

Тема 3

Міжнародна торгівля

1. Сутність міжнародної торгівлі та її роль у системі світогосподарських зв'язків.
2. Показники міжнародної торгівлі.
3. Еволюція теорій міжнародної торгівлі.
4. Види та методи міжнародної торгівлі.
5. Інституційні посередники.
6. Ціноутворення в міжнародній торгівлі.
7. Регулювання міжнародних торговельних відносин (тарифне, нетарифне).
8. Світова організація торгівлі: структура, функції, принципи, інструменти регулювання.

Питання на самотійний розгляд

- Показники масштабів, структури, динаміки й результативності зовнішньої торгівлі України.
- Еволюція теорій міжнародної торгівлі.
- Торгівля у межах кооперації.
- Зустрічна торгівля.
- Торгівля науково-технічною продукцією та послугами.
- Біржова торгівля, види бірж, біржові операції.
- Міжнародні аукціони. Види та способи проведення.
- Міжнародні торги (тендери). Функції тендерного комітету.
- Демпінг та його основні види. Антидемпінгові та компенсаційні мита.
- Інструменти стимулювання експорту.
- Протекціонізм, суть і форми.
- Світова організація торгівлі (СОТ), роль СОТ у світовій торгівлі, проблеми та наслідки вступу України до СОТ.
- Україна на світовому ринку товарів та послуг, структура торговельного балансу України.

1. Сутність міжнародної торгівлі та її роль у системі світогосподарських зв'язків

- ▣ **Зовнішня торгівля (ЗТ)** є являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами, складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів та послуг.

В сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює
міжнародну торгівлю.

Місце міжнародної торгівлі:

- 1) Реалізація всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва.
- 2) Паралельний розвитку торгівлі товарами розвиток торгівлі послугами.
- 3) Виступає одним з головних чинників і передумов міжнародної економічної інтеграції.
- 4) Сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Фактори, що впливають на зростання міжнародної торгівлі

- Розвиток МПП та інтернаціоналізації виробництва;
- Активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- НТР, яка сприяла оновленню капталу і виникненню нових галузей промисловості;
- Регулювання МТ в межах СОТ;
- Лібералізація міжнародної торгівлі (зниження тарифних та нетарифних бар'єрів);
- Розвиток торгово-економічної інтеграції (створення ВЕЗ, торговельних союзів);
- Здобуття політичної незалежності колишніми колоніальними країнами;
- Розпад біполярної світової системи і утворення нових центрів зростання виробництва (країни БРІК, нові індустріальні країни Південно-Східної Азії та Північної Америки);
- Активізація процесів торгівлі в межах інтеграційних угруповань;
- Розвиток фінансово-кредитних механізмів та інструментів сприяння торгівлі.

Тенденції розвитку світової торгівлі

- високий рівень динаміки міжнародної торгівлі, що випереджає зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, з більш значною волатильністю;
- значне розширення номенклатури та зміна характеру продукції;
- ускладнення продукції (комплектні підприємства, суднове обладнання, літаки тощо);
- значно виріс обмін виробами проміжного характеру (вузлами, деталями, компонентами), що виготовлені на підприємствах різних країн;
- зниження енерго- та матеріалоемності виробництва;

Темпи зростання торгівлі товарами, виробництва та ВВП, 2000-2009 рр., % - www.imf.org

Зростання обсягів світового виробництва та торгівлі, 2000-2009, % на рік

	2000-09	2007	2008	2009
Світовий товарний експорт	3,0	6,5	2,0	-12,0
С/г продукція	3,0	5,5	2,0	-3,0
Паливні та сировинні товари	2,0	3,5	0,5	-4,5
Готові вироби	3,5	8,0	2,5	-15,5
Світове товарне виробництво	1,5	0,5	1,0	-5,0
С/г	2,0	2,5	3,5	0,5
Добувна промисловість	1,0	0,0	1,0	-2,0
Обробна промисловість	1,0	0,0	1,0	-7,0
Світовий ВВП	2,0	3,5	1,5	-2,5

Випередження темпів зростання торгівлі товарами порівняно з темпами зростання ВВП, 1960-2008 рр.,

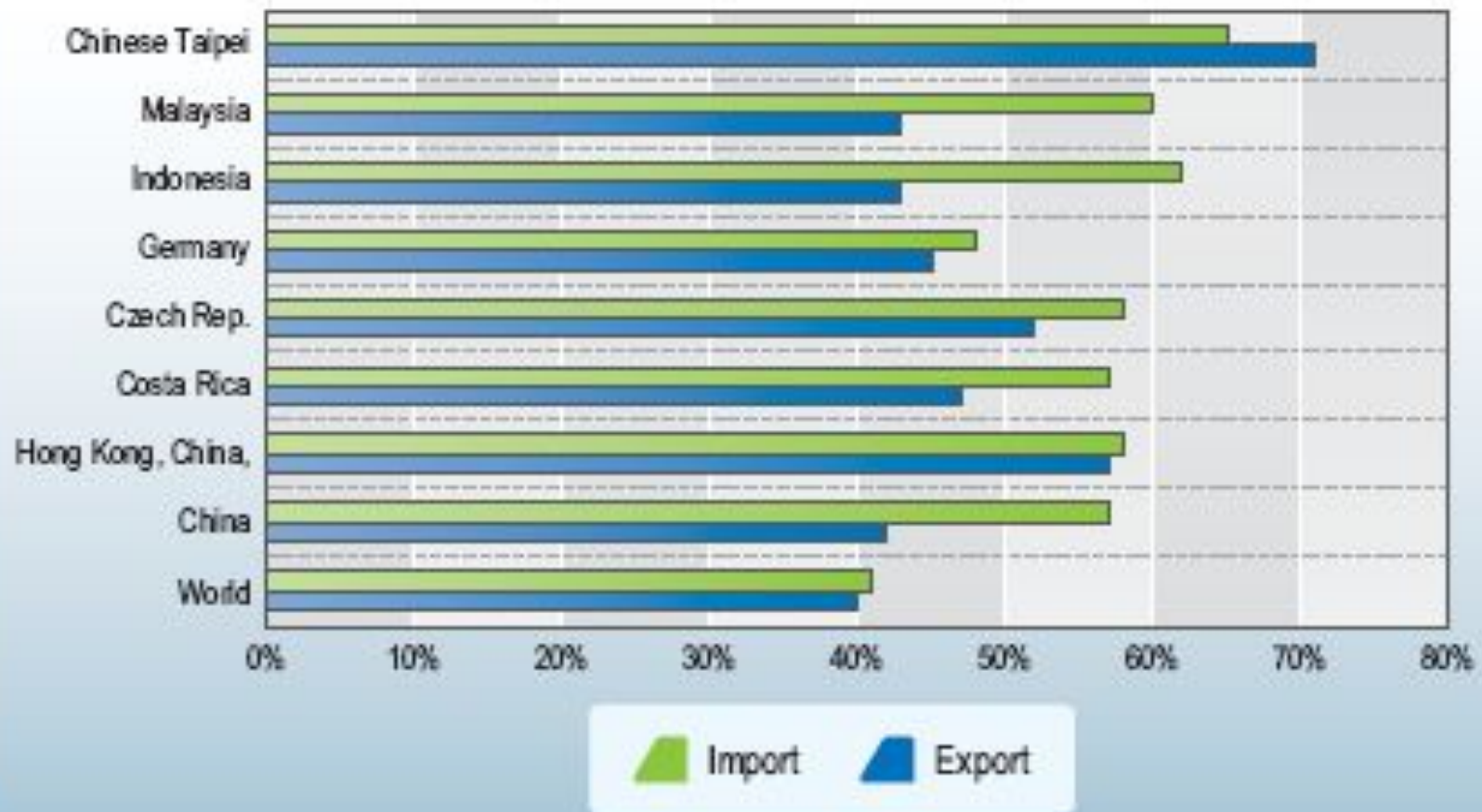
www.wto.org



Тенденції зростання світової торгівлі 2

- зміна характеру та масштабів зовнішньоторговельних угод (комплекс «товар плюс послуга», розширення практики поставок «під ключ»), збільшення масштабів внутрішньофірмової торгівлі;
- зростання питомої ваги «невидимої торгівлі» – обміну послугами;
- зміни у співвідношенні сил між провідними суб'єктами міжнародної торгівлі: розвинені країни припадало більше 70 % світового експорту, на країни, що розвиваються » 25 %, на колишні соціалістичні країни » 4 %;
- зростання в міжнародному товарообігу питомої ваги зустрічної торгівлі.

Переміщення значної долі торгівлі напівфабрикатами та комплектуючими (intermediate goods) до ряду країн Південно-Східної Азії та ЄС (за виключенням товарів паливного сектору), 2000-2008 рр., за даними WTO



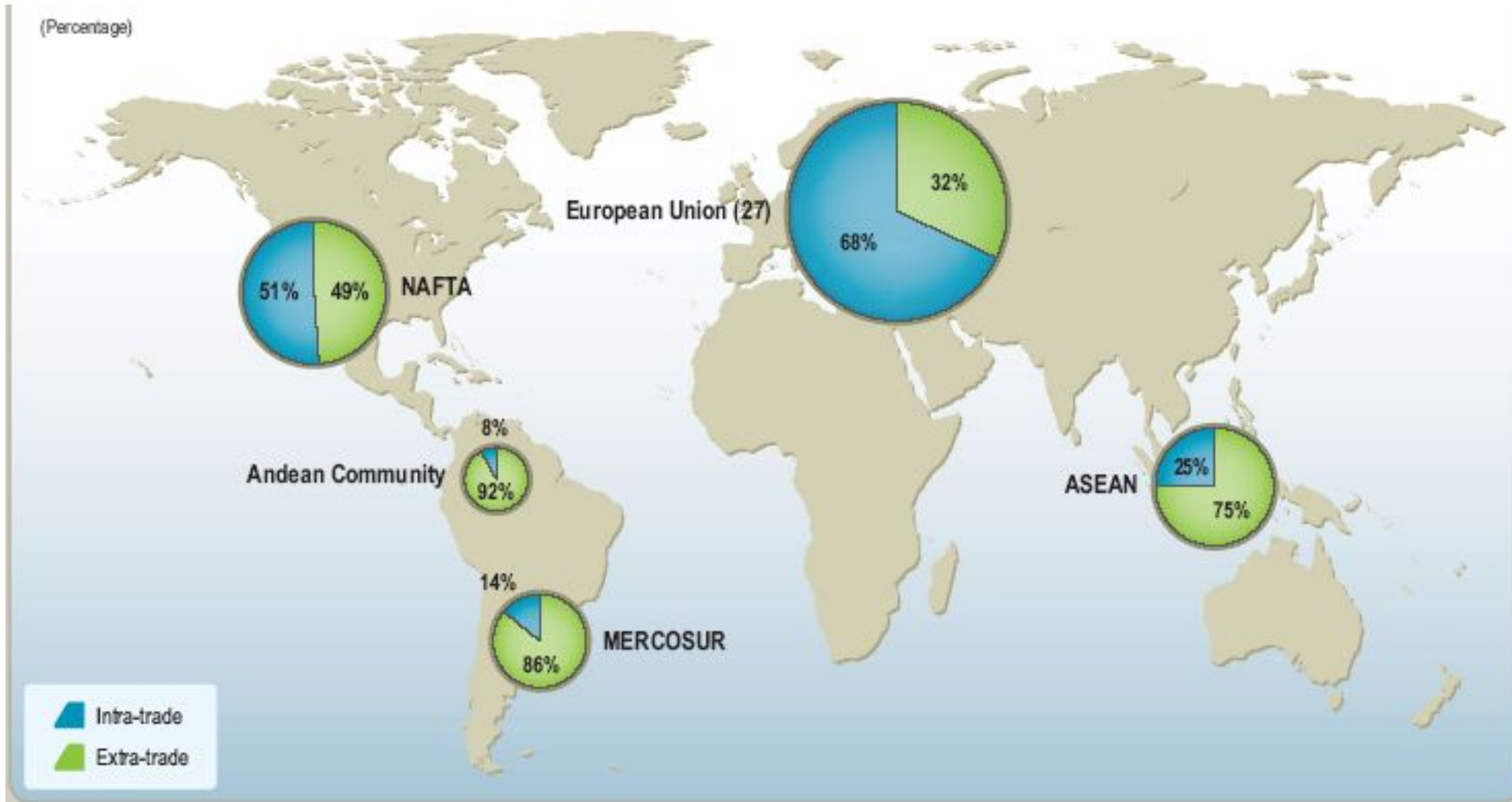
Зміни в темпах зростання експорту та імпорту товарів, 2000-2009 рр.

Зростання товарної торгівлі за регіонами, 2000-2009						
Експорт				Імпорт		
2000-09	2008	2009		2000-09	2008	2009
3	2	-12	Світ	3	2	-13
1	2	-15	Північна Америка	1	-3	-17
2	6	-14	США	1	-4	-17
4	1	-8	Півн. та Центр.Америка	6	13	-17
2	0	-15	Європа	1	-1	-15
2	0	-15	ЄС (27)	1	-1	-15
6	2	-5	СНД	11	17	-26
8	6	-11	Азія	6	5	-8
2	6	-5	Австралія	7	10	-11
17	9	-11	КНР	15	4	3
12	15	-3	Індія	13	18	-3
2	3	-25	Японія	1	-1	-13
6	4	-8	Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг, Таїланд, СЕЗ Китаю	3	4	-13

Зростання частки найменш розвинених країн у світовому товарному експорті

	<i>Values (billion dollars)</i>		<i>Annual rate of growth (percentage)</i>								
	2000	2008e	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008e	2000-2008e
Total goods and commercial services	42.1	176.3	3.9	7.6	15.2	29.7	30.7	23.7	22.8	26.4	19.6
Total goods	35.9	159.4	4.2	7.7	16.3	31.0	33.6	24.6	22.5	27.3	20.5
Commercial services	6.1	16.9	2.5	6.9	8.4	21.7	10.1	16.3	25.9	18.7	13.6
Other goods	20.4	46.0	6.8	4.1	10.4	14.3	13.4	12.2	14.3	10.7	10.7
Fuels and mining	15.6	113.4	0.7	12.8	23.8	50.0	51.2	32.6	27.0	35.6	28.2

Торгівля в межах інтеграційних утворень



Торгівля в межах окремих регіонів, 2009 р.

Між- та внутрішньорегіональна товарна торгівля, 2009

	Північна Америка	Південна та Центр. Америка	Європа	СНД	Африка	Близький Схід	Азія	Світ
Частка регіонів у світовому товарному експорті, %								
Світ	16,6	3,6	41,9	2,6	3,2	4,2	26,3	100,0
Північна Америка	48,0	8,0	18,2	0,6	1,8	3,1	20,2	100,0
Південна та Центральна Америка	25,0	26,1	19,6	1,3	2,8	2,5	20,8	100,0
Європа	7,3	1,5	72,2	2,9	3,2	3,1	8,5	100,0
СНД	5,2	1,1	52,9	19,2	1,6	3,2	13,9	100,0
Африка	17,1	2,4	38,8	0,3	11,7	3,0	22,2	100,0
Близький Схід	8,7	0,7	11,0	0,5	4,9	15,5	51,8	100,0
Азія	17,5	2,7	17,9	1,6	2,8	4,6	51,6	100,0

Світові лідери в торгівлі товарами, млрд.дол.США,

www.wto.gov

Експортери (падіння на 23%)				Імпорттери (падіння на 23%)			
2009 р.		2008 р.		2009 р.		2008 р.	
<i>Світ</i>	12490	<i>Світ</i>	16070	<i>Світ</i>	12682	<i>Світ</i>	16422
ЄС-27*	1528	ЄС-27	1924,9	ЄС-27	1673	ЄС-27	2282,2
Китай	1202	Німеччина	1461,9	США	1605	США	2169,5
Німеччина	1126	Китай	1428,3	КНР	1006	Німеччина	1203,8
США	1056	США	1287,4	Німеччина	938	Китай	1132,5
Японія	581	Японія	782,0	Франція	560	Японія	762,6
Нідерланди	498	Нідерланди	633,0	Японія	552	Франція	705,6
Франція	485	Франція	605,4	Вел.Британія	482	Вел. Британія	632,0
Італія	406	Італія	538,0	Нідерланди	445	Нідерланди	573,2
Бельгія	370	Бельгія	475,6	Італія	413	Італія	554,9
Півд.Корея	364	РФ	471,6	Гонконг**	352	Бельгія	469,5
Вел.Британія	352	Вел.Британія	458,6	Бельгія	352	Півд.Корея	435,3
Гонконг, КНР 329 (313 – реекспорт)		Канада, 11	456,5	** З урахуванням реімпорту 46. Україна – 45 млрд.дол.США		Belgium	352
		Півд. Корея, 12	422,0			Canada a	330
		Україна, 47	67,00			Україна, 38	85,5
* ЄС 27 (без врахування торгівлі в ЄС)							

Замикання торгівельних потоків між розвиненими країнами, США, 2009 р.

