- виконання комплексів будівельних і монтажних робіт та їх окремих видів;
- виконання комплексу пуско-налагоджувальних робіт;
- постачання комплектного устаткування;
- концесії на розробку корисних копалин;
- імпортні закупівлі;
- проекти на основі підприємств з іноземними інвестиціями;
- надання державних кредитів;
- розробка проектів і виконання робіт у сфері природоохоронної діяльності;
- залучення експертів і консультантів;
- поставки, підряди, закупівля для створення об'єктів національної економіки.



ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ТЕНДЕРУ

1. Підготовка тендеру	2. Представлення пропозицій	3. Вибір переможця	4. Укладання угоди
<p>Визначення організатора тендеру; Формування тендерного комітету; Розробка комплексу тендерної документації; Узгодження документів із замовником-імпортером; Підготовка та публікація оголошення при відкритих торгах; Запрошення визначених заздалегідь учасників при закритих торгах; Розповсюдження (продаж) тендерної документації</p>	<p>Підготовка пропозиції оферентом: заповнення проформ (за наявності в комплекті тендерної документації); представлення пропозицій самостійно; Відправка документів у тендерних комітет до зазначеної дати; Внесення оферентом завдатку “надійності”</p>	<p>Відкриття конвертів: у присутності учасників торгу (голосний торг); без присутності учасників торгу (неголосний торг) Аналіз пропозицій за обраними критеріями та методикою; Вибір переможця</p>	<p>Укладання формальної угоди; Офіційне підписання контракту</p>

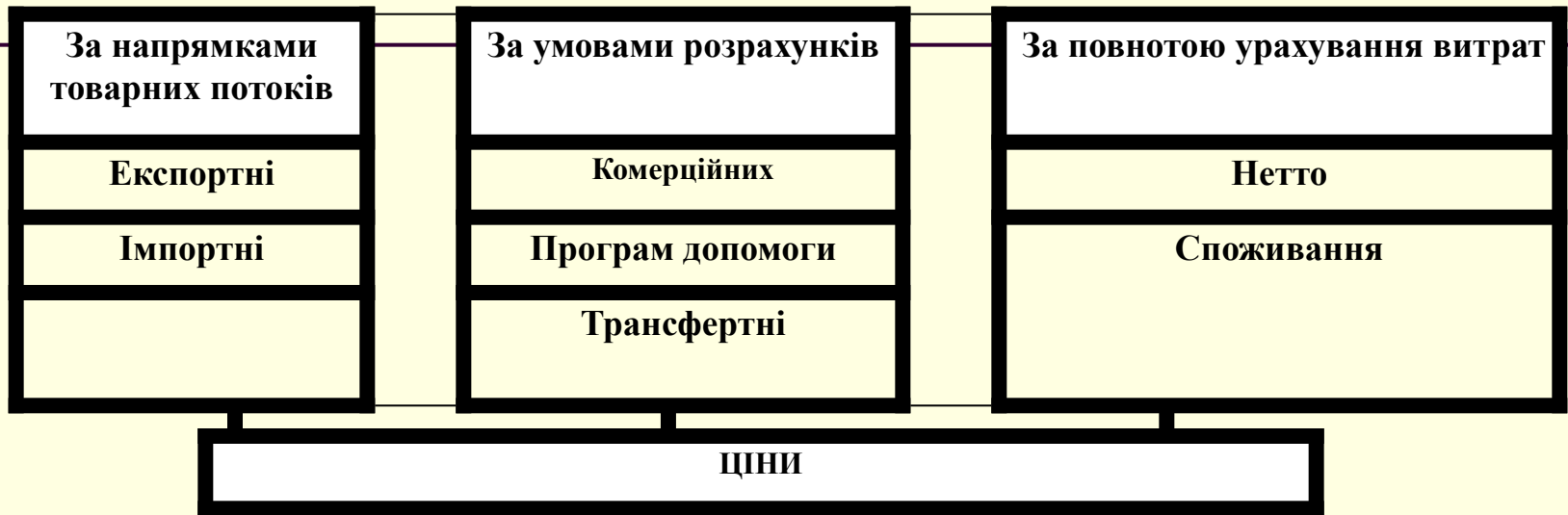


Множинність міжнародних цін обумовлена наступними факторами:

- відмінностями торгової політики по відношенню як до конкретних ринків, так і до тих чи інших імпортерів;
- валютною державною та міждержавною політикою;
- політикою протекціонізму;
- відмінностями в методології та методиці розрахунку цін;
- іншими факторами.



