

# Тема 3

## Світовий ринок товарів і послуг

### ***Лекція 1***

1. Світовий ринок товарів і послуг: особливості та закономірності розвитку.
2. Показники масштабів, структури, динаміки й результативності міжнародної торгівлі.
3. Еволюція теорій міжнародної торгівлі.
4. Види та методи міжнародної торгівлі.

### ***Лекція 2***

5. Регулювання міжнародних торгово-економічних відносин.
6. Роль Світової організації торгівлі у регулюванні міжнародних торговельних відносин.
7. Україна на світовому ринку товарів та послуг.

# 1. Світовий ринок товарів і послуг: особливості та закономірності розвитку.

---

**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, торгівельних 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, 2005-2011 рр., % на рік - дані СОТ

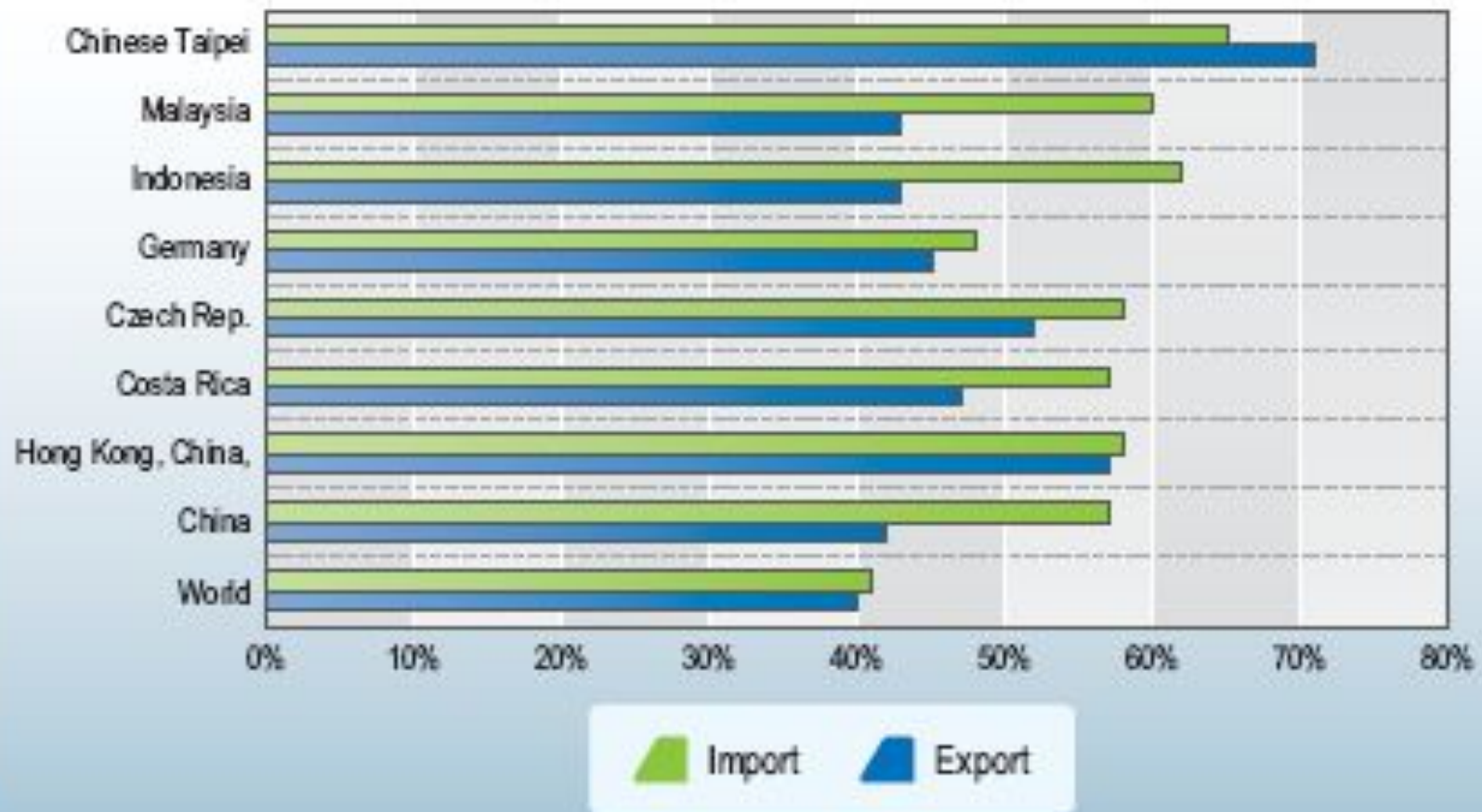
	2005-11	2009	2010	2011
<b>Світовий товарний експорт</b>	<b>3,5</b>	<b>-12,0</b>	<b>14,0</b>	<b>5,0</b>
С/г продукція	4,0	-2,0	8,0	4,0
Паливні та сировинні товари	1,5	-5,5	5,5	1,5
Готові вироби	4,5	-15,0	18,5	6,5
<b>Світове товарне виробництво</b>	<b>2,0</b>	<b>-5,5</b>	<b>4,5</b>	<b>2,5</b>
С/г	2,0	0,5	0,0	2,0
Добувна промисловість	0,5	-1,5	2,0	1,5
Обробна промисловість	2,0	-7,5	6,0	3,0
<b>Світовий ВВП</b>	<b>2,0</b>	<b>-2,5</b>	<b>4,0</b>	<b>2,5</b>