Експорт до...	вартість		Частка		Імпорт з...	Вартість		Частка	
	2009	2000	2009	2000		2009	2000	2009	2000
Світ	1056	100,0	100,0		World	1605		100,0	100,0
Північна Америка	334	37,0	31,7		Азія	620		37,8	38,6
Азія	285	27,6	27,0		Північна Америка	407		29,4	25,4
Європа	250	23,6	23,7		Європа	315		20,3	19,6
Південна та Центр.Америка	108	7,5	10,2		Південна та Центр.Америка	114		6,2	7,1
Близький Схід	45	2,4	4,2		Африка	65		2,3	4,0
Африка	25	1,4	2,3		Близький Схід	61		3,2	3,8
СНД	8	0,4	0,8		СНД	24		0,8	1,5
Країни									
ЄС (27)	221	21,6	20,9		КНР	310		8,5	19,3
Канада	205	22,6	19,4		ЄС (27)	288		18,7	17,9
Мексика	129	14,3	12,2		Канада	228		18,5	14,2
КНР	69	2,1	6,6		Мексика	179		10,9	11,1
Японія	51	8,4	4,8		Японія	99		12,0	6,1
Перші 5	675	68,9	63,9		Перші 5	1102		68,6	68,7
Наступні 40	1007	97,1	95,3		Наступні 40	1552		97,3	96,75

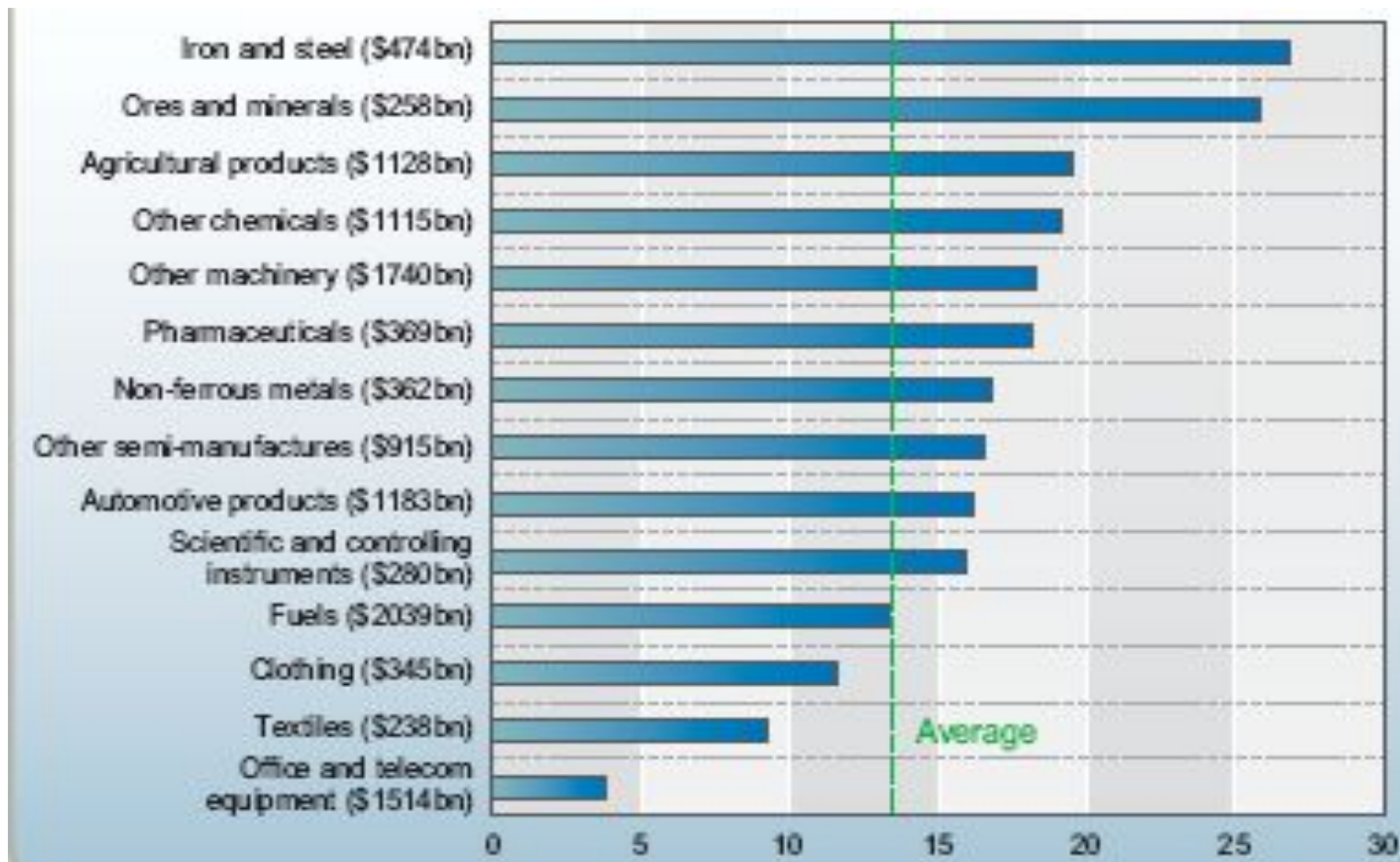
Торгівля товарами та послугами (СОТ)

Торгівля товарами	Торгівля послугами
Сільськогосподарськими Добувної промисловості Обробної промисловості та готовими виробами	Транспортними Туристичними Іншими комерційними послугами
Сільськогосподарські продукти, в т.ч. Продовольство Паливні товари та видобуток корисних копалин Продукція виробництва, в т.ч. Метали та сталь Продукція хімічної промисловості Офісне та телекомунікаційне обладнання, в т.ч. Телекомунікаційне обладнання Інтегровані мережі та електронні компоненти Electronic Data Processing обладнання Транспорт Текстиль Одяг	Комунікаційними та зв'язку (в т. ч. телекомунікаційними) Будівництва Страхові Фінансові Комп'ютерні та інформаційні Ліцензійні та патентні Інші бізнесові Особистісні, культурні, рекреаційні, відпочинку, в т.ч. аудіовізуальні

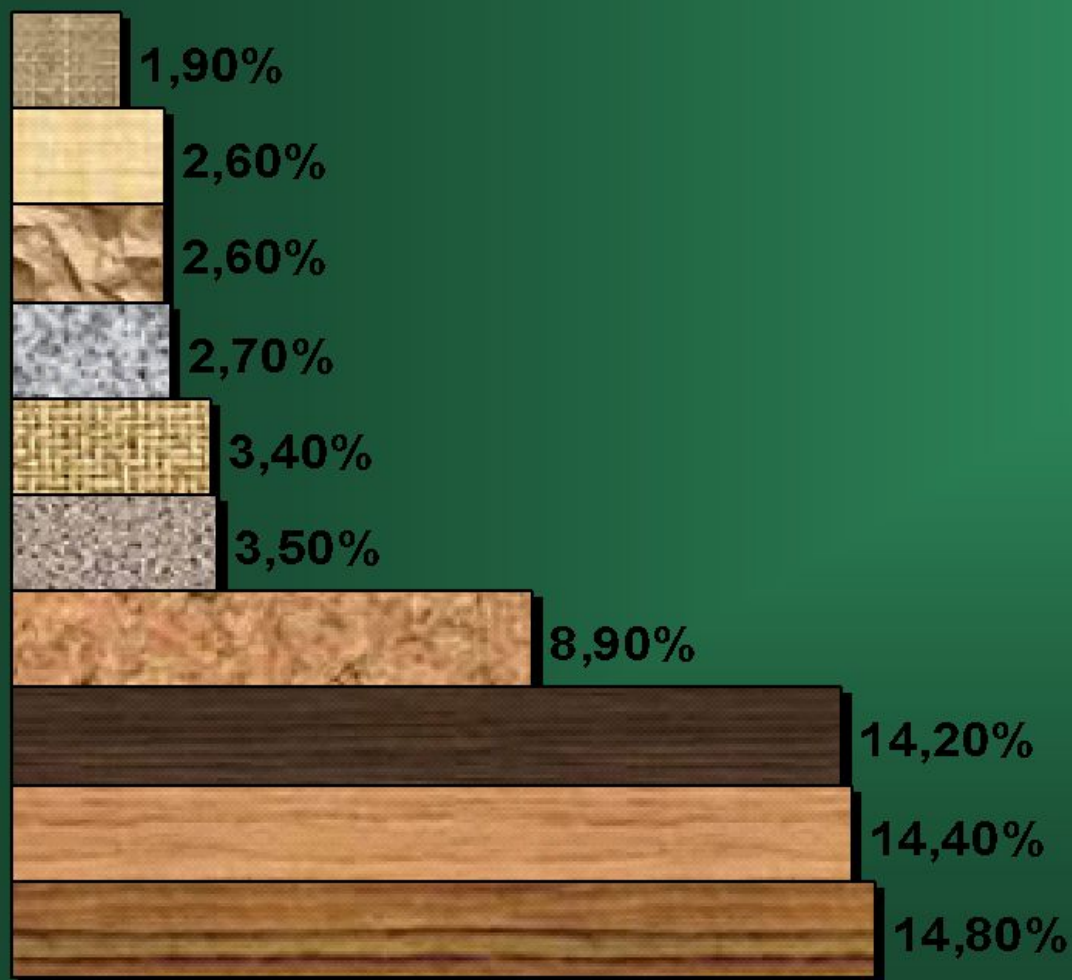
Якісні відмінності товарів і послуг

ТОВАРИ	ПОСЛУГИ
<ol style="list-style-type: none">1. Відчутні2. Видимі3. Підлягають збереженню4. Експорт товару - вивезення його з митної території за кордон без зобов'язання про ввіз назад	<ol style="list-style-type: none">1. Невідчутні2. Невидимі3. Не підлягають збереженню4. Експорт послуг – надання послуги іноземцю (нерезиденту) навіть, якщо він перебуває на митній території країни.

Темпи зростання світового експорту за товарними групами, %



Тор-10 у торгівлі товарами та послугами, % від світової торгівлі www.cia.gov



- Алмази, перлини, дорогоцінне каміння
- Фармацевтична продукція
- Органічна хімія
- Залізо та сталь
- Плаستيки
- Наукові та точні інструменти
- Автомобілі, вантажівки, автобуси
- Ядерні реактори, турбіни, комплектуючі
- Мінеральне паливо, в т.ч. нафта, газ, вугілля
- Електричні машини та комп'ютери

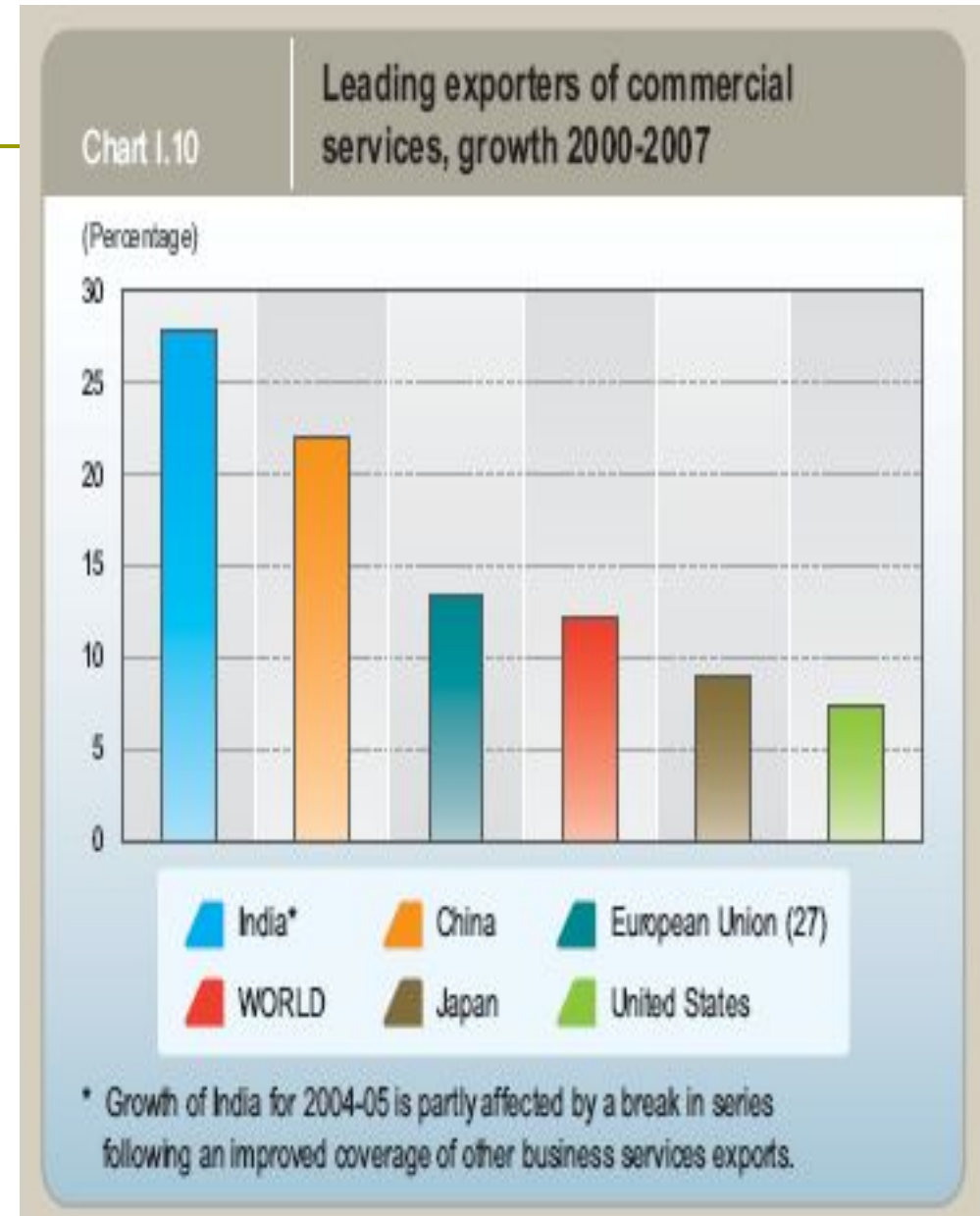
Світовий експорт за групами товарів, млрд.дол.США, %

	СГ	Сировина та паливо		Готова продукція						
		Всього	Паливо	Всього	Залізо та сталь	Хімічна промисловість	Офісне та телекомунікаційне обладнання	Трансп. засоби	Текстиль	Одяг
Вартість, млрд.дол. США	1342	3530	2862	10458	587	1705	1561	1234	250	362
Частка у світовому товарному експорті	8,5	22,5	18,2	66,5	3,7	10,9	9,9	7,8	1,6	2,3
Середнє зростання по роках, %										
1980-85	-2	-5	-5	2	-2	1	9	5	-1	4
1985-90	9	3	0	15	9	14	18	14	15	18
1990-95	7	2	1	9	8	10	15	8	8	8
1995-00	-1	10	12	5	-2	4	10	5	0	5
2000-08	12	19	20	11	19	14	6	10	6	8
2006	11	28	23	13	18	13	14	11	8	12
2007	20	15	13	15	27	19	4	18	9	12
2008	19	33	41	10	23	15	3	3	4	5

Міжнародна торгівля послугами

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.

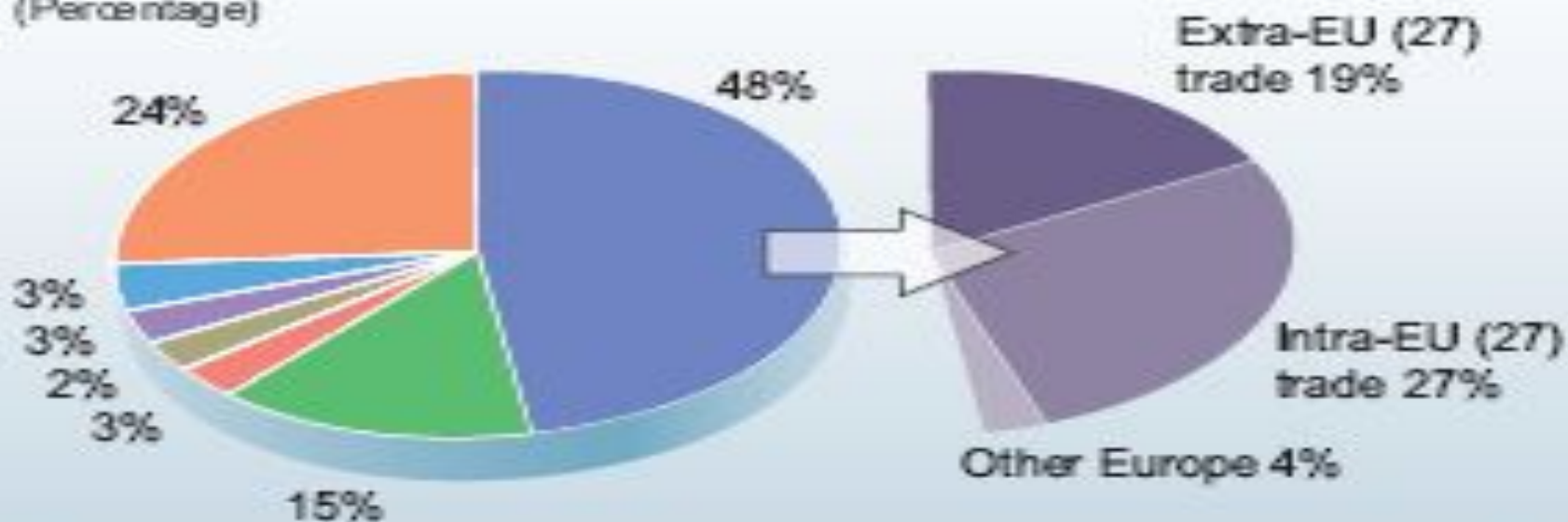


Торгівля послугами за регіонами, %

Chart I.11

Total commercial services trade, 2007

(Percentage)



Europe
North America
S & C America

CIS
Africa

Middle East
Asia

Світовий експорт комерційних послуг, у % та млрд. дол. США, www.wto.org

Експорт послуг						
	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.
Всі види послуг	2415	3290	3780	100,0	100,0	100,0
Транспортні послуги	570	750	890	23,3	22,8	23,6
Туристичні	685	855	950	27,7	25,6	25,2
Інші види послуг	1160	1685	1935	49,0	51,6	51,2
Імпорт послуг						
Всі види послуг			3490	100,0	100,0	100,0
Транспортні послуги			1045	29,0	29,0	29,9
Туристичні			850	26,9	25,1	24,4
Інші види послуг			1595	44,1	45,9	45,7

2. 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			

Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиноразовою поставкою	1.1.1. Бартерні угоди
		1.1.2. Пряма компенсація
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	1.2.1. Базові угоди
		1.2.2. Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання
		1.2.3. Протоколи
	2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди
2.1.2. Повна компенсація		
2.1.3. Трьохстороння компенсація		
2.1.4. Короткочасні зв'язані угоди		
2.2. Зустрічні закупки		2.2.1. Паралельні угоди
		2.2.2. Джентльменські угоди
		2.2.3. Угоди з доданням фінансових зобов'язань
2.3. Довгострокові авансові закупки		
3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупкою товарів	3.1.1. Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		3.1.2. Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартістю обладнання, яке поставляється
	3.2. “Угоди про розподіл продукції”	
	3.3. Угоди “розвиток-імпорт”	

3. Еволюція теорій міжнародної торгівлі

На сьогодні можна виокремити **п'ять груп концепцій розвитку міжнародної торгівлі:**

- меркантилізму (раннього та пізнього);
- переваг (абсолютних і відносних);
- факторів виробництва;
- неотехнологічні;
- конкурентоспроможності

Теорія меркантилізму

- ▣ **Ранній меркантилізм** (У.Стаффорд (Англія), Г.Скаруффі (Італія)) - доктрина "грошового балансу"
 - нагромадження грошей внаслідок вивезення товарів при забороні (або суб'єктивному обмеженні) вивезення грошей.
- ▣ **Теорія пізнього меркантилізму** (Т.Мен (Англія), А.Серра (Італія), А.Монкрет'єн (Франція)) - доктрина "активного торговельного балансу"
 - шляхом активізації зовнішньої торгівлі при перевищенні доходів від експорту порівняно із витратами на імпорт, а також у результаті розвитку посередницької торгівлі (перепродаж іноземних товарів, надання транспортних послуг, кредитів з метою одержання додаткових надходжень від операцій на зовнішніх ринках).