Систематизація цін у міжнародній торгівлі



За характером реалізації	За мірою фіксації (контракти)	За рівнем інформованості
Оптові	Тверді	Такі, що публікуються
	Рухомі	Довідкові
роздрібні		Змінні
	Аукціонів	
	Статистичні	
	Фактичних угод	
	Пропозицій великих фірм	
	З наступною фіксацією	Розрахункові



Класифікація умов «Інкотермс» з точки зору обов'язків продавця

Обов'язки продавця	Умова «Інкотермс»		Група
	назва	український еквівалент	
Відправлення товару	EXW (Ex Works)	Франко-завод	E
Основні витрати з перевезення не сплачені	FCA (Free Carrier) FAS (Free Alongside Ship) FOB (Free On Board)	Франко-перевізник Франко вздовж борту судна Франко-борт	F
Основні витрати з перевезення сплачені	CFR (Cost and Freight) CIF (Cost, Insurance and Freight) CPT (Carriage Paid To) CIP (Carriage and Insurance Paid To)	Вартість і фрахт Вартість, страхування і фрахт Перевезення сплачене до Перевезення і страхування сплачені до	C
Постачання товару	DAF (Delivered At Frontier) DES (Delivered Ex Ship) DEQ (Delivered Ex Quay) DDU (Delivered Duty Unpaid) DDP (Delivered Duty Paid)	Поставлено на кордон Поставлено франко-судно Поставлено франко-пристань Поставлено, мито не сплачене Поставлено, мито сплачене	D



При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні знижки:

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Загальна (проста)	-при укладенні угод на машини та стандартне обладнання з довідкової ціни (прейскурантної); при поставках промислової сировини з довідкової ціни (коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець згоден платити готівкою)	20-40 (в деяких випадках 30-40) 2-5
Сkonto	При покупці товару за готівковий рахунок	2-3
Бонусна (за оборот)	Постійним покупцям на основі спеціальної домовленості. В контракті встановлюється шкала знижок в залежності від досягнутого обороту, впродовж визначеного терміну (як правилу року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок.	15-30
За к-сть чи серійність (прогресивна)	При покупці завчасно визначеного збільшуючої к-сті товару.	-
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту.	15-20
Спеціальні	-Привілейованим покупцям, в замовленнях яких особливо зацікавлені продавці -Знижки на пробні партії і заклази.	5-8



При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні знижки:

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям поверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	-
Сезонні	За покупку товару поза сезоном	До 15
Приховані	-знижки на фрахт -пільгові чи безготівкові кредити шляхом надання безкоштовних послуг.	- -
За повернення раніше купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі	25 - 30
При продажу раніше використовувано-го обладнання	При покупці раніше використовуваного обладнання	До 50