# 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**



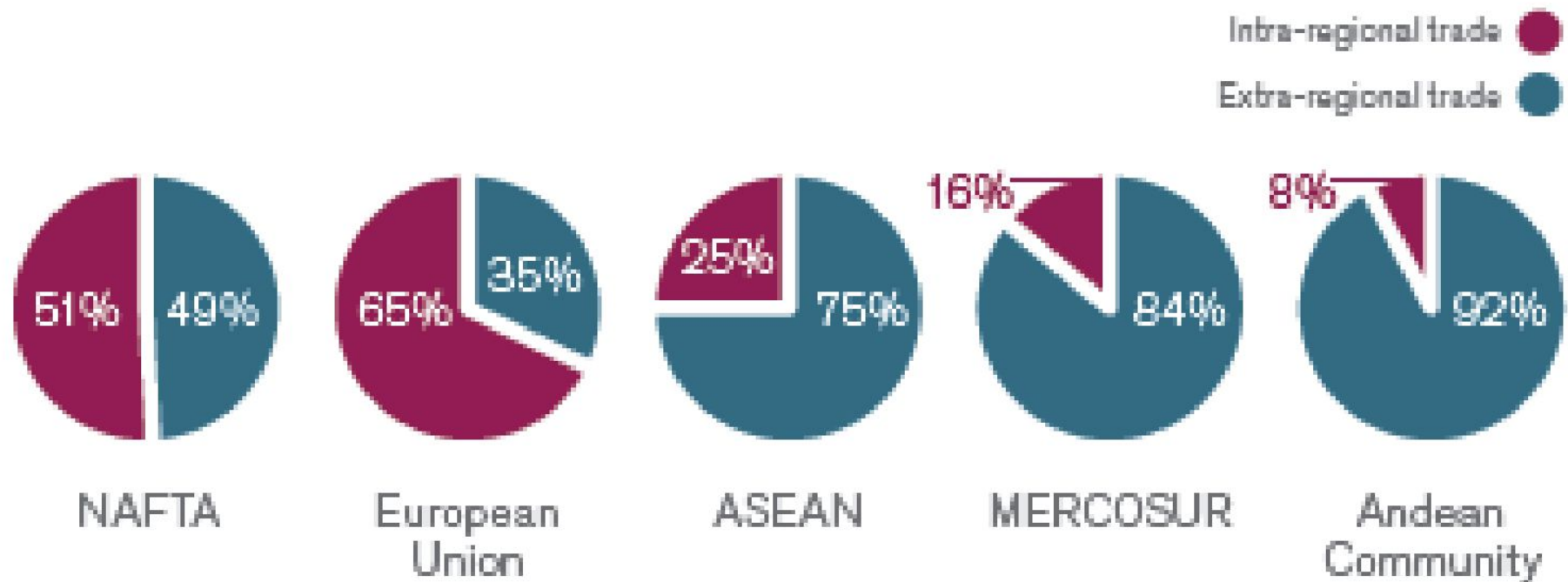
## Зміни в темпах зростання торгівлі товарами, 2000-2010 рр.

Експорт				Імпорт			
2005-10	2009	2010		2005-10	2009	2010	
3,5	-12,0	14,0		Світ	3,0	-13,0	13,5
2,5	-15,0	15,0		Північна Америка	0,5	-17,0	15,5
4,0	-14,0	15,5		США	-0,5	-16,5	15,0
1,0	-8,0	5,5		Південна та Центральна Америка	9,5	-16,5	23,5
1,5	-14,0	11,0		Європа	1,0	-14,0	9,5
1,5	-14,5	11,5		ЄС (27)	1,0	-14,0	9,5
3,0	-5,0	6,0		СНД	7,5	-28,0	18,5
8,0	-11,0	23,0		Азія	6,0	-7,0	17,5
13,0	-10,5	28,5		КНР	11,5	3,0	22,0
11,5	-6,0	22,0		Індія	13,5	3,5	13,0
3,5	-25,0	27,5		Японія	0,0	-12,0	10,0
7,0	-7,5	20,0		Гонконг, КНР; Малайзія; Республіка Корея; Сінгапур; Тайвань, КНР; Таїланд	4,08	-13,0	19,5