Теорії переваг (абсолютних та відносних)

Теорія абсолютних переваг (Адам Сміт), трудова теорія вартості, "Дослідження про природу та причини багатства народів" (1776 р.)

- Вигідна й купівля товарів на зовнішньому ринку за умов вільної торгівлі

Теорія відносних переваг (Давід Рікардо), "Початки політичної економії та оподаткування" (1817 р.), трудова теорія вартості, вільна торгівля

- принцип взаємовигідної торгівлі та міжнародної спеціалізації: країна повинна спеціалізуватися на експорті товарів, у виробництві яких вона має найбільшу абсолютну перевагу (тобто абсолютні переваги щодо кількох товарів) або найменшу абсолютну неперевагу (тобто абсолютні непереваги щодо жодного з товарів).

Теорія абсолютних і відносних переваг

	Країна 1	Країна 2
Товар 1	10 год.	5 год.
	←	
Товар 2	7 год.	8 год.
	→	
Зміна умов (абсолютні переваги країни 2)		
Товар 1	10 год.	5 год.
	←	
Товар 2	7 год.	6 год.
	→	

Абсолютні переваги (між країнами)		
Товар 1	$10/5=2$	$5/10=0,5$
Товар 2	$7/8=0,85$	$8/7=1,14$
Відносні переваги (в країні)		
Товар 1	$10/7=1,4$	$5/6=0,8$
Товар 2	$7/10=0,7$	$6/5=1,2$

Теорія факторів виробництва

Теорія факторів виробництва - Жан-Батист Сей (30-ї рр. XIX ст.), пояснення не тільки відносними витратами на працю, а й відносними витратами на капітал.

Елі Хекшер та Бертіль Олін (1933р.):
Фактороінтенсивність

$$K_2 / L_2 > K_1 / L_1$$

Товар 2 більш капіталосємний, якщо співвідношення витрат капіталу та праці на його виробництво більше, ніж таке ж співвідношення у товару 1

Капітал використовується у виробництві товару 2 більш інтенсивно

Факторонасиченість

Країна 2 більш капіталонасичена, ніж країна 1, якщо для неї співвідношення ціни капіталу та ціни праці є меншим, ніж у країни 1

$$P_K^1 / P_L^1 > P_K^2 / P_L^2$$

Капітал відносно дешевший у країні 2

кожна країна має порівняльні переваги і експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона застосовує відносно надлишкові фактори виробництва, і імпортує ті товари, в виробництві яких відчуває дефіцитні фактори виробництва

(теорема Хекшера-Оліна);

Теорія факторів виробництва

Теорема Хекшера – Оліна - Самуельсона:

▣ *Міжнародна торгівля вирівнює абсолютні та відносні ціни на гомогенні фактори виробництва між країнами*

Якщо країна 1 має переваги у виробництві більш працемісткого товару (низька ціна робочої сили), а країна 2 – у виробництві більш капіталомісткого товару (нижча процентна ставка), то за умов спеціалізації в країні 1 зростатиме попит на працю, що призведе до зростання зарплат, а в країні 2 – попит на капітал, що призведе до зростання процентної ставки.

Торгівля буде тривати, поки відносні ціни не вирівнюються.

Американський імпорт виявився на 30% більш капіталомістким, ніж експорт, звідси -

Парадокс Леонтьєва:

Праценасичені країни експортують капіталосмну продукцію, а капіталонасичені – працемістку.

Пояснення:

- 1) США експортують продукцію, в якій основну частку займає висококваліфікована праця, що може розглядатися як капітал, і мають нестачу низькокваліфікованої робочої сили.
- 2) Імпортують багато сировинних товарів, що вимагають великих витрат капіталу, і внаслідок цього американський експорт є капіталомістким. Виключення сировинно-залежних галузей підтверджувало теорему Хекшера-Оліна
- 3) Наявність імпортних тарифів, які захищають працемісткі галузі США
- 4) Один і той же товар може бути працемістким в одній країні і капіталомістким в іншій (рис у США і рис у В'єтнамі)
- 5) Американці традиційно віддають перевагу високотехнологічним товарам, які вони закупають зарубіжжям

Неотехнологічні теорії

Спроба пояснення реалій і перспектив міжнародної торгівлі **динамічними порівняльними перевагами, що виникають або створюються, використовуються і з часом зникають.** До теорій і моделей неотехнічного напрямку належать: модель наукомісткої спеціалізації, теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, модель економії на масштабах виробництва, концепція внутрішньогалузевої торгівлі.

Пітер Ліндерт (Швеція, 1961) висунув гіпотезу, що **на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості** (а саме вони є основним у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а **умови і характер попиту**, зумовлені однаковим або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах.

Додаткові фактори, що впливають на розвиток двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі: близькість рівнів доходу на душу населення та ідентичність кривих попиту у двох країнах; близькість цін факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; приблизно однаковий рівень диференціації конкуруючих товарів; номінальна величина транспортних витрат.

Концепція «технологічного розриву» (Р.Хафбауер, Р.Вернон): часовий розрив у виробництві й експорті тих самих товарів у різних країнах, через якою країна, що освоїла жанр першої, одержує додаткові переваги, займаючи монопольне положення на ринку

Етап перший - поява товару

Основний фактор - рівень розвитку НТП, висока кваліфікація робочої сили

Розповсюдження ноу-хау, імітування продукту

Етап другий - зростання попиту, масове виробництво
Основний фактор – наявність виробничої бази і ресурсів

Переміщення до країн з менш витратними ФВ

Совершенствование технологии, создание нового вида товара

Попит задовольняється товарами країн з низькими витратами

Етап третій – насичення ринку
Основний фактор – Зменшення витрат

Етап четвертий - спад

Основний фактор - рівень розвитку НТП, висока кваліфікація робочої сили

Концепція «життєвого циклу товару» (Р.Вернон, Дж.Крэйвіс, Л.Велш)

Ефект масштабності виробництва (Б.Олін, Р.Дрізе, П.Крюгман, Г.Хафбауер)

Країна з великим внутрішнім ринком буде експортувати товари, по яких спостерігається економія на масштабах виробництва

Країна з невеликим внутрішнім ринком буде концентруватися на виробництві унікальних товарів, на які існує стійкий високий попит на світових ринках, незважаючи на високу ціну

ТЕОРІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЙКЛА ПОРТЕРА

Теорія конкурентних переваг розроблена та обґрунтована американським економістом Майклом Портером у 1991 р. У цій теорії запропоновано принципово новий підхід до проблем міжнародної торгівлі, який базується на твердженні, що на міжнародному ринку конкурують фірми, а не країни. Тому, на думку М.Портера, необхідно усвідомити, як фірма створює та утримує конкурентну перевагу, для того щоб з'ясувати роль країни у цьому процесі.

Теорія конкурентоспроможності

Особливості конкуренції в галузі залежать від п'яти факторів (або сил, за М. Портером):

- можливість появи нових конкурентів;
- вірогідність появи або ступінь впливу товарів-замінників;
- поведінка постачальників;
- поведінка споживачів;
- суперництво існуючих конкурентів між собою.

Детермінанти конкурентних переваг країни, що формують конкурентне середовище для місцевих фірм і впливають на її успіх у міжнародній діяльності:

- параметри факторів виробництва (наявність факторів, ієрархія факторів і механізми та динаміка їх створення);
- рівень попиту на внутрішньому ринку країни базування фірми, високі параметри якого виступають як підтримуючий і страховий фактор у разі операцій на зовнішньому ринку;
- наявність у країні базування галузей-постачальників або інших галузей, що конкурентоспроможні на світовому ринку;
- рівень внутрішньої конкуренції, яка впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку;
- Роль державного регулювання діяльності компаній.

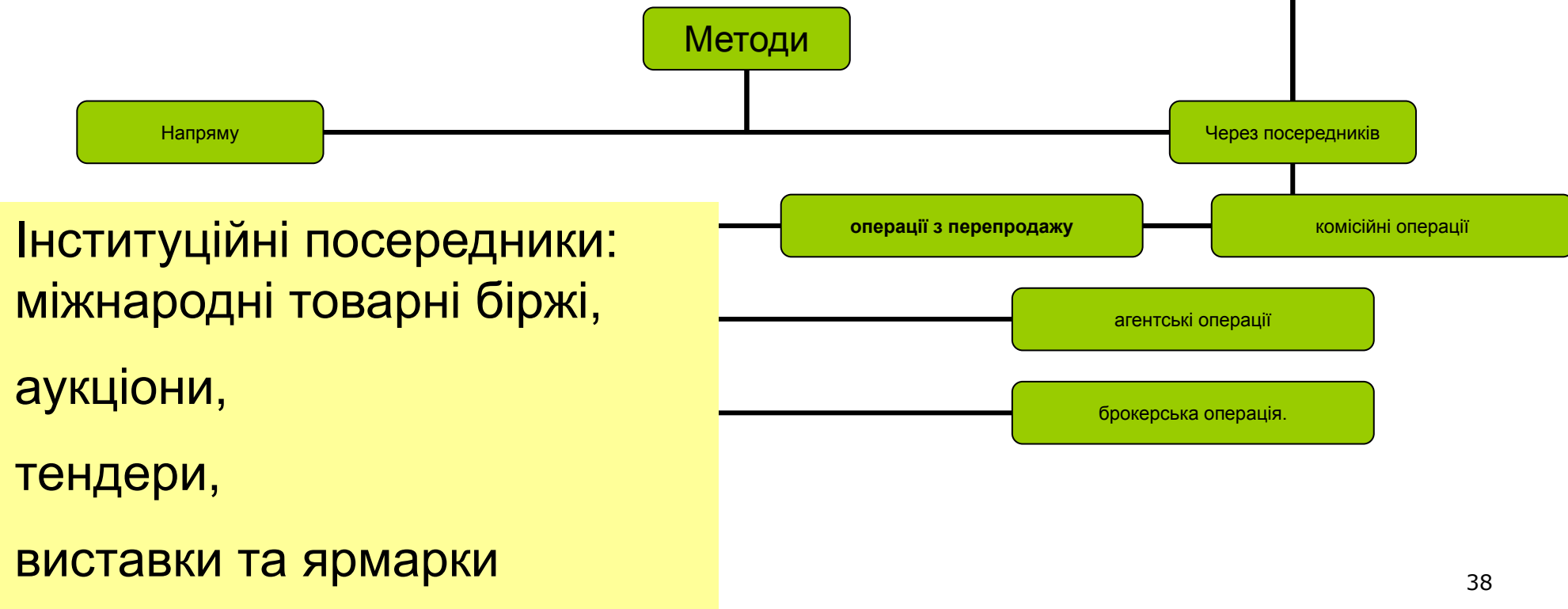
4. Види та методи міжнародної торгівлі

Ознаки класифікації форм міжнародної торгівлі	Характер торговельних операцій
За предметом	<ul style="list-style-type: none">▣ торгівля товарами;▣ торгівля послугами;▣ торгівля результатами творчої діяльності
За специфікою взаємодії суб'єктів	<ul style="list-style-type: none">▣ традиційна (звичайні експортно-імпорتنі операції);▣ зустрічна торгівля;▣ торгівля кооперованою й спеціалізованою продукцією
За специфікою регулювання	<ul style="list-style-type: none">- звичайна торгівля;- торгівля за режимом найбільшого сприяння;- дискримінаційна торгівля;- преференційна торгівля

Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиноразовою поставкою	1.1.1. Бартерні угоди
		1.1.2. Пряма компенсація
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	1.2.1. Базові угоди
		1.2.2. Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання
		1.2.3. Протоколи
	2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди
2.1.2. Повна компенсація		
2.1.3. Трьохстороння компенсація		
2.1.4. Короткочасні зв'язані угоди		
2.2. Зустрічні закупки		2.2.1. Паралельні угоди
		2.2.2. Джентльменські угоди
		2.2.3. Угоди з доданням фінансових зобов'язань
2.3. Довгострокові авансові закупки		
3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Великомасштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотньою закупкою товарів	3.1.1. Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		3.1.2. Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартістю обладнання, яке поставляється
	3.2. “Угоди про розподіл продукції”	
	3.3. Угоди “розвиток-імпорт”	

Методи міжнародної торгівлі



Міжнародні товарні біржі

Постійно діючий оптовий ринок декількох країн, де укладаються угоди купівлі-продажу широкого асортименту сировинних і продовольчих товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог до товарів.

Функції:

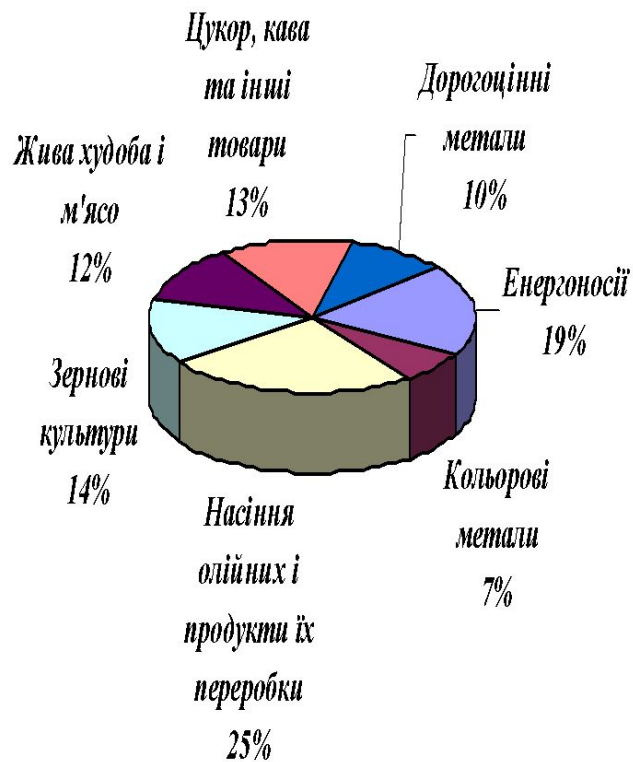
- ▣ обслуговують конкретний діючий світовий товарний ринок;
- ▣ залучають до біржових операцій контрагентів з різних країн світу;
- ▣ забезпечують вільний переказ прибутків, які одержують контрагенти по біржових операціях;
- ▣ здійснюють так звані арбітражні операції, тобто спекулятивні угоди для одержання прибутку від різниці котирувальних цін на біржах різних країн.

Тенденції:

- ▣ *Збільшення обсягів біржового обороту.*
- ▣ *Зміни в структурі угод, що укладаються на міжнародних товарних біржах (ф'ючерсні операції)*
- ▣ *Зміна структури біржової торгівлі на фоні зростання асортименту біржових товарів.*
- ▣ *Концентрація міжнародної біржової торгівлі на великих товарних біржах.*
- ▣ *Переважаючі тенденції до функціонування на світовому ринку універсальних товарних бірж.*
- ▣ *Розміщення товарних бірж у місцях споживання основних біржових товарів.*
- ▣ *Міжнародні товарні біржі виступають як індикатор цін на світових товарних ринках.*

Міжнародні товарні біржі

Види біржових угод



Структура біржової торгівлі

1. Угоди на реальний товар	1.1. Угоди з невідкладною поставкою (на наявний товар: кеш, спот)	Товар, що продається на біржі, знаходиться на одному з її складів і передається покупцеві одразу (до 15 днів) після укладення угод
	1.2. Угоди на товар з поставкою у майбутньому (угода на термін "ФОРВАРД")	Поставка продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контракті на момент його підписання і у термін обумовлений у контракті
2. Термінові (ф'ючерсні угоди)	Не передбачають зобов'язання сторін поставити або прийняти реальний товар у термін, обумовлений в контракті. Передбачають купівлю та продаж права на товар	
3. Спекулятивні операції	3.1. Гра на підвищенні цін у майбутньому	3.1.1. Операції з реальним товаром
		3.2.1. Операції з ф'ючерсними контрактами
	3.2. Гра на різниці цін на окремі сорти товарів	
	3.3. Операції з ф'ючерсними контрактами	3.3.1. На той самий товар з близькими та віддаленими строками
3.3.2. На один і той же товар на різних ринках		
3.3.3. На різноманітні взаємозамінні товари		
3.3.4. На товар та його похідні		
4. Операції хеджування	Страхування від можливих витрат у випадку зміни ринкових цін при укладанні угод на реальний товар	

Міжнародні аукціони

(хутро, чай, овеча вовна, квіти, каучук, шкіра, антикваріат)

Аукціонні торги	
Види	Способи
З пониженням цін (“Нідерландський”)	Гласний
З підвищенням цін (прямий або “Англійський”)	
Аукціон своєї ціни (закритий, дискримінаційний) – учасник виставляє лише 1 пропозицію ціни, перемагає найвища ціна	
Зворотній (покупці виставляють свої замовлення на товар)	
Оптовий (продавець може виставляти декілька одиниць товару одночасно)	Автоматизований

Міжнародні тендери (торги)

Міжнародні тендери:

Формування умов,
запропонованих замовником,
До певної дати, чітко
дотримання умов виконання
замовлення та надання
документації,
Власне проведення конкурсу
(порівняння) представлених
проектів (умов),
Укладання контракту.