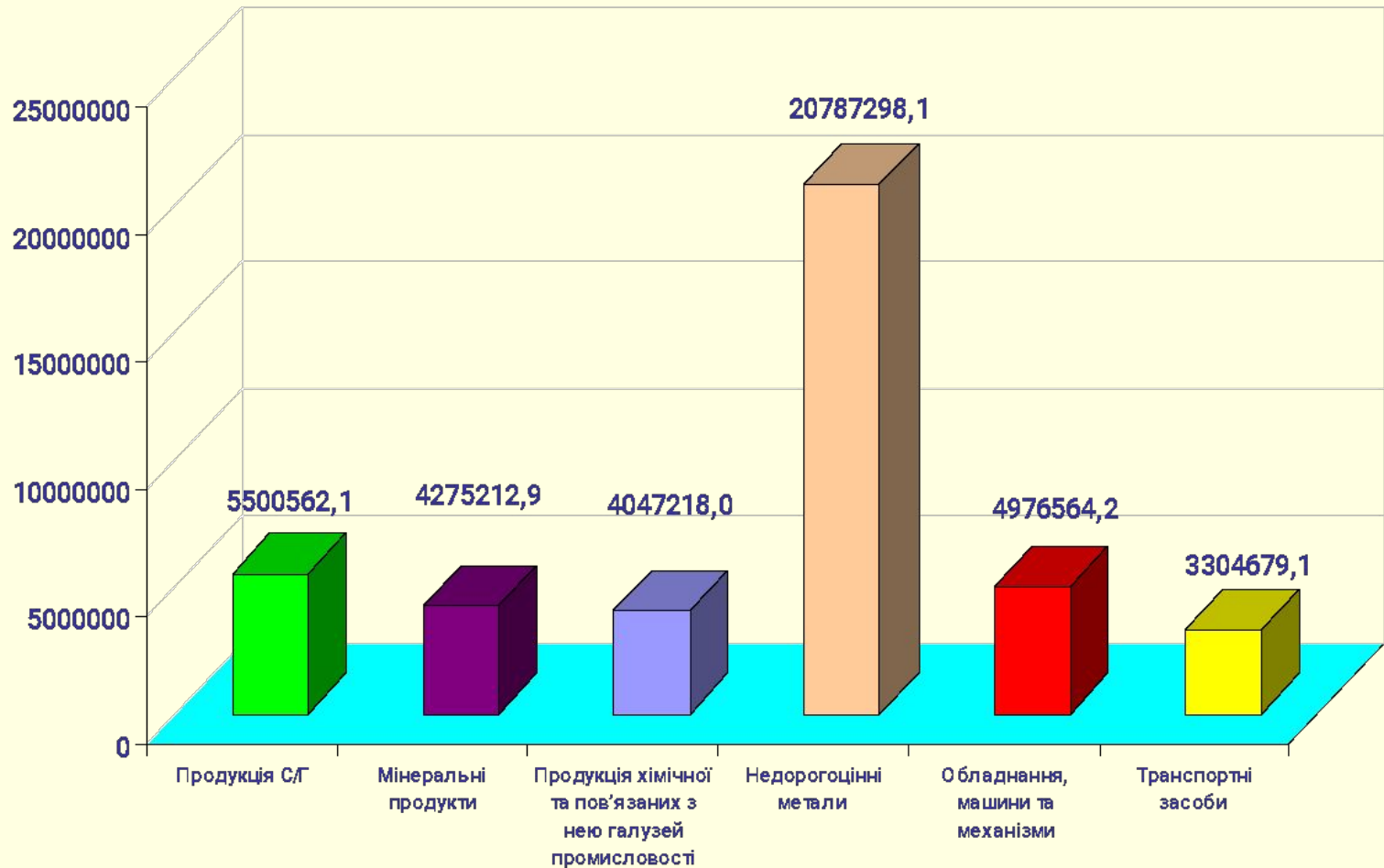


Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2007 рік

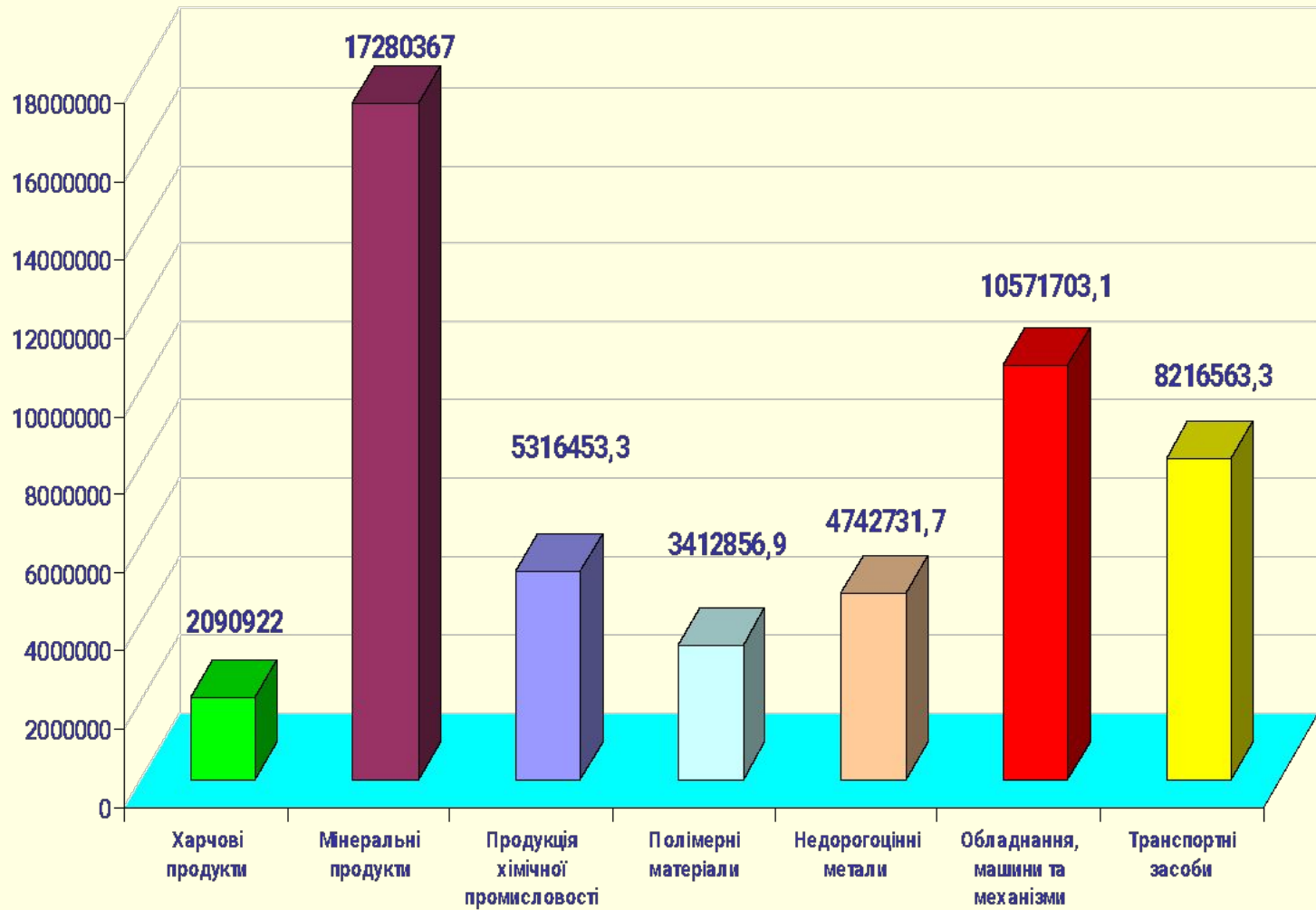
Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	у % до 2006р.	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до 2006р.	у % до загального обсягу
Усього	49248064	128,4	100.0	60669923	134,7	100.0
в т.ч. (основні групи)						
II. Продукти рослинного походження	1726383	88,5	3,5	860522,8	128,1	1,4
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1717956	176,9	3,5	388150,7	203,1	0,6
IV. Готові харчові продукти	2056224	147,5	4,2	2090922	126,4	3,4
V. Мінеральні продукти	4275213	110,4	8,7	17280367	127,9	28,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4047218	119,5	8,2	5316453	136,7	8,8
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	987145	122,9	2,0	3412857	135	5,6
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	20787298	126,5	42,2	4742732	142,5	7,8
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини	4976564	149,5	10,1	10571703	134,2	17,4
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	3304679	159	6,7	8216563	159,6	13,5



Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2007 рік, експорт (тис.дол.США)



Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2007 рік, імпорт (тис.дол.США)