# Торгівля в межах інтеграційних утворень, 2010 р.

---



# Торгівля в межах окремих регіонів, 2011 р.

	Північна Америка	Південна та Центральна Америка	Європа	СНД	Африка	Близький Схід	Азія	СВІТ
<b>Вартість</b>								
<b>СВІТ</b>	<b>2923</b>	<b>749</b>	<b>6881</b>	<b>530</b>	<b>538</b>	<b>672</b>	<b>5133</b>	<b>17816</b>
<b>Частка товарного експорту в регіоні</b>								
<b>СВІТ, 2009</b>	<b>16,6</b>	<b>3,6</b>	<b>41,9</b>	<b>2,6</b>	<b>3,2</b>	<b>4,2</b>	<b>26,3</b>	<b>100,0</b>
<b>СВІТ, 2010</b>	<b>16,9</b>	<b>4,0</b>	<b>39,4</b>	<b>2,7</b>	<b>3,0</b>	<b>3,8</b>	<b>28,4</b>	<b>100,0</b>
<b>СВІТ, 2011</b>	<b>16,4</b>	<b>4,2</b>	<b>38,6</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,8</b>	<b>28,8</b>	<b>100,0</b>
Північна Америка	<b>48,3</b>	8,8	16,7	0,7	1,6	2,8	<b>20,9</b>	100,0
Південна та Центральна Америка	24,2	<b>26,7</b>	18,3	1,1	2,8	2,4	22,5	100,0
Європа	7,3	1,8	<b>70,6</b>	3,5	3,0	2,9	9,7	100,0
СНД	5,5	1,4	<b>51,8</b>	<b>19,5</b>	1,6	3,0	14,8	100,0
Африка	17,1	3,3	34,5	0,3	<b>13,0</b>	3,6	24,5	100,0
Близький Схід	8,6	0,8	12,6	0,5	3,0	<b>8,8</b>	<b>52,8</b>	100,0
Азія	16,4	3,4	16,7	2,0	2,8	4,4	<b>52,8</b>	100,0

# Світові лідери в торгівлі товарами, 2008-2009 рр. млрд.дол.

США, [www.wto.gov](http://www.wto.gov)

Експортери (падіння на 23%)				Імпорттери (падіння на 23%)			
2009 р.		2008 р.		2009 р.		2008 р.	
<i>Світ</i>	<b>12490</b>	<i>Світ</i>	<b>16070</b>	<i>Світ</i>	<b>12682</b>	<i>Світ</i>	<b>16422</b>
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 реїмпорту  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)

Світові лідери в торгівлі товарами, 2010 р., млрд.дол.США, [www.wto.org](http://www.wto.org)

Місце	Експортери	Вартість	Частка	Місце	Імпорттери	Вартість	Частка
	<b>Світ</b>	<b>15237</b>			<b>Світ</b>	<b>15402</b>	
1	КНР	1578	10,4	1	США	1969	12,8
2	США	1278	8,4	2	КНР	1395	9,1
3	Німеччина	1269	8,3	3	Німеччина	1067	6,9
4	Японія	770	5,1	4	Японія	694	4,5
5	Нідерланди	573	3,8	5	Франція	606	3,9
6	Франція	521	3,4	6	Велика Британія	560	3,6
7	Республіка Корея	466	3,1	7	Нідерланди	517	3,4
8	Італія	448	2,9	8	Італія	484	3,1
9	Бельгія	412	2,7	9	Гонконг, КНР реїмпорт	442	2,9
10	Велика Британія	406	2,7	10	Республіка Корея	425	2,8
	ТОП-50 екпортерів	14120	92,7		ТОП-50 імпортерів	14095	91,5
Експорт країн СОТ, частка у світі			94,2	Імпорт країн СОТ, частка у світі			95,8

**ТОРГІВЛЯ В ЄС**

<b>1</b>	Світ (без торгівлі в ЄС)	11872		<b>1</b>	Світ (без торгівлі в ЄС)	12037	
	ЄС-27 (поза межами ЄС)	1788	15,1		ЄС-27 (поза межами ЄС)	1991	16,5

Світові лідери в торгівлі товарами, 2011 р., млрд.дол.США, [www.wto.org](http://www.wto.org)

Експортери		Вартість	Частка	Імпорттери		Вартість	Частка
1	КНР	1898	10,4	1	США	2266	12,3
2	США	1480	8,1	2	США	1743	9,5
3	Німеччина	1472	8,1	3	Німеччина	1254	6,8
4	Японія	823	4,5	4	Японія	855	4,6
5	Нідерланди	661	3,6	5	Франція	714	3,9
6	Франція	596	3,3	6	Об'єднане Королівство	638	3,5
7	Південна Корея	555	3,0	7	Нідерланди	599	3,2
8	Італія	523	2,9	8	Італія	557	3,0
9	Російська Федерація	522	2,9	9	Південна Корея	524	2,8
10	Бельгія	477	2,6	10	Гонконг	511	2,8
	<b>Топ-50</b>	<b>16887</b>	<b>92,5</b>		<b>Топ-50</b>	<b>16851</b>	<b>91,4</b>
	<b>Світ</b>	<b>18255</b>	<b>100,0</b>		<b>Світ</b>	<b>18438</b>	<b>100,0</b>

# 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

<b>ТОВАРИ</b>	<b>ПОСЛУГИ</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Відчутні</li><li>2. Видимі</li><li>3. Підлягають збереженню</li><li>4. Експорт товару - вивезення його з митної території за кордон без зобов'язання про ввіз назад</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Невідчутні</li><li>2. Невидимі</li><li>3. Не підлягають збереженню</li><li>4. Експорт послуг – надання послуги іноземцю (нерезиденту) навіть, якщо він перебуває на митній території країни.</li></ol>