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.

6. Ціноутворення в міжнародній торгівлі

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 світовій торгівлі

За напрямками товарних потоків	За умовами розрахунків	За повнотою урахування витрат
Експортні	Комерційні	Нетто
Імпортні	Програм допомоги	Споживання
Трансфертні	Трансфертні	Трансфертні

Систематизація цін у світовій торгівлі

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

Ціноутворення в міжнародній торгівлі II

За умовами розрахунків:

- Ціна комерційних угод - відображає інтернаціональну ціну виробництва при звичайному порядку здійснення угоди купівлі-продажу.
- Ціна клірингових розрахунків – ціна товару, в якій враховані умови і особливості взаємозаліків та взаєморозрахунків.
- Ціна програм допомоги.
- Трансфертна ціна – ціна товару, за якою проводять внутрішньокорпоративні операції.

За повнотою врахування витрат:

- Ціна нетто – чиста ціна товару на місці його купівлі-продажу.
- Ціна споживання – сума витрат покупця, включаючи витрати на придбання та використання товару в нормативний строк.

За характером реалізації:

- Оптова ціна – ціна товару при продажу його крупними партіями.
- Роздрібна ціна – ціна товару при продажу його індивідуальному споживачу.

За напрямком товарних потоків:

- **Експортна ціна** – ціна за якою товар реалізується зарубіжному контрагенту.
- **Імпортна ціна** – ціна по якій товар купується у зарубіжного контрагента.

Ціноутворення в міжнародній торгівлі III

За мірою фіксації:

Контрактна ціна – ціна, яка встановлюється в контракті і виражається у валюті країни експортера, імпортера або третьої країни.

- Тверда (firm, fixed price) – встановлюється в момент підписання контракту та не підлягає ніякому коригуванню впродовж терміну його дії. Тверда ціна використовується, в основному, при негайних поставках (від 1 до 14 днів), рідше при поставках на більш тривалі терміни. В контракті в цьому випадку робиться запис: “ціна тверда, зміні не підлягає”.
- Рухома – фіксується в момент укладання контракту і може бути переглянута в подальшому, якщо ринкова ціна даного товару до моменту його поставки зміниться.
- Змінна (sliding price) – ціна, що встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни з урахуванням змін в виробництві, в період виконання тривалого термінового контракту (велике промислове обладнання, будівельні об’єкти, суднобудування і т. ін.).
- З наступною фіксацією (price to be fixed) – ціна за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

Ціноутворення в міжнародній торгівлі IV

- Ціна, яка публікується – ціна, яка повідомляється в спеціальних та фірмових джерелах інформації.
- Довідкова ціна – ціна товару у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі промислово розвинутих країн, що опубліковується в різних виданнях.
- Біржове котирування – ціна товару, що є предметом біржової торгівлі.
- Аукціонна ціна – ціна товару, що є предметом аукціонної торгівлі і відображає реальні угоди.
- Статистична ціна – середня експортна ціна, на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом ділення вартості товару на його кількість.
- Ціни фактичних угод – зафіксовані при здійсненні окремих фактичних комерційних операцій.
- Ціни пропозицій великих фірм.

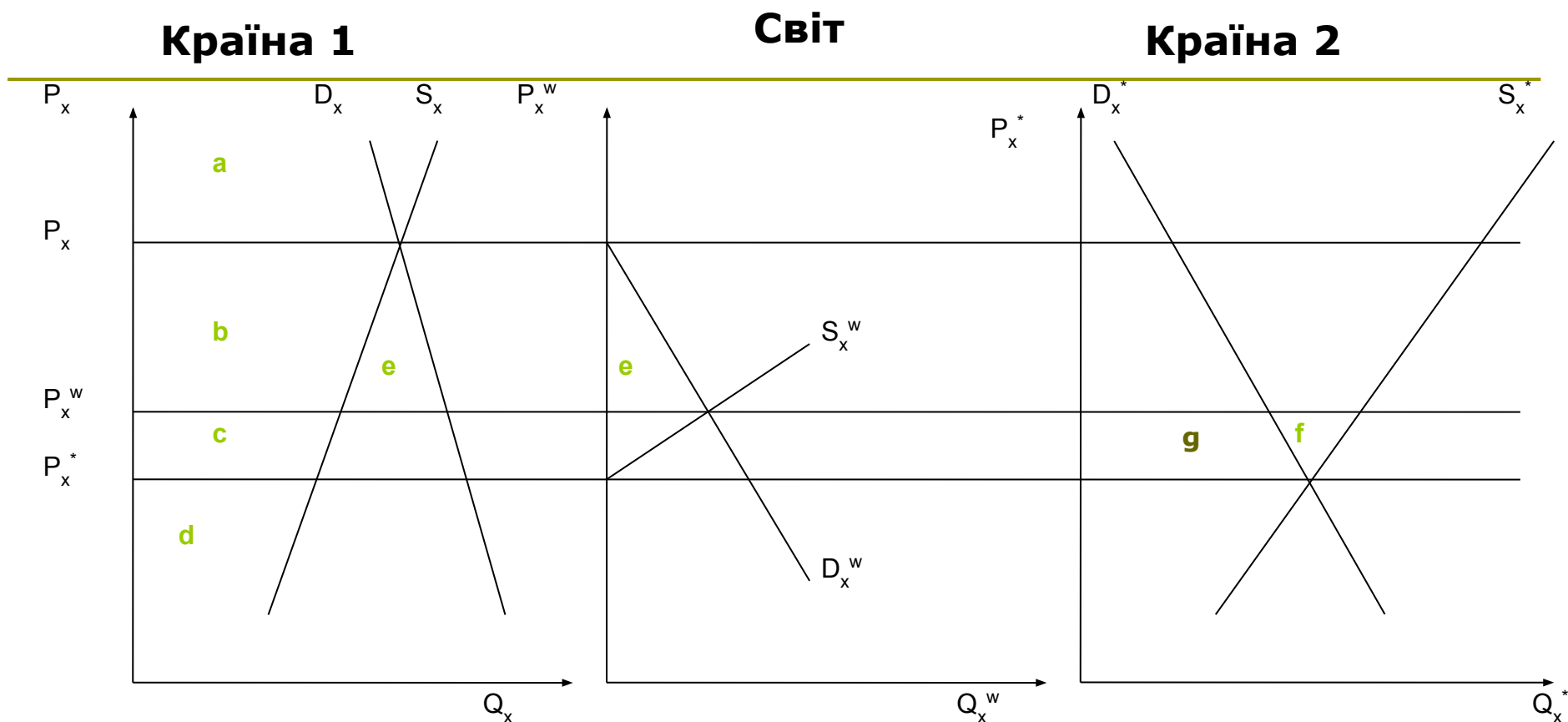
Базисними умовами в зовнішньо-торгівельному контракті купівлі-продажу називають спеціальні умови, які визначають обов'язки продавця і покупця з постачання товару і встановлюють момент виконання продавцем своїх обов'язків з постачання товарів і переходу ризику випадкової загибелі чи пошкодження товару з продавця до покупця, а також витрат, які виникають за таких умов

Базисні умови торгівлі

Обов'язки продавця	Умова «Інкотермс» (International Commercial Terms) 2010		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	DAT – Delivered At Terminal DAT – Delivered At Point DAF - Delivered At Frontier DES - Delivered Ex Ship DEQ - Delivered Ex Quay DDU - Delivered Duty Unpaid DDP - Delivered Duty Paid	Поставлено на термінал Поставлено в пункті <u>Поставлено на кордон</u> <u>Поставлено на франко-судно</u> <u>Поставлено на франко-пристань</u> <u>Поставлено, мито не сплачено</u> Поставлено, мито сплачено	D 49

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 (іноді 30-40)
Сконто	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, серійність (прогресивна)	При покупці завчасно визначеного зростаючої кількості товару.	-
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту.	15-20
Спеціальні	Привілейованим покупцям, в замовленнях яких зацікавлені продавці Знижки на пробні партії і замовлення	5-8
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям поверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку	-
Сезонні	За покупку товару поза сезоном	До 15
За повернення купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі	25 - 30

Розподіл доходів при міжнародній торгівлі



При відкритті ринків: $D_w = D_x - S_x$; $S_w = S_x^* - D_x^*$; P_w : $D_w = S_w$

В країні 1: **b** – програш виробників; **b + e** – виграш споживачів; **e**

В країні 2: **g** – програш споживачів; **g + f** – виграш

7. Регулювання міжнародних торговельних відносин

Одностороннє регулювання полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

Двостороннє регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами – торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджує свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торгівлі відносини, а лише сприяють їм.

Багатостороннє регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами (найважливіше – ГАТТ\СОТ).

Протекціонізм (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Виділяють декілька форм протекціонізму:

- селективний – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;
- галузевий – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- колективний – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Існує 4 рівня і 2 групи інструментів у міжнародній торгівлі

РІВНІ

1. Фірмовий
2. Національний
3. Міжнаціональний
4. Наднаціональний

ІНСТРУМЕНТИ

- Тарифні
- Нетарифні

Тарифне регулювання міжнародної торгівлі

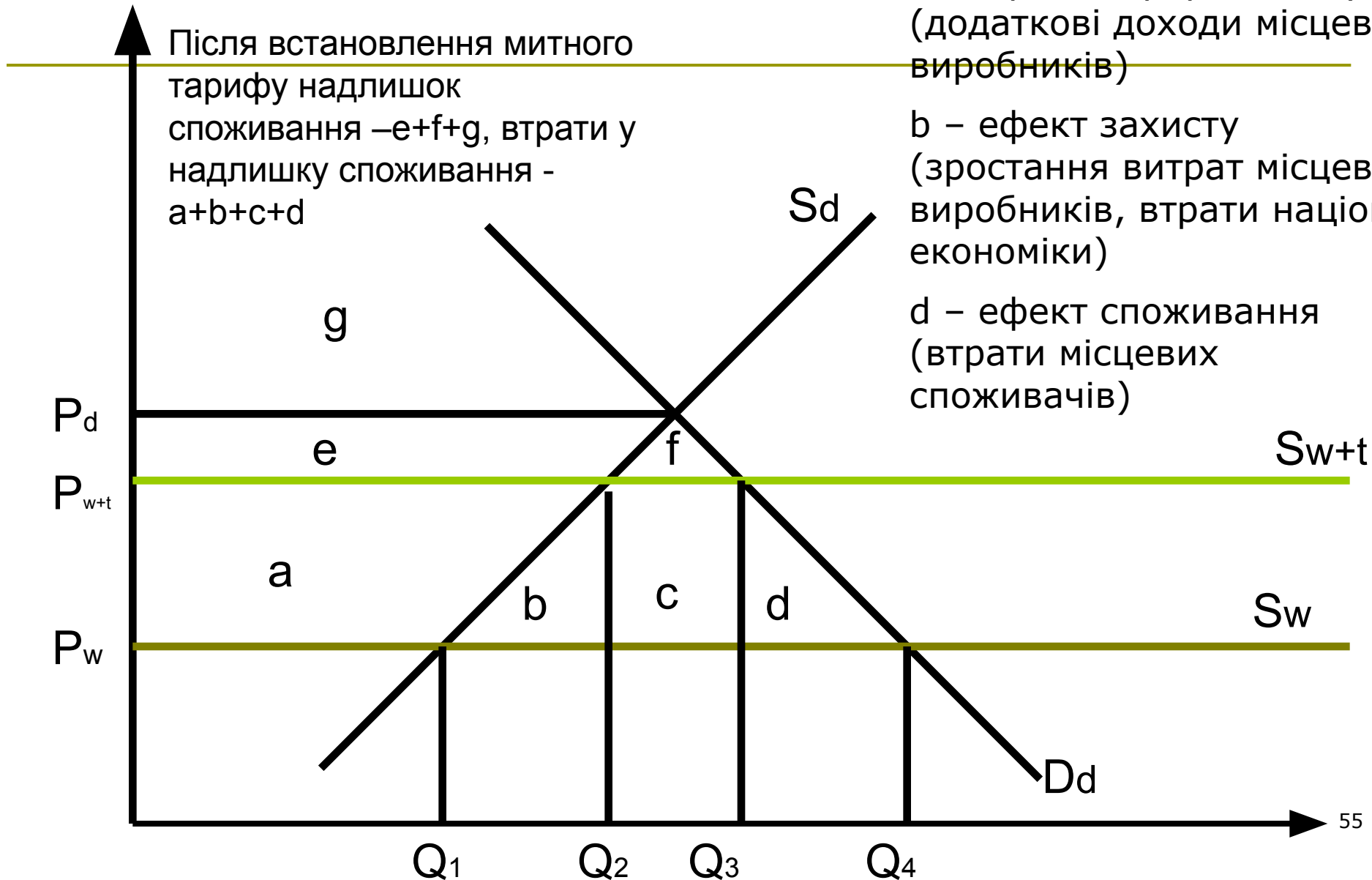
Митний тариф (customs tariff) у залежності від контексту може визначатися як:

- інструмент торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком;
- перелік ставок мита, що застосовуються до товарів, що переміщуються через митний кордон, систематизований відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності;
- конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивозі або ввезенні певного товару на митну територію країни. У цьому випадку поняття митного тарифу цілком збігається з поняттям мита.

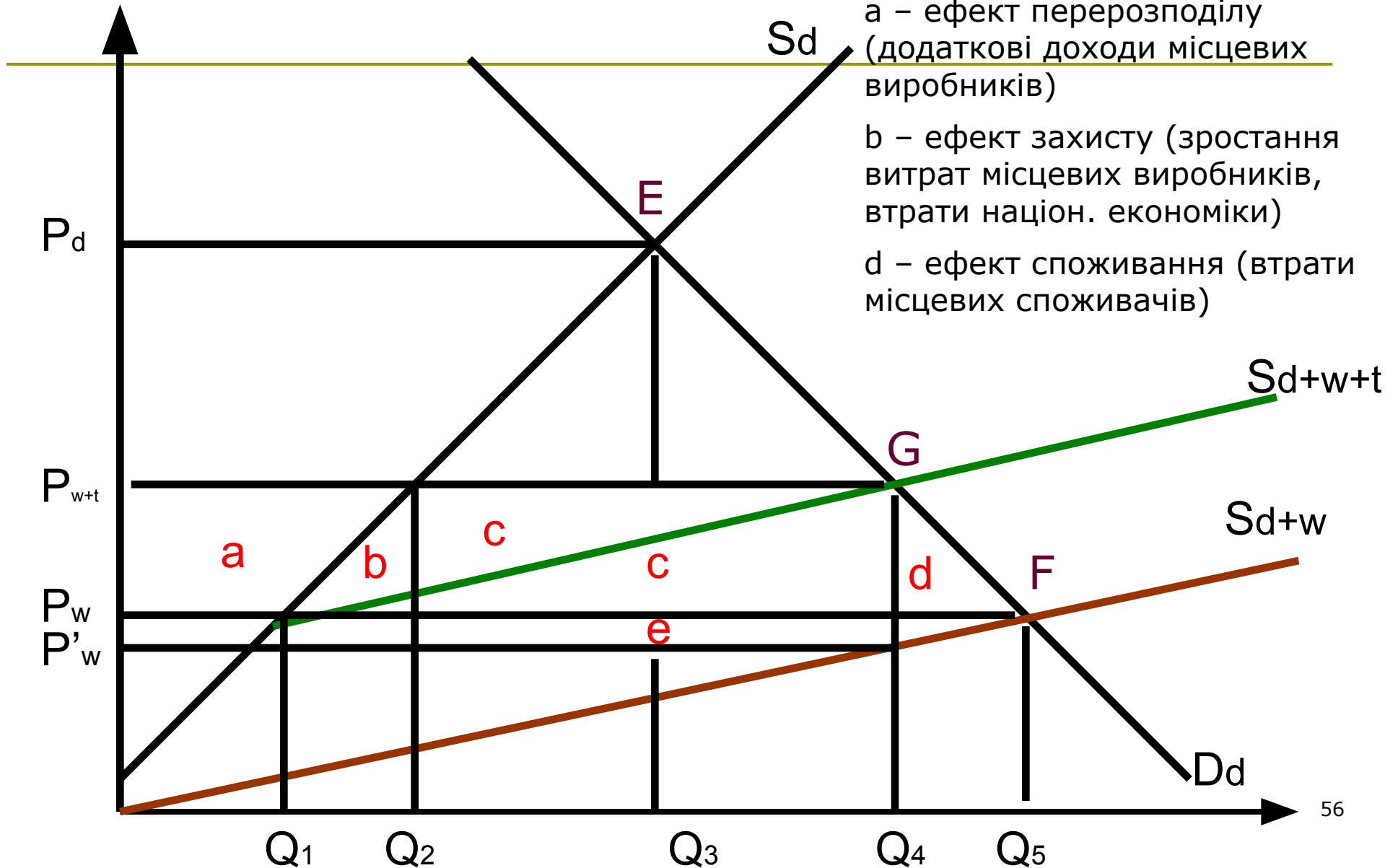
Функції:

- *фіскальну*, що відноситься як до імпортного, так і до експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;
- *протекціоністську* (захисну), що відноситься до імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;
- *балансуючу*, що відноситься до експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих або інших причин нижче світових.