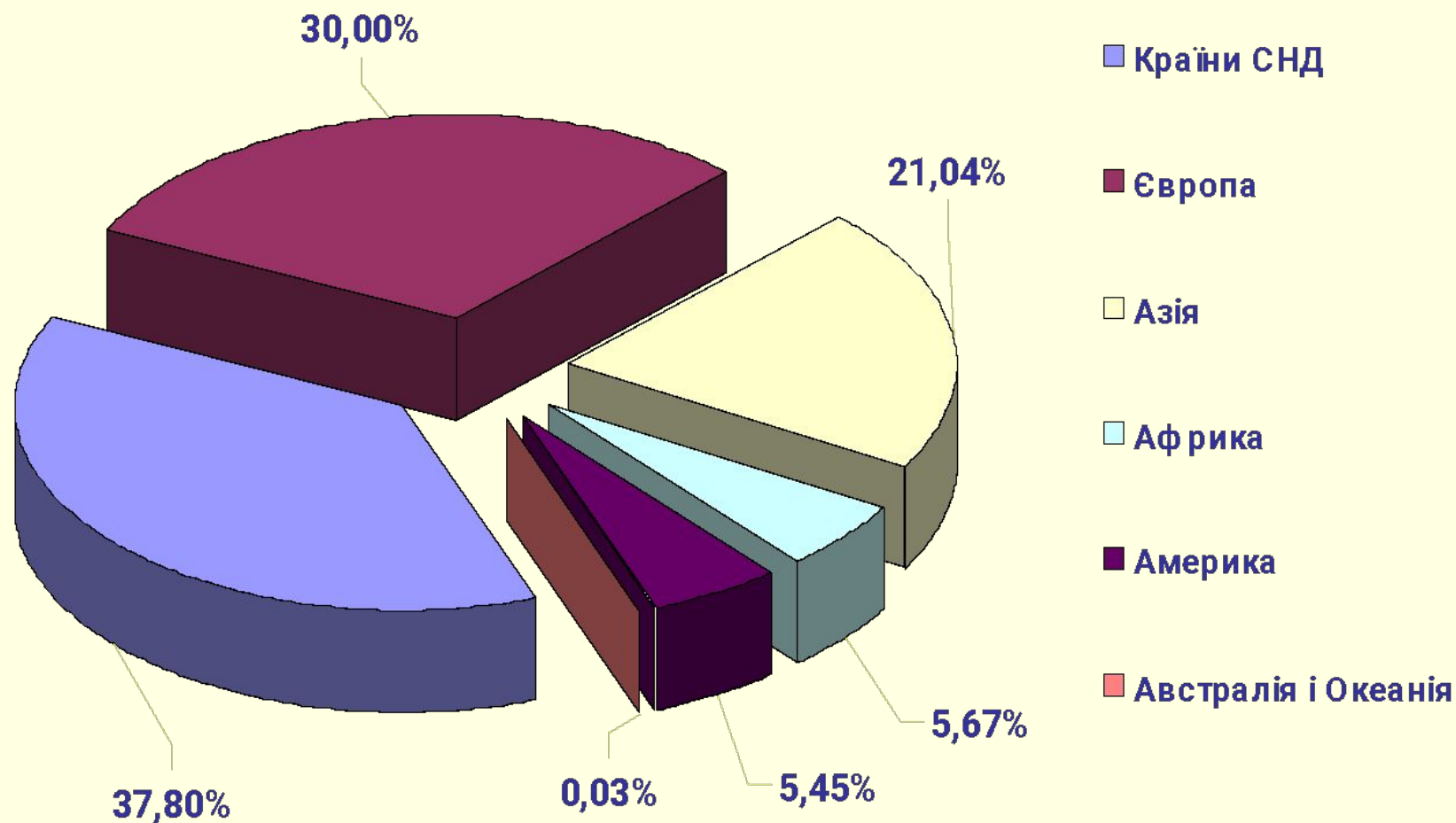


Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2007 рік

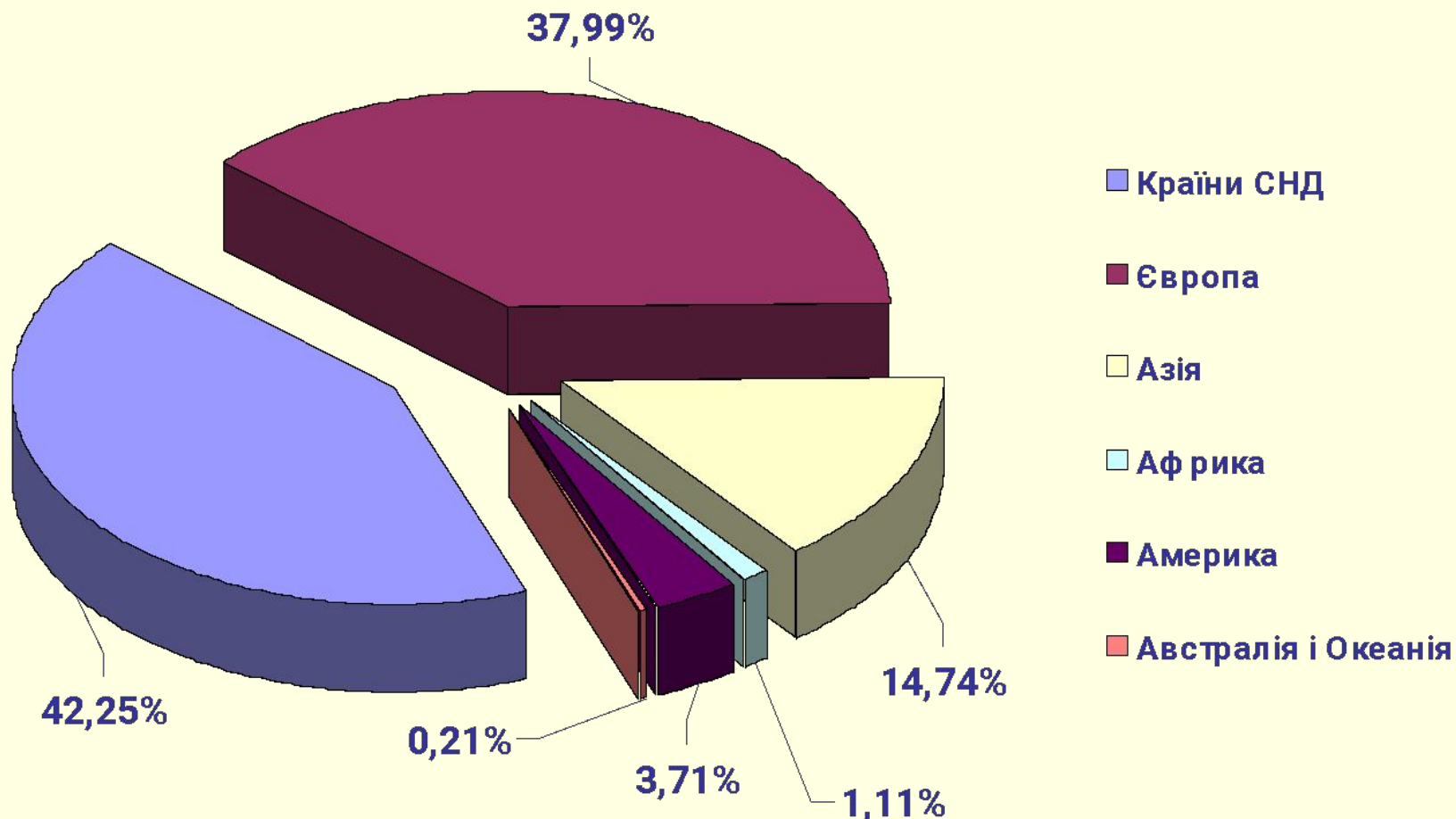
Країни	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до 2006	тис.дол. США	у % до 2006	
Всього	49248063,6	128,4	60669923,0	134,7	-11421859,4
Країни СНД	18615176,8	147,0	25629473,7	127,0	-7014296,9
Казахстан	1433699,0	173,5	1591828,9	164,8	-158129,9
Російська Федерація	12668323,9	146,4	16837595,5	122,1	-4169271,6
Інші країни світу	30632886,8	119,2	35040449,3	141,0	-4407562,5
Європа	14774217,8	117,0	23048208,3	137,2	-8273990,5
Італія	2675165,1	106,9	1789328,9	121,9	885836,2
Німеччина	1644519,2	128,1	5829975,6	136,6	-4185456,4
Польща	1636938,0	121,8	2920480,4	138,5	-1283542,4
Угорщина	1235087,5	130,5	1240859,0	154,7	-5771,5
Азія	10364131,3	127,4	8940857,6	147,3	1423273,7
Китай	431655,2	79,3	3307056,7	143,1	-2875401,6
Корея, Республіка	177229,3	200,1	1564855,2	167,3	-1387626,0
Туреччина	3650005,0	152,7	972079,2	126,4	2677925,8
Японія	91038,7	92,3	1406581,9	165,7	-1315543,2
Африка	2792098,3	117,6	673087,2	163,0	2119011,0
Америка	2686304,1	105,3	2248022,3	153,4	438281,8
Сполучені Штати Америки	1058085,2	87,5	1397285,3	159,0	-339200,2
Австралія і Океанія	15704,9	87,6	128432,7	129,0	-112727,8



Географічна структура зовнішньої торгівлі України за 2007 рік, експорт



Географічна структура зовнішньої торгівлі України за 2007 рік, імпорнт



Питання для самоконтролю

- 1. Вплив теорії меркантилізму на розвиток міжнародної торгівлі.**
- 2. Фритредерство та протекціонізм.**
- 3. Неотехнологічні теорії міжнародної торгівлі.**
- 4. Класифікація міжнародних послуг за правилами СОТ.**
- 5. Інформаційні джерела визначення світових цін та їх характеристика.**
- 6. Аналіз структурних змін зовнішньої торгівлі України за роки незалежності.**



Дякуємо за увагу