# Світовий експорт за групами товарів, 2000-2010 рр., %

	<b>С/г про- дукція</b>	<b>Продо- вольчі товари</b>	<b>Паливо та міне- ральні продук- ти</b>	<b>Паливо</b>	<b>Готові вироби</b>	<b>Залізо та сталь</b>	<b>Хімічна проми- словість</b>	<b>Фар- мація</b>	<b>Машини та транс- порт</b>
2000	<b>8,54%</b>	6,68%	<b>13,31%</b>	<i>10,34%</i>	<b>72,64%</b>	2,21%	<b>9,04%</b>	<b>1,68%</b>	40,80%
2001	<b>8,93%</b>	7,16%	<b>12,64%</b>	<i>9,80%</i>	<b>72,86%</b>	2,13%	<b>9,66%</b>	<b>2,14%</b>	40,09%
2002	<b>9,02%</b>	7,25%	<b>12,21%</b>	<i>9,50%</i>	<b>73,16%</b>	2,22%	<b>10,27%</b>	<b>2,57%</b>	39,57%
2003	<b>9,01%</b>	7,27%	<b>12,91%</b>	<i>10,20%</i>	<b>72,47%</b>	2,40%	<b>10,55%</b>	<b>2,71%</b>	38,75%
2004	<b>8,49%</b>	6,80%	<b>14,33%</b>	<i>11,17%</i>	<b>71,78%</b>	2,93%	<b>10,59%</b>	<b>2,69%</b>	38,20%
2005	<b>8,08%</b>	6,49%	<b>17,37%</b>	<i>14,01%</i>	<b>69,36%</b>	3,02%	<b>10,48%</b>	<b>2,61%</b>	36,59%
2006	<b>7,79%</b>	6,23%	<b>19,18%</b>	<i>14,91%</i>	<b>67,90%</b>	3,09%	<b>10,26%</b>	<b>2,58%</b>	35,97%
2007	<b>8,11%</b>	6,56%	<b>19,05%</b>	<i>14,57%</i>	<b>67,78%</b>	3,43%	<b>10,55%</b>	<b>2,66%</b>	35,34%
2008	<b>8,36%</b>	6,94%	<b>21,94%</b>	<i>17,78%</i>	<b>64,61%</b>	3,64%	<b>10,39%</b>	<b>2,60%</b>	33,10%
2009	<b>9,44%</b>	7,99%	<b>18,12%</b>	<i>14,46%</i>	<b>66,53%</b>	2,60%	<b>11,57%</b>	<b>3,47%</b>	33,51%
2010	<b>8,94%</b>	7,34%	<b>19,86%</b>	<i>15,41%</i>	<b>65,38%</b>	2,76%	<b>11,19%</b>	<b>3,03%</b>	33,35%



## Світовий імпорт за групами товарів, 2000-2010 рр., %

	С/г проду- кція	Продо воль- чі товари	Паливо та мінера- льні проду- кти	Паливо	Готові вироби	Залізо та сталь	Хімічна проми- словіть	Фар- мація	Машини та транс- порт
2000	<b>8,86%</b>	6,85%	<b>13,50%</b>	10,33%	<b>72,77%</b>	2,26%	<b>9,23%</b>	<b>1,68%</b>	40,40%
2001	<b>9,18%</b>	7,28%	<b>13,07%</b>	10,01%	<b>72,71%</b>	2,18%	<b>9,83%</b>	<b>2,13%</b>	39,46%
2002	<b>9,29%</b>	7,44%	<b>12,34%</b>	9,48%	<b>73,62%</b>	2,24%	<b>10,46%</b>	<b>2,60%</b>	39,40%
2003	<b>9,25%</b>	7,43%	<b>13,20%</b>	10,31%	<b>72,76%</b>	2,42%	<b>10,72%</b>	<b>2,75%</b>	38,45%
2004	<b>8,75%</b>	6,97%	<b>14,46%</b>	11,12%	<b>72,26%</b>	2,96%	<b>10,70%</b>	<b>2,70%</b>	38,20%
2005	<b>8,29%</b>	6,63%	<b>17,20%</b>	13,68%	<b>70,31%</b>	3,07%	<b>10,68%</b>	<b>2,63%</b>	36,90%
2006	<b>7,90%</b>	6,31%	<b>19,09%</b>	14,71%	<b>69,03%</b>	3,10%	<b>10,42%</b>	<b>2,58%</b>	36,44%
2007	<b>8,24%</b>	6,66%	<b>19,40%</b>	14,67%	<b>69,24%</b>	3,49%	<b>10,77%</b>	<b>2,66%</b>	35,93%
2008	<b>8,51%</b>	7,06%	<b>22,41%</b>	17,85%	<b>65,36%</b>	3,69%	<b>10,65%</b>	<b>2,61%</b>	33,33%
2009	<b>9,54%</b>	8,10%	<b>18,33%</b>	14,47%	<b>67,92%</b>	2,68%	<b>11,75%</b>	<b>3,51%</b>	34,27%
2010	<b>9,25%</b>	7,67%	<b>20,14%</b>	15,42%	<b>67,02%</b>	2,88%	<b>11,32%</b>	<b>3,05%</b>	34,38%

## Світовий експорт за групами товарів, зростання по роках, %

	СГ	Сировина та паливо		Готова продукція						
		Всього	Паливо	Всього	Залізо та сталь	Хімічна промисловість	Офісне та телекомунікаційне обладнання	Трансп. засоби	Текстиль	Одяг
<b>Середнє зростання по роках, %</b>										
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