Імпортний тариф для малої країни

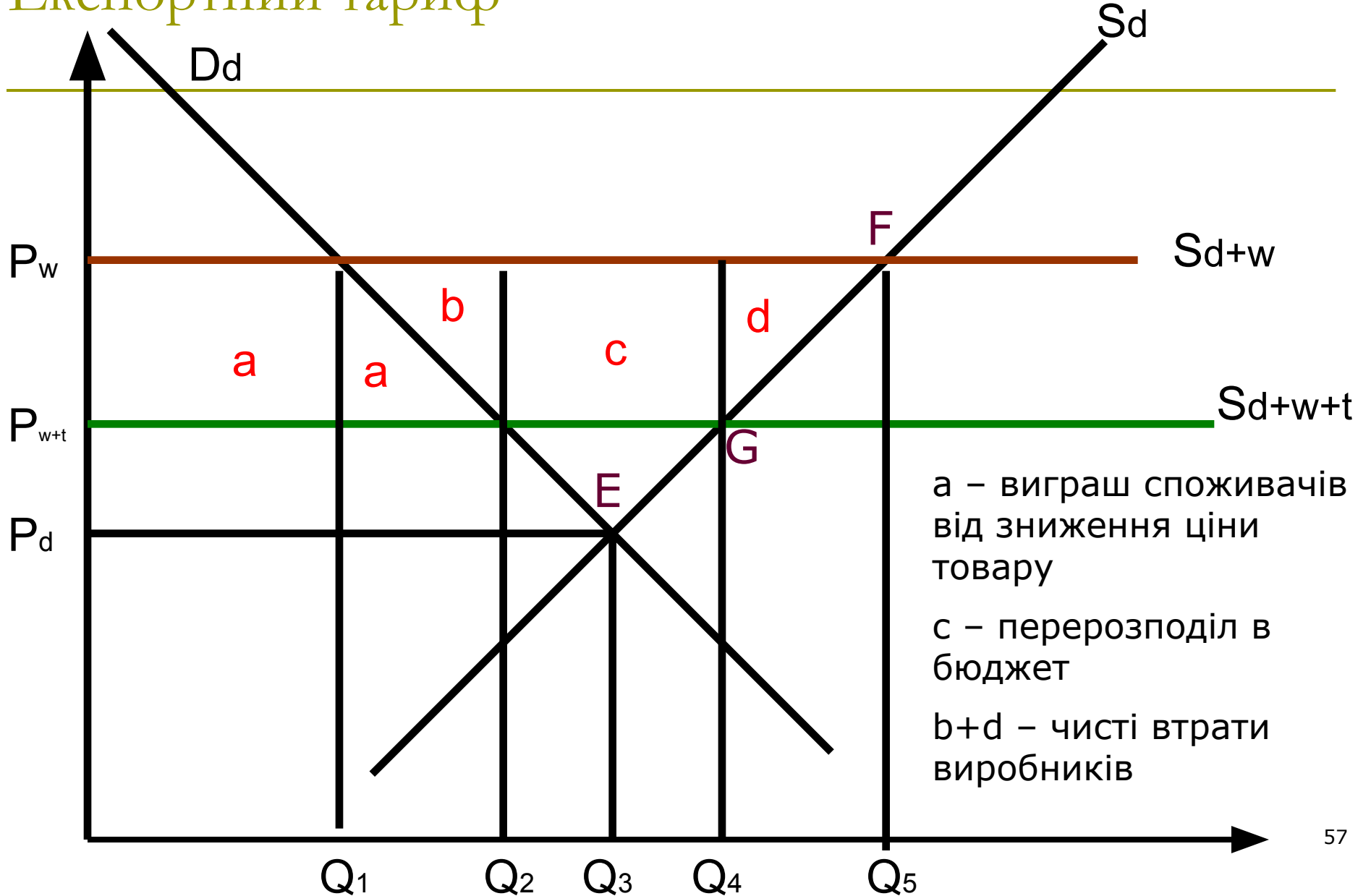


Імпортний тариф для великої країни



- c – ефект доходу (бюджет)
- e – ефект доходу (бюджет) від зниження цін імпортером
- a – ефект перерозподілу (додаткові доходи місцевих виробників)
- b – ефект захисту (зростання витрат місцевих виробників, втрати націон. економіки)
- d – ефект споживання (втрати місцевих споживачів)

Експортний тариф



За способом стягування мита:

- ▣ **адвалорні** – нараховуються у % до митної вартості товарів, що обкладаються митом (наприклад, 13% від митної вартості – мито на імпортовані автомобілі в Україні);
- ▣ **специфічні** – нараховуються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 384 дол. за 1 тону сирої нафти, російський експортний тариф);
- ▣ **комбіновані** – містять обидва названих види митного стягнення (наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 10 дол. за одиницю товару).

Нетарифні інструменти

Прямі обмеження імпорту (експорту)	Адміністративні формальності	Стимулювання експорту	Інші супутні заходи державного регулювання
<ul style="list-style-type: none"> - Ліцензування - Квотування - "Добровільне" обмеження експорту - Мінімальні експортні ціни - Імпортні депозити - Імпортні податки - Компенсаційне мито - Антидемпінгове мито 	<ul style="list-style-type: none"> - Санітарні норми - Технічні бар'єри - Екологічні вимоги - Вимоги до пакування і маркування 	<ul style="list-style-type: none"> - Експортні субсидії - Експортні кредитні субсидії - Податкові пільги - Державне регулювання експорту; - Страхування експортних кредитів 	<ul style="list-style-type: none"> - Валютні обмеження - Правила ввозу і вивозу капіталу - Частка національної участі - Стимулювання національного виробництва

Нетарифне регулювання: квотування

Квотування (контингентування) – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період. Квоти поділяються:

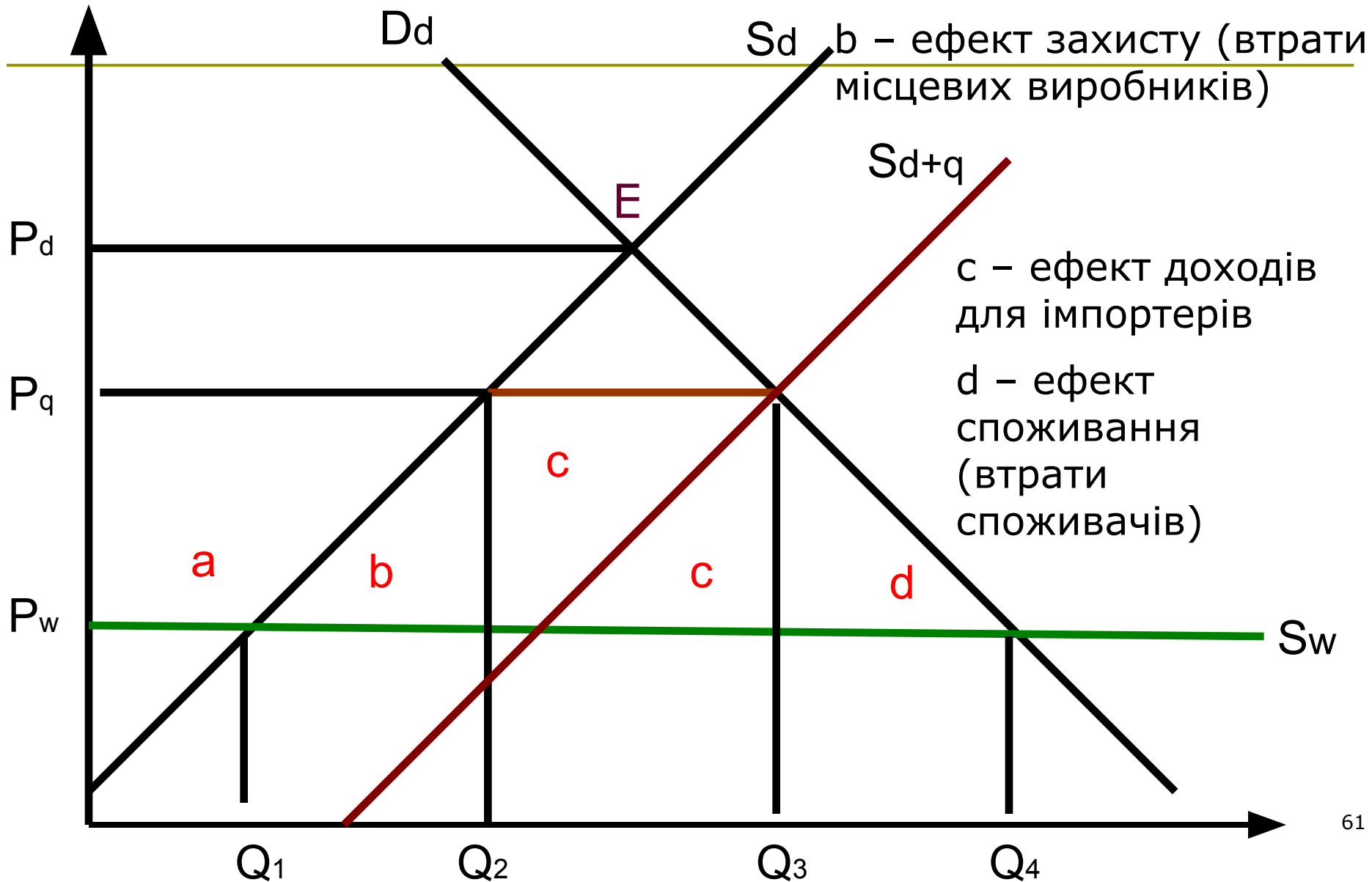
За напрямком їх дії:

- експортні – вводяться у відповідності з міжнародними стабілізаційними угодами, що встановлюють частку кожної країни в загальному експорті певного товару (експорт нафти з країн ОПЕК), чи урядом країни для попередження вивозу товарів, дефіцитних на внутрішньому ринку;
- імпортні – вводяться національним урядом для захисту місцевих виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу, регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших держав.

За обсягом дії:

- глобальні – встановлюються на імпорт або експорт певного товару на певний період часу незалежно від того, з якої країни він імпортується чи в яку країну він експортується;
- індивідуальні – встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, яка експортує або імпортує товар.

Імпортна квота



а – ефект перерозподілу від споживачів до виробників

б – ефект захисту (втрати місцевих виробників)

с – ефект доходів для імпортерів

д – ефект споживання (втрати споживачів)

Нетарифне регулювання: ліцензування

Ліцензування (*licensing*) – регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу:

- разові – письмовий дозвіл терміном до 1 року на імпорт (експорт), що видається урядом, певній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;
- генеральні – дозвіл імпорт (експорт) певного товару протягом року без обмеження кількості угод;
- глобальні – дозвіл на експорт (імпорт) певного товару в будь-яку країну світу за певний проміжок часу без обмеження кількості або вартості;
- автоматичні – дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера (імпортера) заявки, яка не може бути відхилена державним органом.

Нетарифне регулювання II

**"Добровільне"
обмеження експорту**
(voluntary export
restraint) – це кількісне
обмеження експорту, що
базується на зобов'язанні
одного з партнерів по
торгівлі добровільно
обмежити або не
збільшити обсяг експорту
товару, що прийнятий в
рамках офіційної
міжурядової або
неофіційної угоди про
встановлення квот на
експорт товару.

Демпінг (dumping) – засіб фінансової нетарифної
торговельної політики, що полягає в просуванні товару
на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних
цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих
країнах.

Форми:

- ▣ *спорадичний демпінг* – епізодичний продаж
надлишкових запасів товару на зовнішній ринок за
заниженими цінами. Відбувається тоді, коли внутрішній
обсяг виробництва товару перевищує ємність
внутрішнього ринку і перед компанією постає дилема –
або взагалі не використовувати частину виробничих
потужностей і не виробляти товар, або виробити товар і
продати за більш низьку, ніж внутрішня, ціну на
зовнішній ринок;
- ▣ *навмисний демпінг* – тимчасове навмисне зниження
експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку
і наступного встановлення монопольних цін. На
практиці це може означати експорт товару за цінами
нижче цін свого внутрішнього ринку або навіть нижче
витрат виробництва;

Демпінг

- *постійний демпінг* – постійний експорт товарів за цінами нижче справедливої;
- *зворотній демпінг* – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку. Зустрічається вкрай рідко, зазвичай в результаті непередбачених різких коливань курсів валют;
- *взаємний демпінг* – зустрічна торгівля двох країн одним і тим самим товаром за заниженими цінами. Зустрічається також рідко в умовах високої монополізації внутрішнього ринку певного товару в кожній з країн.

Ставку антидемпінгового мита зазвичай визначають одним з наступних засобів:

- як різницю в ціні, за якою товар реально продається на ринку країни-експортера і на ринку країни-імпортера. Якщо товар виробляється тільки на експорт і не продається на ринку країни-експортера, то ціна на нього на внутрішньому ринку країни-імпортера порівнюється з його ціною на внутрішньому ринку будь-якої третьої країни;
- як різницю в ціні, за якою товар повинен був би продаватися на ринку країни-експортера, і ціні, за якою він реально продається на ринку країни-імпортера. Потенційна ціна продажу товару на ринку експортера встановлюється на базі суми витрат виробництва, загальних витрат, прибутку з продажу на внутрішньому ринку і вартості упаковки та транспортування товару до країни-імпортера.

Перелік розслідувань, які проводяться щодо української продукції (9 – триває, 33 – чинні, 6 – в процесі перегляду)

№ п/п	Назва товару	Рік порушення розслідування	Дата завершення	Попередні заходи
АНТИДЕМПІНГОВІ РОЗСЛІДУВАННЯ				
Російська Федерація				
1.	Стальні ковани прокатні валки	07.2009	07.2010	
Канада				
2.	Прокат із вуглецевої сталі та прокат із високоміцної низьколегованої сталі	07.2009	07.2010	З 05.10.2009 – попередні антидемпінгові заходи Азовсталь – 15% Інші 21,3%
Ісламська Республіка Пакистан				
3	Гарячекатаний прокат в рулонах	09.2009	09.2010	
СПЕЦІАЛЬНІ РОЗСЛІДУВАННЯ				
Республіка Казахстан				
1.	Кондитерські вироби	12.2008	11.2009	
2.	Консервні банки для консервування та пляшки	06.2009	03.2010	
Киргизька Республіка				
3.	Цукор білий	02.2009	11.2009	
Російська Федерація				
4.	Машинобудівне кріплення	05.2009	02.2010	
5.	Активоване вугілля	11.2009	11.2009	

№	Назва товару	Діючі заходи	Рік порушення розслідування	Дата застосування остаточних заходів (набрання чинності)	Дата подовження дії заходів	Термін до якого діють заходи	Примітки до заходів
АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ							
Сполучені Штати Америки							
1.	Прокат вуглецевий гарячекатаний плоский не в рулонах	МК "Азовсталь" - 81,43%; МК ім. Ілліча – 155%; інші - 237,91%.	1996	10.1997	10.2009	10.2014	
Європейський Союз							
10.	Труби безшовні	ВАТ „Дніпропетровський трубний завод” - 12,3%, ВАТ „Нікопольський завод безшовних труб”, ВАТ „Нижньодніпровський трубопрокатний завод”- 25,1%, ЗАТ „Нікопольський завод сталевих труб ЮТіСТ”, усі інші компанії - 25,7%.	2005	06.2006		06.2011	
Російська Федерація							
18.	Трубна продукція (труби малого та середнього діаметру)	- на обсадні труби - 11,4%, - на підшипникові труби - 55,3%; - на насосно-компресорні труби - 18,1%; - на нафтогазові і гарячедеформовані труби загального призначення діаметром до 820 мм - 8,9% (для усіх підприємств крім ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» - 0%); - на котельні труби - 11,3%.	2004	01.2006		12.2009	Триває перегляд
СПЕЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ							
Російська Федерація							
31.	Труби нержавіючі	Спеціальне захисне мито – 28,1% від митної вартості	2007	10.2009		10.2012	66

Перелік розслідувань, що проводяться щодо імпорту в Україну

№ п/п	Товар	Дата порушення розслідування	Орієнтовна дата завершення розслідування	Примітки до розслідування
АНТИДЕМПІНГОВІ РОЗСЛІДУВАННЯ				
Сполучені Штати Америки				
1.	Половини та чвертини курей свійських, ніжки та їх частини	03.2009	03.2010	
Федеративна Республіка Бразилія				
2.	Половини та чвертини курей свійських, ніжки та їх частини	03.2009	03.2010	
СПЕЦІАЛЬНІ РОЗСЛІДУВАННЯ				
Незалежно від країни походження				
1.	Листове скло термічно поліроване (флоат-скло) неармоване, прозоре, безбарвне товщиною більш як 3,5 мм., але не більше 4,5 мм.	08.2009	05.2010	З 13.11.2009 застосовано попередні спеціальні заходи терміном на 200 днів.
2.	Мінеральні добрива із вмістом трьох поживних елементів: азоту, фосфору, калію з вмістом азоту більше як 10% незалежно від країни походження та експорту	02.2010	02.2011	

8. Світова організація торгівлі

1 січня 1995 року почала свою діяльність Всесвітня торговельна організація (World Trade Organization), враховуючи норми діючої до 1994 року Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Генеральна угода з тарифів і торгівлі грала ведучу роль в регулюванні міжнародної торгівлі. Вона являла собою багатосторонню міжнародну угоду, що містила зведення правових норм, на яких базувались торговельні відносини між країнами-учасниками. Угода була підписана в Женеві 30 жовтня 1947 року і вступила в силу 1 січня 1948 року для 23 країн, які її підписали.

Керівні органи СОТ

Найвищим керівним органом СОТ є Конференція міністрів, скликана не рідше за один раз на два роки. Вона ухвалює рішення з найважливіших питань: здійснює прийом нових членів в Організацію, початок нового раунду багатосторонніх торговельних переговорів, затвердження їх повістки.