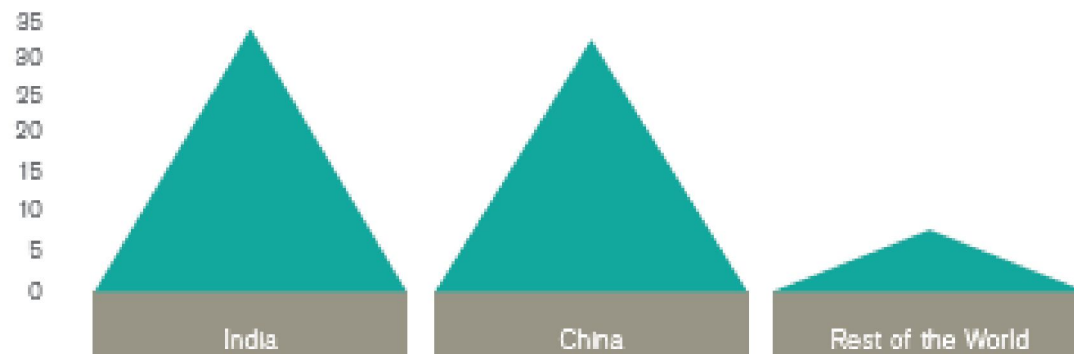
In 2010, shares in world exports of commercial services (excluding intra-EU) were:

Extra-EU	24.4%
US	18.5%
China	6.1%
Japan	4.9%
India	4.4%

## 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.



# Світовий експорт та імпорт комерційних послуг, у % та млрд. дол.

США, [www.wto.org](http://www.wto.org)

	Експорт							Імпорт			
	Вартість, млрд. дол. США	Транспортні	Туристичні	Інші комерційні	Фінансові	Ліцензії та патенти	Інші бізнесові	Вартість, млрд.дол. США	Транспортні	Туристичні	Інші комерційні
<b>2000</b>	<b>1483,00</b>	23,16%	32,11%	<b>44,73%</b>	6,74%	5,70%	21,38%	<b>1457,30</b>	28,39%	29,92%	<b>41,69%</b>
<b>2001</b>	<b>1486,70</b>	22,86%	31,37%	45,77%	6,54%	5,56%	22,30%	<b>1475,50</b>	27,62%	29,06%	43,33%
<b>2002</b>	<b>1599,30</b>	22,26%	30,54%	47,19%	6,56%	5,63%	22,61%	<b>1561,40</b>	26,54%	29,06%	44,40%
<b>2003</b>	<b>1831,80</b>	22,04%	29,36%	48,60%	6,64%	5,52%	23,46%	<b>1781,70</b>	26,82%	28,38%	44,80%
<b>2004</b>	<b>2229,70</b>	22,55%	28,61%	48,83%	6,81%	5,97%	23,43%	<b>2132,40</b>	27,99%	27,51%	44,49%
<b>2005</b>	<b>2495,90</b>	22,81%	27,61%	49,58%	7,19%	6,07%	24,11%	<b>2372,90</b>	28,60%	26,97%	44,44%
<b>2006</b>	<b>2830,90</b>	22,49%	26,63%	50,88%	7,89%	5,77%	24,28%	<b>2658,50</b>	28,41%	26,04%	45,55%
<b>2007</b>	<b>3408,10</b>	22,51%	25,47%	52,03%	8,70%	5,69%	24,62%	<b>3171,80</b>	28,26%	25,21%	46,54%
<b>2008</b>	<b>3842,40</b>	23,16%	24,82%	52,03%	7,70%	5,83%	24,65%	<b>3622,10</b>	28,83%	23,93%	47,25%
<b>2009</b>	<b>3386,00</b>	20,20%	25,58%	54,23%	7,37%	6,55%	25,59%	<b>3211,60</b>	25,41%	24,57%	50,02%
<b>2010</b>	<b>3692,50</b>	21,27%	25,41%	<b>53,31%</b>	7,20%	6,64%	25,39%	<b>3511,20</b>	27,35%	24,14%	<b>48,52%</b>

## Експортери послуг, 2008 р.

## Імпорттери послуг, 2008 р.

Місце	Країни	Вартість, млрд.дол. США	Частка, %	Місце	Країни	Вартість, млрд.дол. США	Частка, %
	Світ	3780	100		Світ	3490	100
	Світ без ЄС-27*	2765*	100*		Світ без ЄС*	2565*	100*
	ЄС-27*	743,2*	26,9*		ЄС-27*	620,7*	23,9*
1	США	521,4	13,8	1	США	367,9	10,5
2	Велика Британія	283,0	7,5	2	Німеччина	283,0	8,1
3	Німеччина	241,6	6,4	3	Велика Британія	196,2	5,6
4	Франція	160,5	4,2	4	Японія	167,4	4,8
5	КНР	146,4	3,9	5	КНР	158,0	4,5
6	Японія	146,4	3,9	6	Франція	139,4	4,0
7	Іспанія	142,6	3,8	7	Італія	131,7	3,8
8	Італія	121,9	3,2	8	Ірландія	106,2	3,0
9	Індія	102,6	2,7	9	Іспанія	104,3	3,0
10	Нідерланди	101,6	2,7	10	Республіка Корея	91,8	2,6
11	Ірландія	99,2	2,6	11	Нідерланди	90,8	2,6
12	Гонконг, Китай	92,3	2,4	12	Канада	86,6	2,5
13	Бельгія	86,1	2,3	13	Індія	83,6	2,4
14	Сінгапур	82,9	2,2	14	Бельгія	81,9	2,3
15	Швейцарія	75,2	2,0	15	Сінгапур	78,9	2,3

# Торгівля послугами, ТОП-10, 2010

Місце	Експортери	Вартість	Частка	Місце	Імпорттери	Вартість	Частка
1	США	518	14,0	1	США	358	10,2
2	Німеччина	232	6,3	2	Німеччина	260	7,4
3	Велика Британія	227	6,1	3	КНР	192	5,5
4	КНР	170	4,6	4	Велика Британія	161	4,6
5	Франція	143	3,9	5	Японія	156	4,4
6	Японія	139	3,8	6	Франція	129	3,7
7	Індія	123	3,3	7	Індія	116	3,3
8	Іспанія	123	3,3	8	Ірландія	108	3,1
9	Нідерланди	113	3,1	9	Італія	108	3,1
10	Сінгапур	112	3,0	10	Нідерланди	106	3,0
	<b>ТОП-40</b>	<b>3320</b>	<b>89,9</b>		<b>ТОП-40</b>	<b>3040</b>	<b>86,6</b>
	<b>Світ</b>	<b>3695</b>	<b>100,0</b>		<b>Світ</b>	<b>3510</b>	<b>100,0</b>
<b>ТОРГІВЛЯ В ЄС</b>							
<b>Світ без торгівлі в ЄС</b>		<b>2810</b>		<b>Світ без торгівлі в ЄС</b>		<b>2695</b>	
1	<b>ЄС-27</b>	<b>685</b>	<b>24,4</b>	1	<b>ЄС-27</b>	<b>590</b>	<b>21,9</b>

# Торгівля послугами, ТОП-10, 2011

Експортери		Вартість	Частка	Імпорттери		Вартість	Частка
<del>1</del>	<del>США</del>	<del>581</del>	<del>13,9</del>	<del>1</del>	<del>США</del>	<del>395</del>	<del>10,0</del>
2	Об'єднане Королівство	274	6,6	2	Німеччина	289	7,3
3	Німеччина	253	6,1	3	КНР	237	6,0
4	КНР	182	4,4	4	Об'єднане Королівство	170	4,3
5	Франція	167	4,0	5	Японія	166	4,2
6	Японія	142	3,4	6	Франція	143	3,6
7	Іспанія	140	3,4	7	Індія	124	3,1
8	Індія	137	3,3	8	Нідерланди	118	3,0
9	Нідерланди	134	3,2	9	Ірландія	114	2,9
10	Сінгапур	129	3,1	10	Італія	114	2,9
11	КНР	121	2,9	11	Сінгапур	114	2,9
	<b>Топ-40</b>	<b>3740</b>	<b>89,7</b>		<b>Топ-40</b> 23	<b>3395</b>	<b>85,9</b>
	<b>Світ</b>	<b>4170</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>Світ</b>	<b>3955</b>	<b>100,0</b>

## 2. Показники масштабів, структури, динаміки й результативності міжнародної торгівлі.



Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
Експорт (та реекспорт)	Товарна структура	Темпи росту та приросту відповідних показників	Сальдо торгівлі товарами
Імпорт (та реімпорт)	Географічна структура		Сальдо торгівлі послугами
Зовнішньоторгівельний обіг (експорт + імпорт)	Видова структура		Сальдо торговельного балансу
Фізичний обсяг торгівлі (в незмінних цінах року)	Інституційна структура		«Умови торгівлі»
Генеральна торгівля (ЗТО + вартість транзитних товарів)			Обсяги експорту, імпорту та зовнішньоторгівельного обігу на душу населення
Спеціальна торгівля (ЗТО – реекспорт – реімпорт)			Експортна, імпортна, зовнішньоторгівельна квоти



# 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 капіталомістку 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 імпорتنих 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.