У період між конференціями діяльністю СОТ керує Генеральна рада, що складається з послів і глав делегацій членів СОТ. Генеральна рада проводить огляди торговельної політики країн-членів і займається дозволом торговельних суперечок між ними. Ці функції вона делегує двом спеціальним органам – з аналізу торговельної політики і з розв'язання суперечок. Генеральній раді підлеглі також три ради - Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами, Рада з інтелектуальної власності, а також три комітети - з торгівлі і розвитку; з обмежень, пов'язаних з торговельним балансом; з бюджету, фінансів і адміністративних питань.

Світова організація торгівлі II

Основу правової системи СОТ складає пакет документів, головним з яких є Угода про СОТ, а також чотири додатки до нього.

У **Додаток 1** входять три основоположні угоди СОТ:

Генеральна угода про тарифи і торгівлю 1994 р. (включаючи положення Генеральної угоди про тарифи і торгівлю 1947 р. з урахуванням змін, внесених з моменту підписання),

Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) і

Угода по торговельних аспектах прав інтелектуальної власності (ТРИПС).

Крім того, в **Додаток 1** включені дві угоди, які встановлюють права та зобов'язання урядів по регулюванню торгівлі окремими категоріями товарів:

Угода з сільського господарства і

Угода з текстилю і одягу.

Світова організація торгівлі III

Ряд угод регламентує застосування основних інструментів зовнішньоторговельної політики:

Угода по субсидіях і компенсаційних заходах,

Угода по застосуванню ст. VI ГАТТ-94 (Угода по антидемпінгових заходах),

Угода по захисних заходах,

Угода по технічних бар'єрах в торгівлі,

Угода по застосуванню санітарних та фітосанітарних норм,

Угода по застосуванню ст. VII ГАТТ-94 (Угода з митної оцінки товарів),

Угода з передвідвантажувальної інспекції,

Угода з правил походження товарів,

Угода за процедурами імпорного ліцензування,

Угода по інвестиційних заходах, пов'язаних з торгівлею.

До **Додатку 2** увійшло Розуміння про правила і процедури розв'язання суперечок; у

Додаток 3 - Механізм оглядів торгівельної політики, в

Додаток 4 - декілька багатосторонніх торгівельних угод, обов'язкових не для всіх, а тільки для зацікавлених членів СОТ, що підписали їх:

- Угода з торгівлі цивільною авіатехнікою,
- Угода по урядових закупівлях,
- Угода з молочних продуктів і
- Домовленість з яловичини

Принципи діяльності СОТ

Принцип недискримінації має подвійне значення.

Перше – недискримінація торговельних партнерів по відношенню один до одного. Кожна країна надає всім партнерам умови торгівлі, не менш сприятливі, ніж ті, які вона надала хоча б одній з них. Даний аспект принципу недискримінації знайшов свій вираз в обов'язковому застосуванні режиму найбільшого сприяння (РНС) до всіх членів СОТ.

Інший аспект підкреслює неприпустимість дискримінації іноземних товарів по відношенню до вітчизняних після проходження митниці. Дотримання цієї вимоги забезпечується наданням національного режиму іноземним товарам, що поступили на внутрішній ринок.

Принцип гласності полягає у тому, що всі країни зобов'язуються регулярно і в повному обсязі інформувати інших членів СОТ про застосування засобів торговельної політики, а також завчасно доводити до їх відома заходи, які готуються до введення.

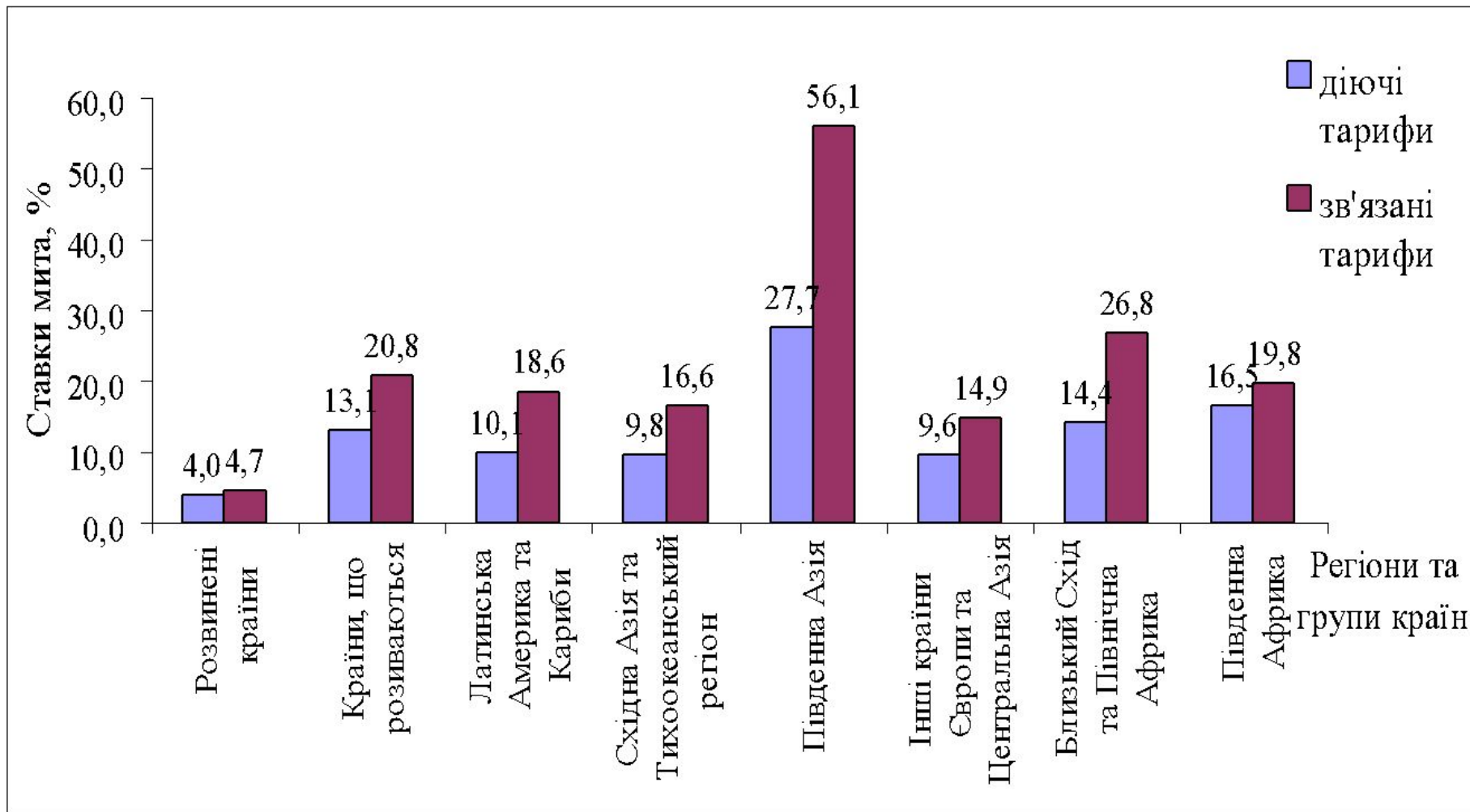
У документах СОТ міститься список інструментів, про застосування яких вимагається обов'язково попереджати інші країни, і вказані терміни повідомлення.

Застосування механізму зв'язаних тарифів

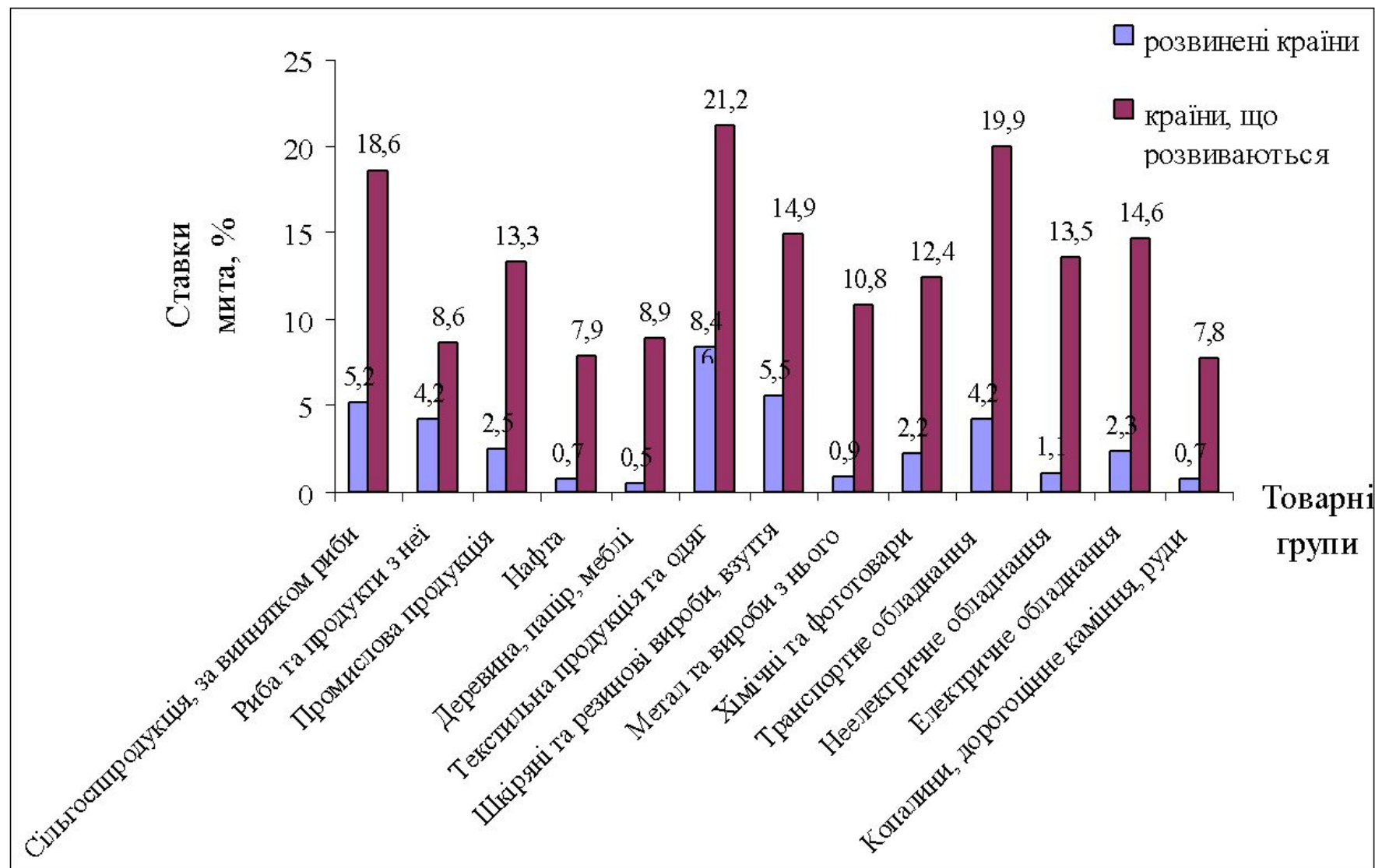
- Доля імпорту країн, що розвиваються, які зв'язали свої тарифи, збільшилася з 13% до 61% протягом Уругвайського раунду
- Майже 100% своїх тарифів зв'язали країни Південної Америки
- За окремими категоріями товарів тарифи фактично залишаються незв'язаними (транспортне обладнання, деревообробка, рибопродукти, метали)

Країни	Загальна кількість тарифних ліній	Частка зв'язаних тарифних ліній	Частка зв'язаних нульових тарифних ліній	Частка незв'язаних нульових тарифних ліній	Частка не адвалорних тарифних ліній	Простий середній зв'язаний тариф
Канада	6261	99,6	34,5	0,1	0,3	5,2
США	7872	100,0	39,4	0,0	4,2	3,9
Аргентина	10530	100,0	0,0	0,0	N.A	31,0
Мексика	11255	100,0	0,0	0,0	0,0	34,8
Європейський Союз	7635	100,0	26,9	0,0	0,5	4,1
Норвегія	5326	100,0	46,5	0,0	2,6	3,4
Швейцарія	6217	98,9	17,2	0,0	82,8	1,8
Туреччина	15479	36,3	1,4	0,8	0,1	42,6
Чехія	4354	100,0	14,0	0,0	0,0	4,3
Польща	4354	95,8	2,2	0,0	0,0	10,4
Австралія	5520	95,9	17,7	0,2	0,8	14,2
Гонконг	5110	23,5	23,5	76,5	0,0	0,0
Японія	7339	99,2	47,4	0,4	3,5	3,5
Камерун	4721	0,1	0,0	0,0	0,0	17,6
Чад	4721	0,4	0,0	0,0	0,0	⁷⁴ 17,8
Габон	4721	100,0	0,0	0,0	0,0	15,5

Діючі та зв'язані тарифні ставки після Уругвайського раунду



Середньозважені рівні діючих тарифів після Уругвайського раунду



Світова організація торгівлі (закінчення)

Процес приєднання України до системи ГАТТ-СОР розпочався 17 грудня 1993 р., коли до Секретаріату ГАТТ було подано офіційну заяву Уряду України про намір приєднатися до ГАТТ. Наступним кроком відповідно до процедури приєднання стало подання 28 червня 1994 р. Меморандуму про зовнішньоторговельний режим України на розгляд Робочої комісії з питань розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ. Відтоді відбулося вже кілька засідань Робочої комісії. У 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів з країнами членами СОР.

На 1/01/2010 р. членами СОР були 153 держави, а 16 травня 2008 р. Україна стала 152 країною-членом СОР.

Світовий товарний експорт за регіонами, млрд.дол.США та частки регіонів у %

	1948	1953	1968	1978	1988	1998	2008	2009
	Value							
World	58	84	157	578	1838	3678	7378	12178
	Share							
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
North America	28.1	24.8	19.9	17.8	18.8	18.0	16.8	13.2
United States	21.7	18.8	14.9	12.3	11.2	12.8	9.8	8.7
Canada	5.5	5.2	4.3	4.8	4.2	3.9	3.7	2.6
Mexico	0.9	0.7	0.6	0.4	1.4	1.4	2.2	1.9
South and Central America	11.3	9.7	8.4	4.3	4.4	3.0	3.0	3.8
Brazil	2.0	1.8	0.9	1.1	1.2	1.0	1.0	1.3
Argentina	2.8	1.3	0.9	0.6	0.4	0.4	0.4	0.5
Europe	36.1	39.4	47.8	50.8	43.5	45.4	45.8	41.2
Germany a	1.4	5.3	9.3	11.7	9.2	10.3	10.2	9.2
France	3.4	4.8	5.2	6.3	5.2	6.0	5.3	4.0
Italy	1.8	1.8	3.2	3.8	4.0	4.8	4.1	3.3
United Kingdom	11.3	9.0	7.8	5.1	5.0	4.9	4.1	2.9
Commonwealth of Independent States (CIS) b	-	-	-	-	-	1.5	2.8	3.7
Africa	7.8	8.5	5.8	4.8	4.5	2.5	2.4	3.2
South Africa c	2.0	1.6	1.5	1.0	1.0	0.7	0.5	0.5
Middle East	1.8	2.7	3.2	4.1	8.8	3.5	4.1	5.7
Asia	14.0	13.4	12.5	14.8	19.1	28.1	28.2	29.4
China	0.9	1.2	1.3	1.0	1.2	2.5	5.9	9.9
Japan	0.4	1.5	3.5	6.4	8.0	9.9	6.4	4.8
India	2.2	1.3	1.0	0.5	0.5	0.6	0.8	1.3
Australia and New Zealand	3.7	3.2	2.4	2.1	1.4	1.4	1.2	1.5
Six East Asian Traders	3.4	3.0	2.5	3.6	5.8	9.7	9.6	9.6
Memorandum Item:								
EU d	-	-	24.5	37.0	31.3	37.4	42.4	37.7
USSR, Former	2.2	3.5	4.6	3.7	5.0	-	-	-
GATT/WTO Members e	83.4	89.6	75.0	84.1	78.4	89.3	94.3	94.5

Світовий товарний імпорт за регіонами, млрд.дол.

США та частки регіонів у %

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2008
	Value							
World	82	85	184	594	1882	3788	7689	12421
	Share							
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
North America	18.6	20.6	18.1	17.2	18.6	21.4	22.4	17.6
United States	13.0	13.0	11.4	12.3	14.3	15.0	16.0	12.0
Canada	4.4	5.5	3.9	4.2	3.4	3.7	3.2	2.7
Mexico	1.0	0.9	0.8	0.6	0.7	1.8	2.3	1.9
South and Central America	10.4	8.9	8.0	4.4	9.8	8.9	2.6	9.8
Brazil	1.8	1.0	0.9	1.2	0.9	0.7	0.7	1.1
Argentina	2.5	0.9	0.6	0.4	0.2	0.4	0.2	0.3
Europe	46.8	49.7	62.0	68.8	44.2	44.8	46.0	41.8
Germany a	2.2	4.5	8.0	9.2	8.1	9.0	7.9	7.0
France	5.9	4.9	5.3	6.4	6.0	5.7	5.2	4.5
United Kingdom	13.4	11.0	8.5	6.5	6.3	5.5	5.2	3.9
Italy	2.5	2.8	4.6	4.7	4.2	3.9	3.9	3.3
Commonwealth of Independent States (CIS) b	-	-	-	-	-	1.2	1.7	2.7
Africa	8.0	7.0	6.2	8.8	4.8	2.8	2.1	9.9
South Africa c	2.6	1.6	1.1	0.9	0.8	0.5	0.5	0.6
Middle East	1.7	2.0	2.2	2.6	6.2	3.9	2.7	4.0
Asia	18.8	16.1	14.1	14.8	18.6	29.7	28.6	27.4
China	0.6	1.6	0.9	0.9	1.1	2.7	5.4	8.1
Japan	1.1	2.8	4.1	6.5	6.7	6.4	5.0	4.4
India	2.3	1.4	1.5	0.5	0.7	0.6	0.9	2.0
Australia and New Zealand	2.9	2.3	2.2	1.6	1.4	1.5	1.4	1.5
Six East Asian Traders	3.5	3.7	3.1	3.7	6.1	10.3	8.6	8.8
Memorandum Item:								
EU d	-	-	25.6	37.1	31.4	35.3	40.2	37.4
USSR, Former	1.9	3.3	4.3	3.6	4.3	-	-	-
GATT/WTO Members e	58.6	66.9	75.3	66.5	81.3	89.7	95.6	95.7

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України у 1996, 2004-2009 рр.