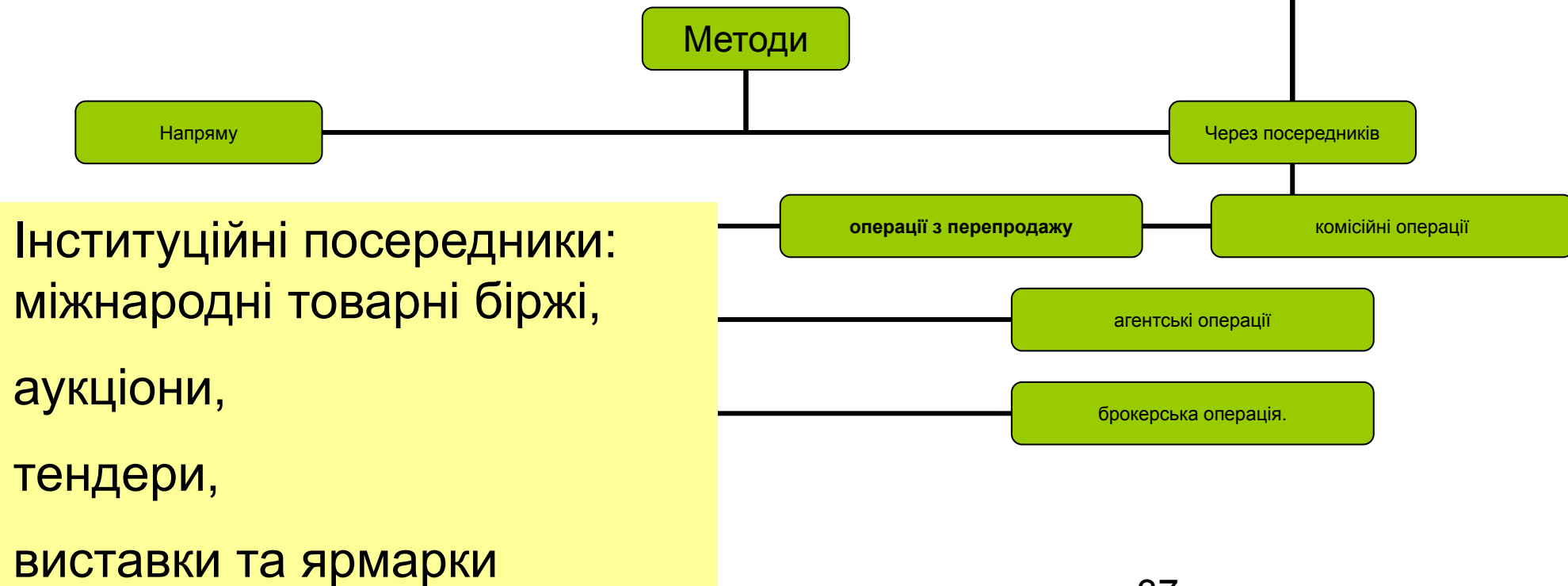
# 4. Види та методи міжнародної торгівлі

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

# 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”	

# 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.

Класифікаційна ознака	Види
Характер асортименту біржових товарів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Спеціалізовані (Лондонська міжнародна нафтова, );</li> <li>- Спеціалізовані (Нью-Йоркська біржа кави, цукру та какао);</li> <li>- Універсальні (Токійська товарна).</li> </ul>
Ступінь відкритості	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відкриті (публічні);</li> <li>- закриті;</li> <li>- змішані.</li> </ul>
Характер (тип) здійснюваних біржових угод	<ul style="list-style-type: none"> <li>- реального товару;</li> <li>- ф'ючерсні;</li> <li>- опціонні;</li> <li>- комплексні.</li> </ul>
Організаційно-правова форма діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>- АТ відкритого типу;</li> <li>- <b>АТ закритого типу;</b></li> <li>- товариства <span style="float: right;">3</span></li> <li>колективною відповідальністю;</li> <li>- Інші.</li> </ul>
За регіоном дії	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. національні;</li> <li>2. міжрегіональні;</li> <li>3. міжнародні.</li> </ol>

# Міжнародні товарні біржі

Угоди на товарних біржах за регіонах, 2009-2010  
рр.



Регіони	2009, млн. дол. США	2010, дол. США	Зміни у 2010 до 2009, %
Азія	6 206, 9	8606,4	42,8%
Північна Америка	6 353, 5	7372,0	12,8%
Європа	3 838, 0	4417,5	15,1%
Латинська Америка	1 020, 8	1527,1	49,6%
Інші	325, 4	314,9	-3,2%
<b>Загалом</b>	<b>17 744, 6</b>	<b>22 295, 2</b>	<b>25,6%</b>

# Біржова торгівля (продовження)

## Види біржових угод

### 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.

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

# 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.

# 5. Регулювання міжнародних торгово-економічних 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.

# 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

<b>За напрямками товарних потоків</b>	<b>За умовами розрахунків</b>	<b>За повнотою урахування витрат</b>
Експортні	Комерційні	Нетто
<b>За характером реалізації</b>	<b>За мірою фіксації (контракти)</b>	<b>За джерелом інформації</b>
	Тверді	Такі, що публікуються
	Трансфертні	Довідкові
	Рухомі	Біржове котирування
		Аукціонів
		Статистичні
		Фактичних угод
Роздрібні	Змінні	Пропозицій великих фірм
	З наступною фіксацією	Розрахункові

**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 тощо.).
  - З наступною фіксацією (price to be fixed) – ціна, за якою в контракті обговорюються умови фіксації та принципи визначення її рівня.

**Базисними умовами** 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

Обов'язки продавця	Умова «Інкотермс» (International Commercial Terms) 2010		Група
	назва	український еквівалент	
Відправлення товару	<b>EXW</b> Ex Works	Франко-завод	<b>E</b>
Основні витрати з перевезення не сплачені	<b>FCA</b> - Free Carrier <b>FAS</b> - Free Alongside Ship <b>FOB</b> - Free On Board	Франко-перевізник Франко вздовж борту судна Франко-борт	<b>F</b>
Основні витрати з перевезення сплачені	<b>CFR</b> - Cost and Freight <b>CIF</b> - Cost, Insurance and Freight <b>CPT</b> - Carriage Paid To <b>CIP</b> - Carriage and Insurance Paid To	Вартість і фрахт Вартість, страхування і фрахт Перевезення сплачене до Перевезення і страхування сплачені до	<b>C</b>
Постачання товару	<b>DAT</b> – Delivered At Terminal <b>DAT</b> – Delivered At Point <b>DAF</b> - Delivered At Frontier <b>DES</b> - Delivered Ex Ship <b>DEQ</b> - Delivered Ex Quay <b>DDU</b> - Delivered Duty Unpaid <b>DDP</b> - 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	<b>D</b>