	Всього	Країни СНД ¹	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС ²	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
Експорт										
1996	14400,8	7222,0	7178,8	3456,9	3313,9	2894,2	209,3	598,3	20,1	–
2004	32666,1	8409,4	24256,7	11764,3	11009,6	8178,3	1758,0	2544,2	11,7	0,2
2005	34228,4	10531,1	23697,3	10881,4	10233,4	8576,9	2393,9	1831,2	13,7	0,2
2006	38368,0	12351,1	26016,9	12625,5	12087,9	8446,2	2373,7	2550,9	17,9	2,7
2007	49296,1	18087,0	31209,1	14773,8	13916,4	10881,6	2792,0	2686,3	15,7	59,7
2008	66967,3	23166,3	43801,0	19732,8	18129,5	15887,0	3902,4	4144,0	64,0	70,8
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9499,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6	53,0
Імпорт										
1996	17603,4	11172,1	6431,3	4655,6	4492,2	672,6	141,5	931,0	24,3	6,3
2004	28996,8	15189,2	13807,6	9887,2	9547,4	2592,8	279,7	966,1	81,5	0,3
2005	36136,3	16988,3	19148,0	12666,4	12191,9	4685,5	426,2	1265,5	103,9	0,5
2006	45038,6	20112,3	24926,3	16804,2	16194,6	6143,7	413,0	1465,3	99,5	0,6
2007	60618,0	25469,3	35148,7	23048,9	22218,7	9042,2	673,1	2255,4	128,4	0,7
2008	85535,3	33377,8	52157,5	30477,0	28868,4	15497,7	1559,1	4190,6	431,7	1,4
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15392,7	6538,6	617,6	2197,9	149,4	3,2 ⁸⁰

Ставки ввізного мита в Україні

	Сільсько- господарські товари	Промислові товари	По всій номенклатурі
Середньозважена РНС ставка до змін митних тарифів у 2005 році	21,10	6,70	7,77
Середньозважена РНС ставка на момент набуття членства у СОТ	18,19	6,11	7,02
Середньозважена кінцева зв'язана РНС ставка	10,07	4,77	5,09

Сільське господарство – на 7 років програми “жовтої” скриньки, розмір допомоги – 3,043 млрд.грн.щорічно, 5% валової вартості продукції за програмою de minimis; надалі – програми “зеленої”

Україна приєдналась до низки секторальних нульових «0» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів:

- сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка,
- дистильовані спирти - через 3 роки після вступу,
- цивільна авіації - до 2010 року.

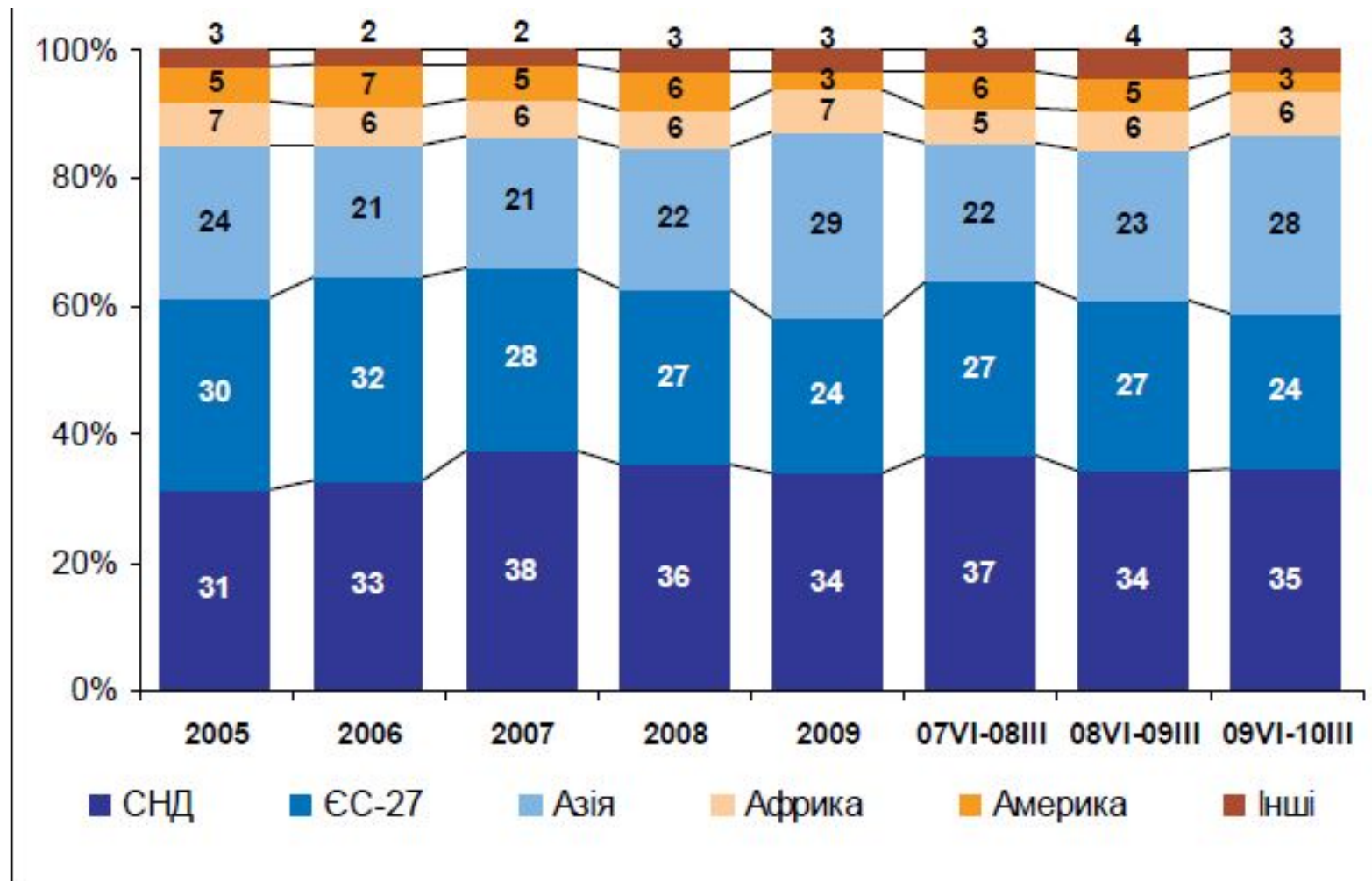
Приєднання до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5 – 6,5 %), текстилю та одягу (0-17,5 %).

Для окремих видів транспортних засобів встановлений перехідний період до 2013 року з поступовою зміною ставки ввізного мита з 10% на момент вступу до 5% на кінець перехідного періоду. Для транспортних засобів, оснащених електричними двигунами, перехідний період триває до 2010 року з відповідним зниженням ввізного мита з 10% до 8%.

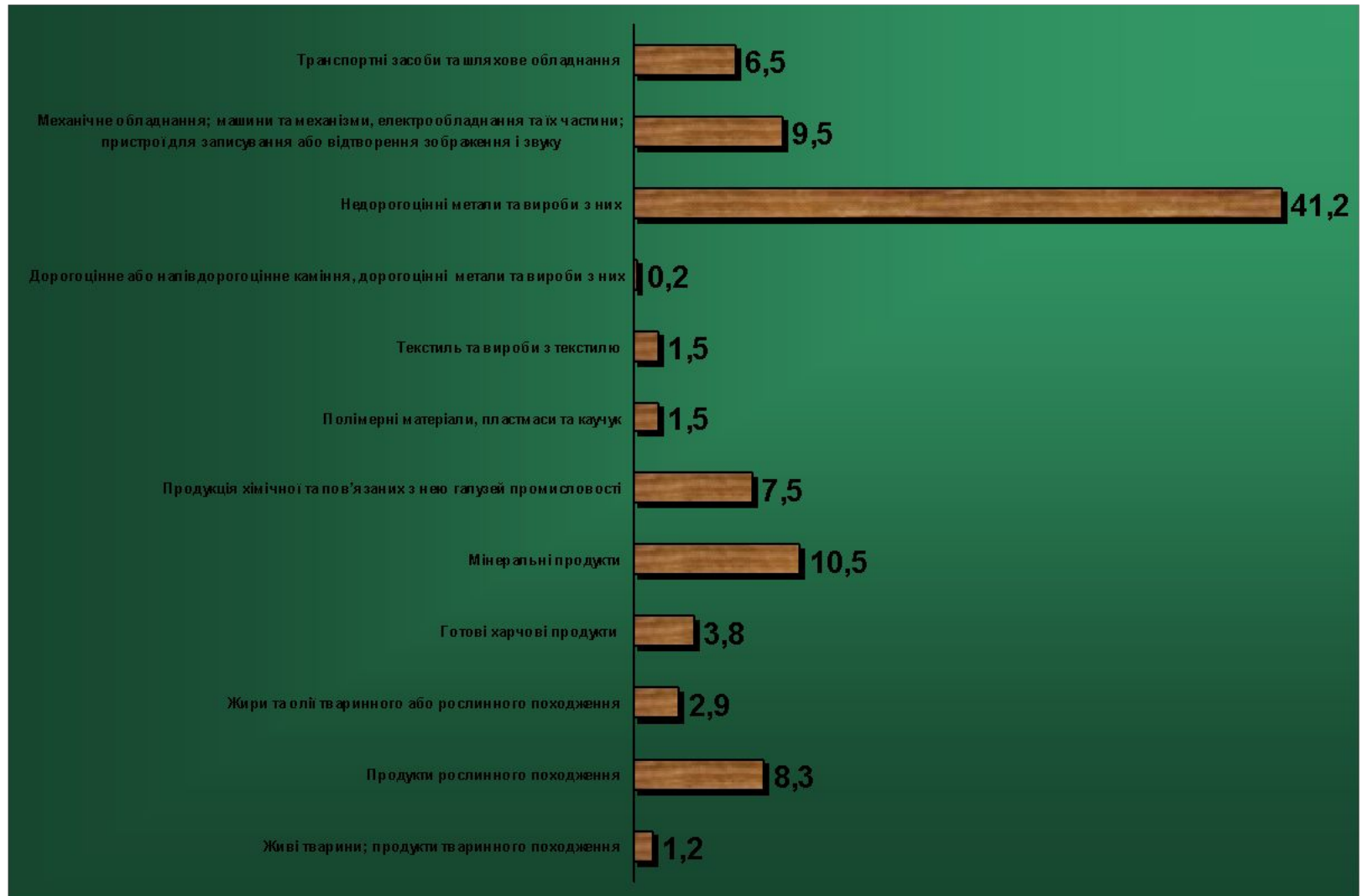
На м'ясо, рибу, готові харчові продукти домовлено про перехідні періоди щодо лібералізації доступу до внутрішнього ринку, терміни яких закінчуються до 2010 року.

Середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня України становить 11,16% для сільськогосподарських продуктів та 4,85% для промислових товарів.

Географічна структура експорту



Товарна структура експорту, 2008 р.



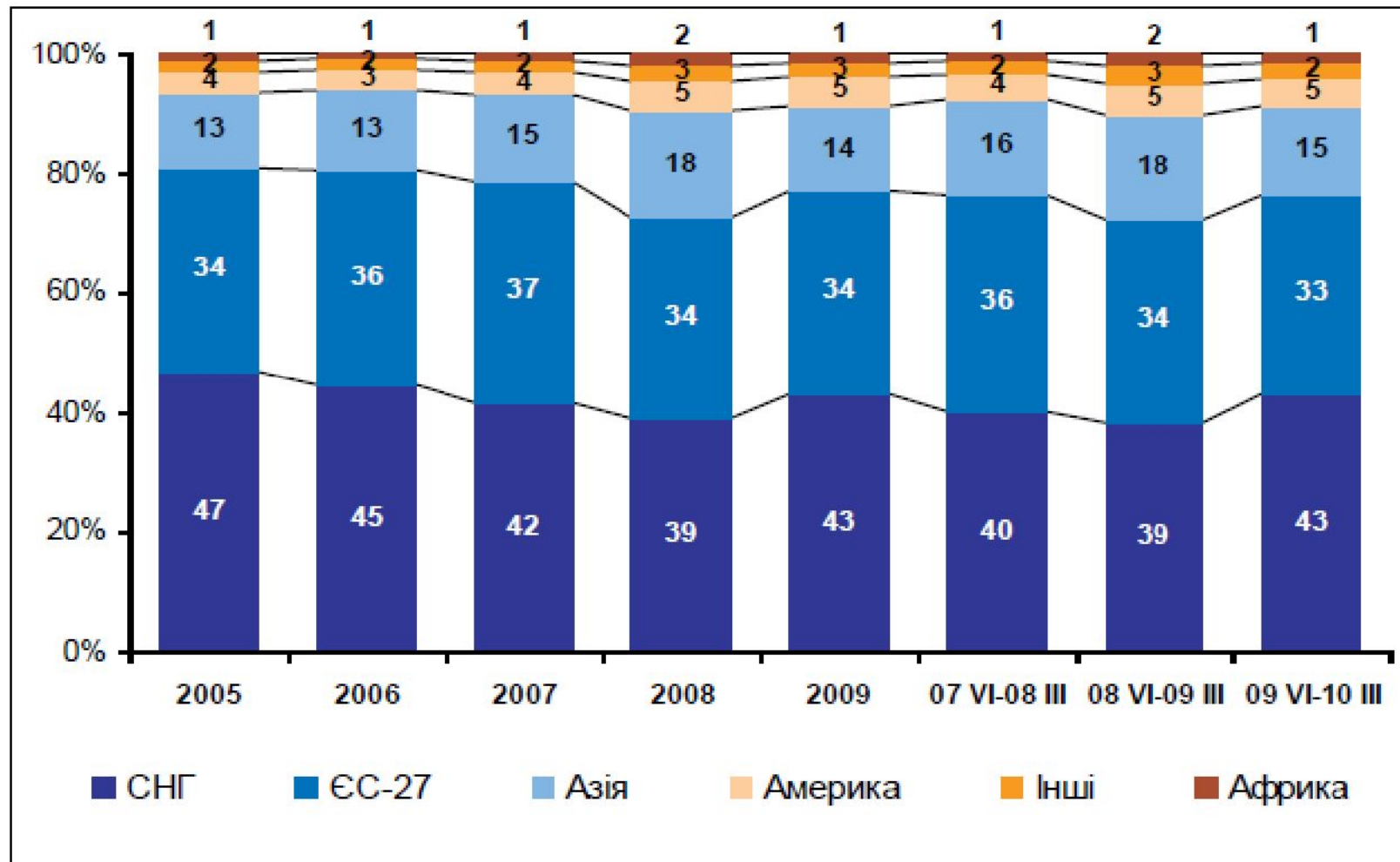
Товарна структура експорту України

Україна: товарна структура експорту після вступу України до СОТ

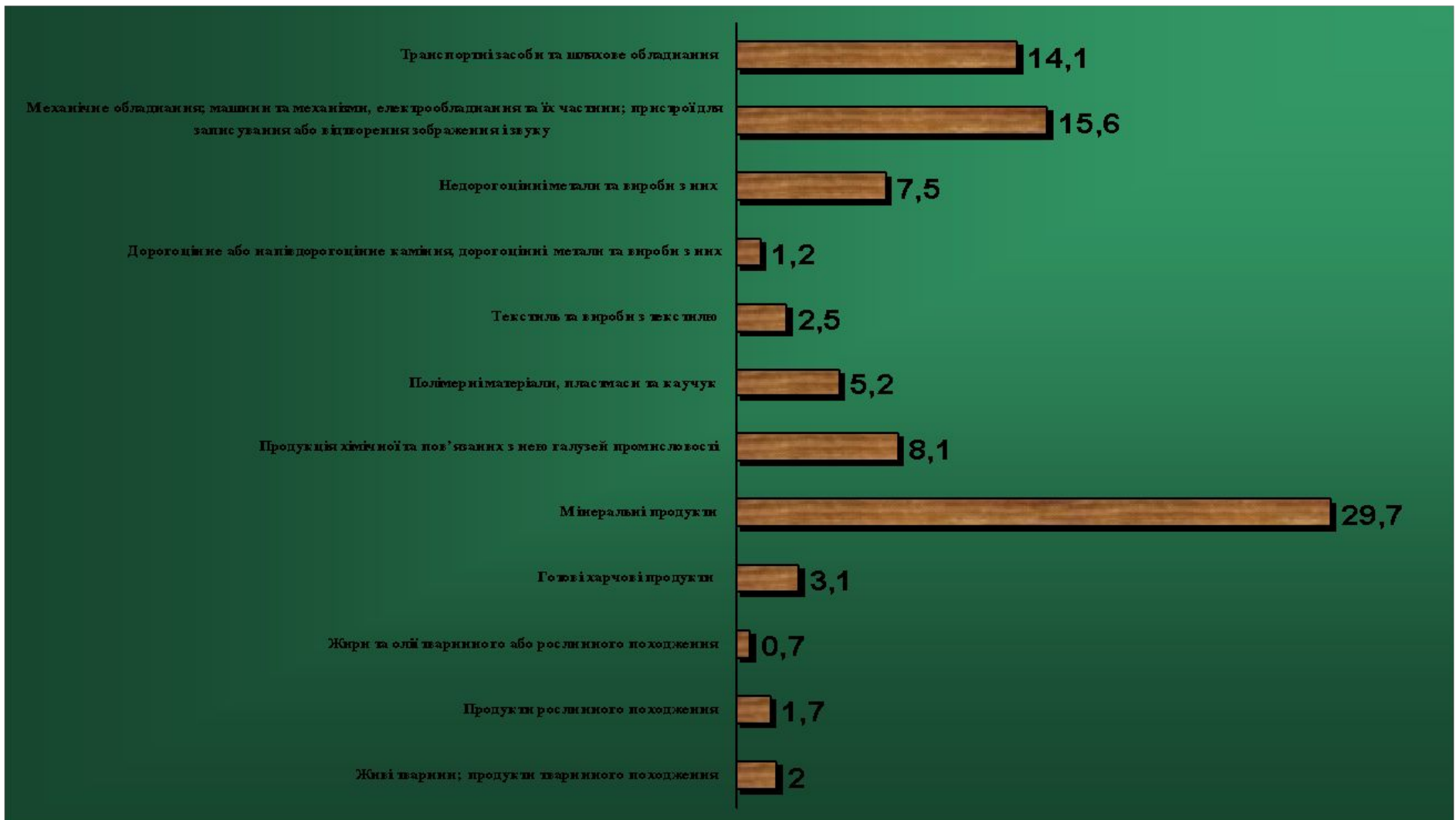
	10 місяців 1-го року у СОТ червень 2008 року — березень 2009 року		10 місяців 2-го року у СОТ червень 2009 року — березень 2010 року	
	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%
Всього	49,6	100	35,7	100
Продукція чорної металургії	19,0	38	11,4	32
Сільськогосподарська продукція	9,9	20	8,2	23
Машинобудування (машини та обладнання; транспортні засоби)	8,0	16	6,3	18
Продукція хімічної промисловості	4,1	8	2,8	8
Енергетичні матеріали	3,0	6	2,3	6
Інше	5,5	11	4,8	13

Джерело: Держкомстат

Географічна структура імпорту



Структура імпорту в Україну, 2008 р.



Товарна структура імпорту

	10 місяців 1-го року у СОТ червень 2008 року — березень 2009 року		10 місяців 2-го року у СОТ червень 2009 року — березень 2010 року	
	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%
Всього	56,9	100	40,7	100
Енергетичні матеріали	16,7	27	12,8	31
Машинобудування (машини та обладнання; транспортні засоби)	17,8	29	8,2	20
Хімічна промисловість	8,3	14	7,2	18
Інше	8,5	14	5,6	14
Сільськогосподарська продукція	5,2	9	4,3	11
Чорна металургія	4,4	7	2,5	6

Одна з основних проблем – структура собівартості українських товарів

Сировина, енергоносії та інші матеріальні витрати

Товари та послуги, придбані для перепродажу та реалізовані без додаткової обробки

Інвестиції в нові технології та виробництво або модернізацію теперішніх (амортизаційні витрати)

Інші операційні витрати

Заробітна плата

Пенсійні відрахування, страхування від тимчасової непрацездатності, нещасних випадків на виробництві, безробіття та інші витрати на соціальні заходи

Якщо уявити, що Україна виробляє один-єдиний національний продукт (умовний), то його собівартість виробництва складалася б із таких витрат:

Дані: Державний комітет статистики України



Дані: аналітика Тижня

Запровадження структурних реформ української економіки має призвести до зміни собівартості національного продукту в таких пропорціях:

Сировина, енергоносії та інші матеріальні витрати (скоротити споживання за рахунок нових технологій)

Товари та послуги, придбані для перепродажу та реалізовані без додаткової обробки (скоротити імпорт внаслідок збільшення власного виробництва товарів кінцевого споживання)

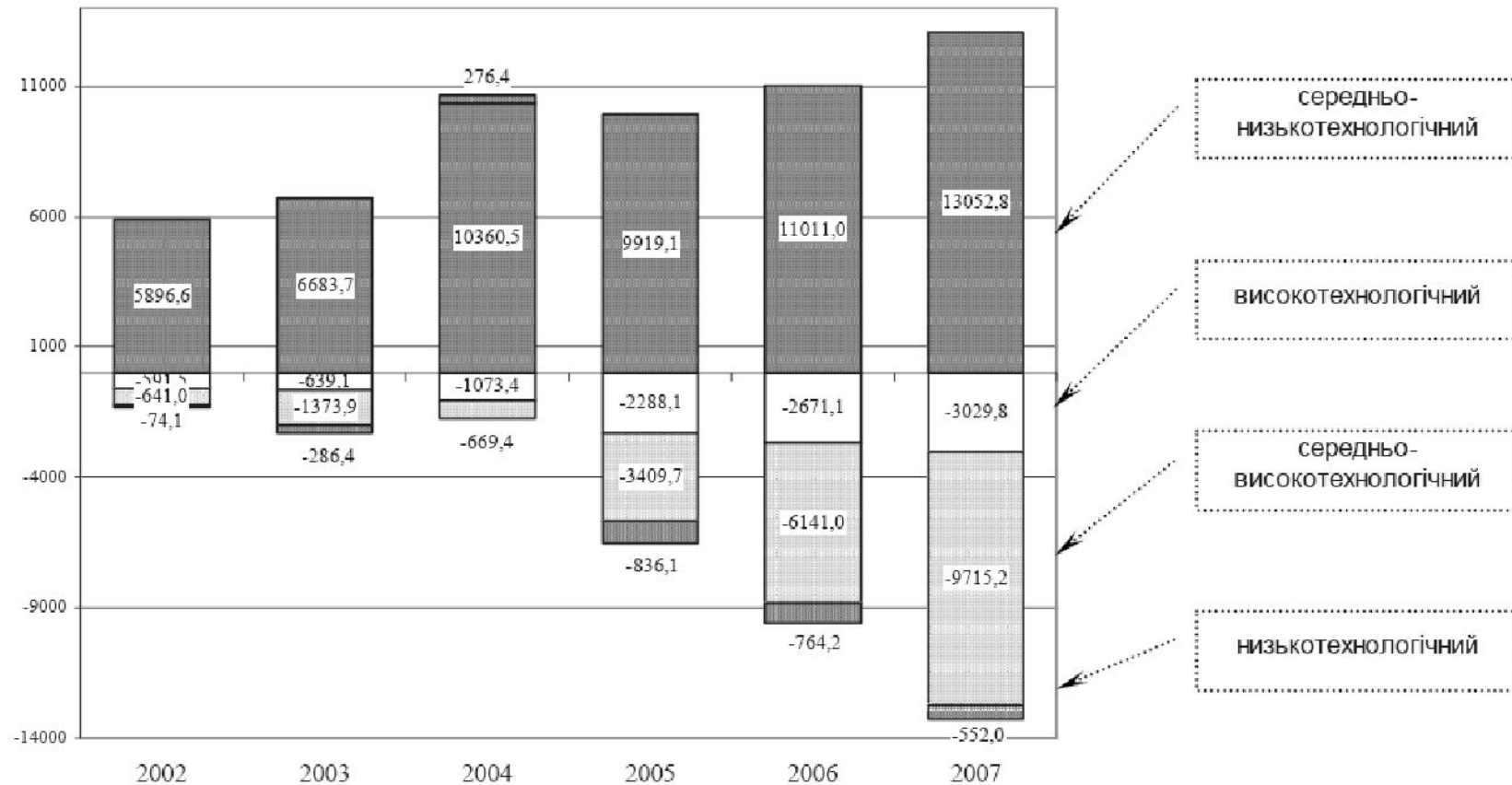
Інвестиції в науку – та інтелектуальності технології, виробництво товарів кінцевого споживання (амортизаційні витрати) (збільшення інвестицій у технології – один із ключових пріоритетів реформи)

Інші операційні витрати (зменшення за рахунок кращого управління підприємствами, підвищення кваліфікації працівників)

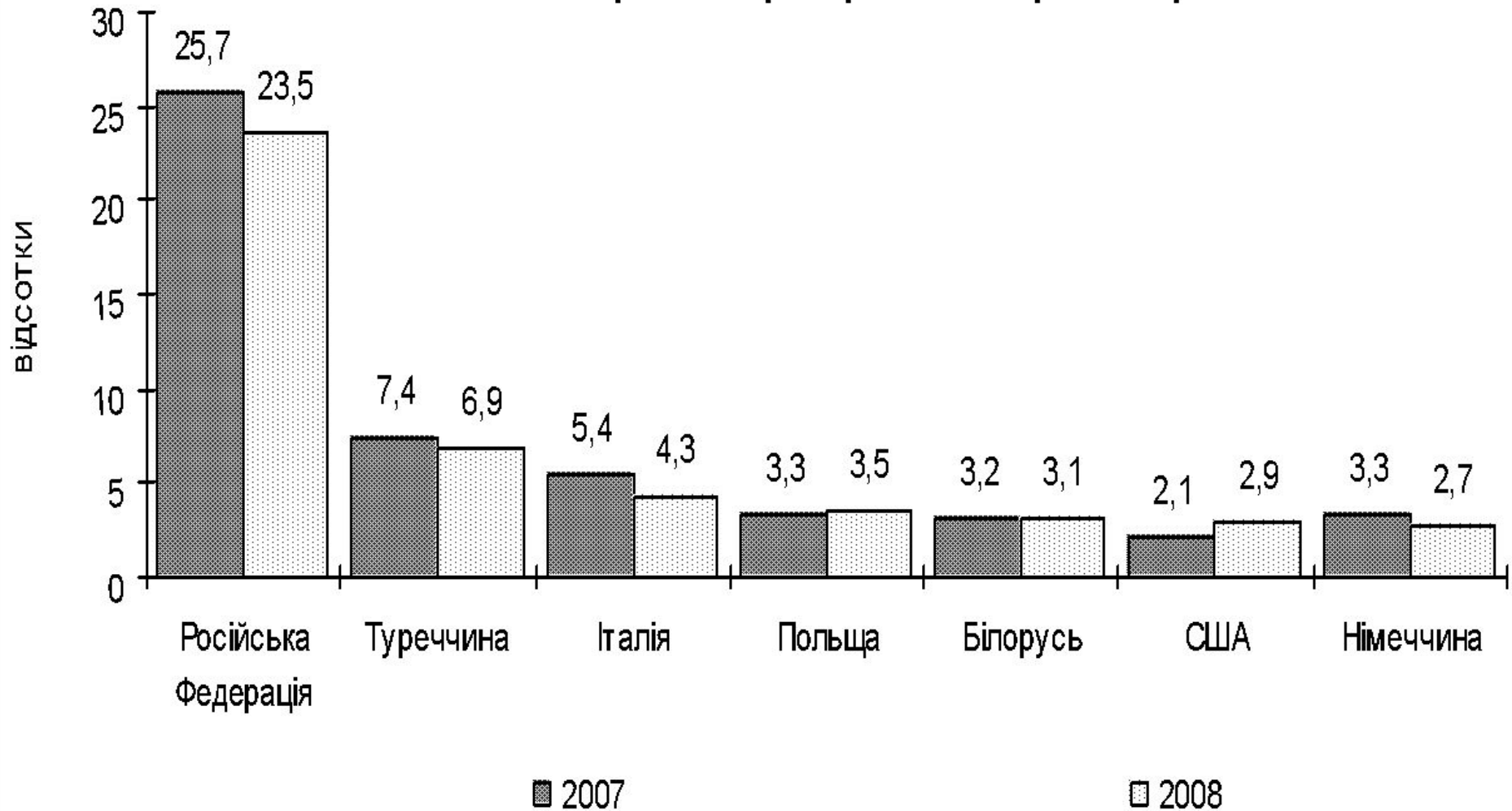
Заробітна плата (збільшена частка доданої вартості в продукції дозволяє підвищити зарплати без загрози зростання інфляції)

Пенсійні відрахування, страхування від тимчасової непрацездатності, нещасних випадків на виробництві, безробіття та інші витрати на соціальні заходи (покращення соціальних стандартів)

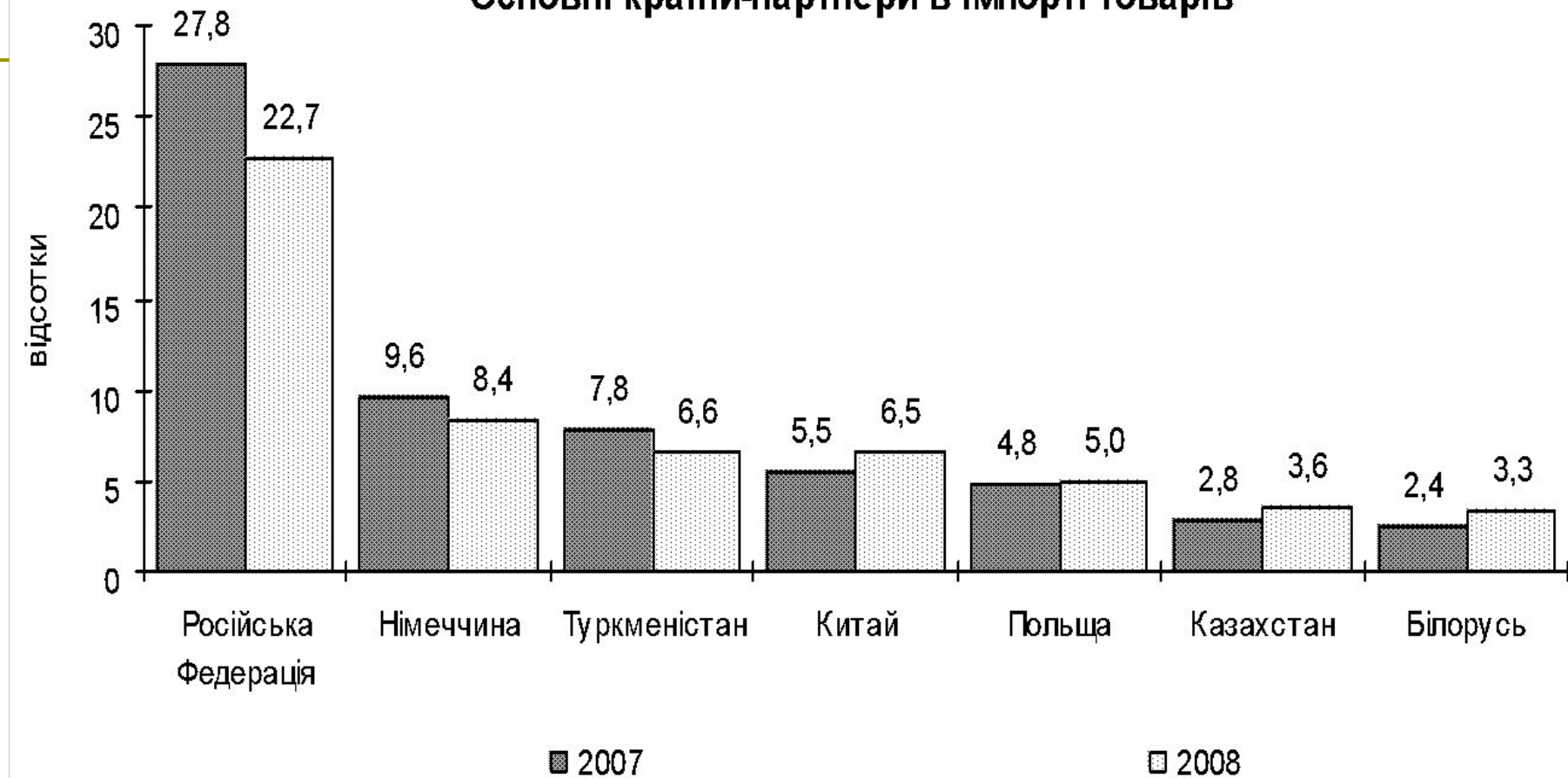
Інша значуща проблема – низька технологічність українського експорту

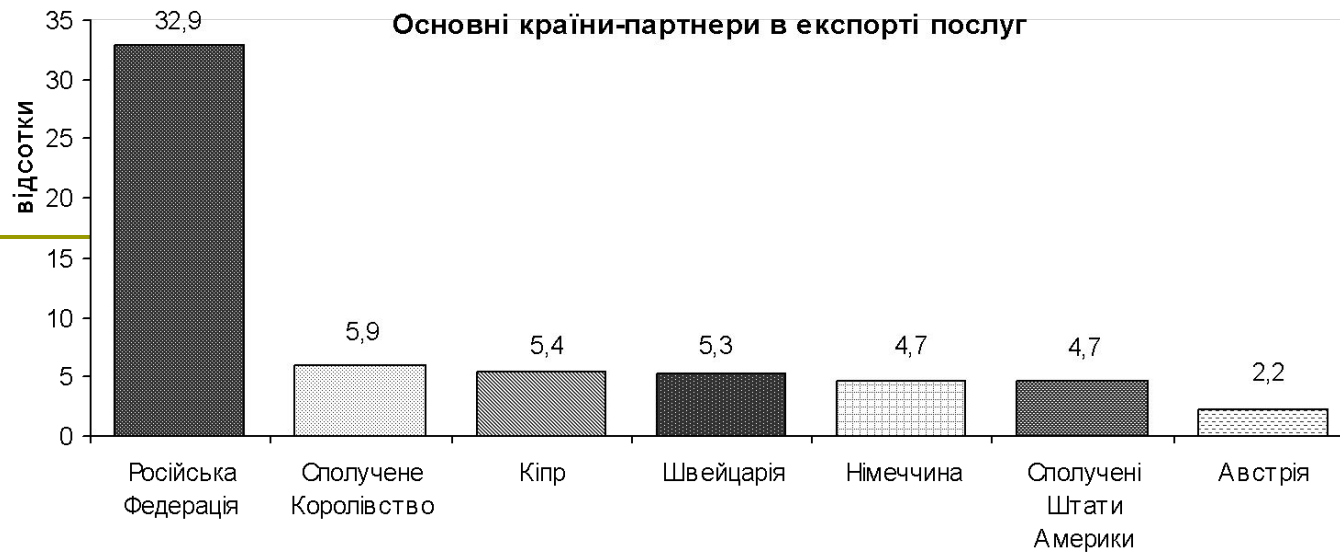


Основні країни-партнери в експорті товарів



Основні країни-партнери в імпорті товарів





Основні країни-партнери в імпорті послуг