# Існує 4 рівня і 2 групи інструментів регулювання у міжнародній торгівлі

## РІВНІ

1. Фірмовий (ціна, умови постачання, знижки)
2. Національний (ставки мита, нетарифні засоби, курс валют, оподаткування)
3. Міжнаціональний (преференції, зони вільної торгівлі, митні союзи)
4. Наднаціональний (правила, інструменти та механізми СОТ)

## ІНСТРУМЕНТИ

Тарифні

Нетарифні



# Тарифне регулювання міжнародної торгівлі

## Митний тариф (customs tariff) у

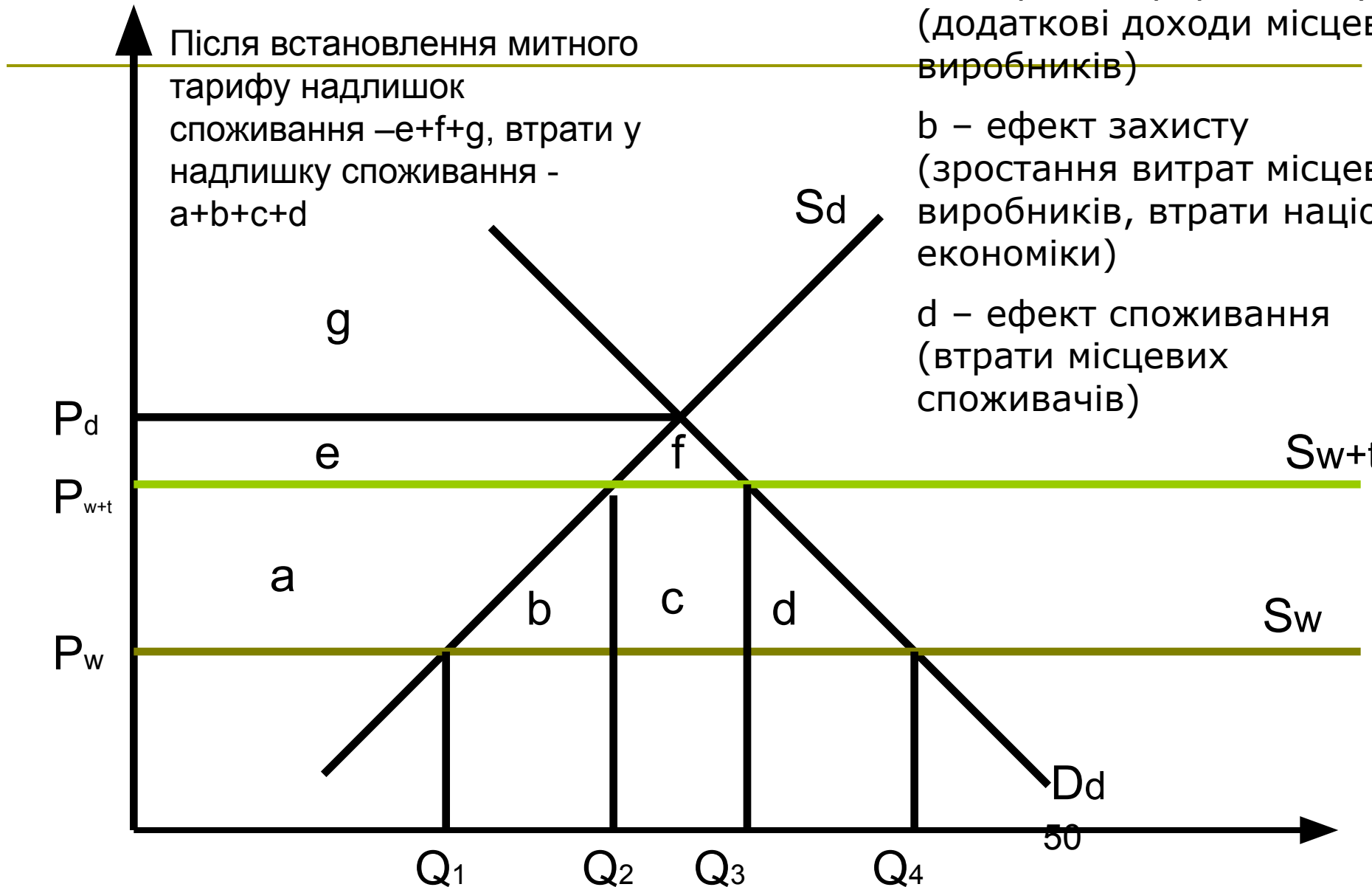
залежності від контексту може визначатися як:

- 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. 49

# Імпортний тариф для малої країни



с – ефект доходу (бюджет)  
 а – ефект перерозподілу (додаткові доходи місцевих виробників)

б – ефект захисту (зростання витрат місцевих виробників, втрати націон. економіки)

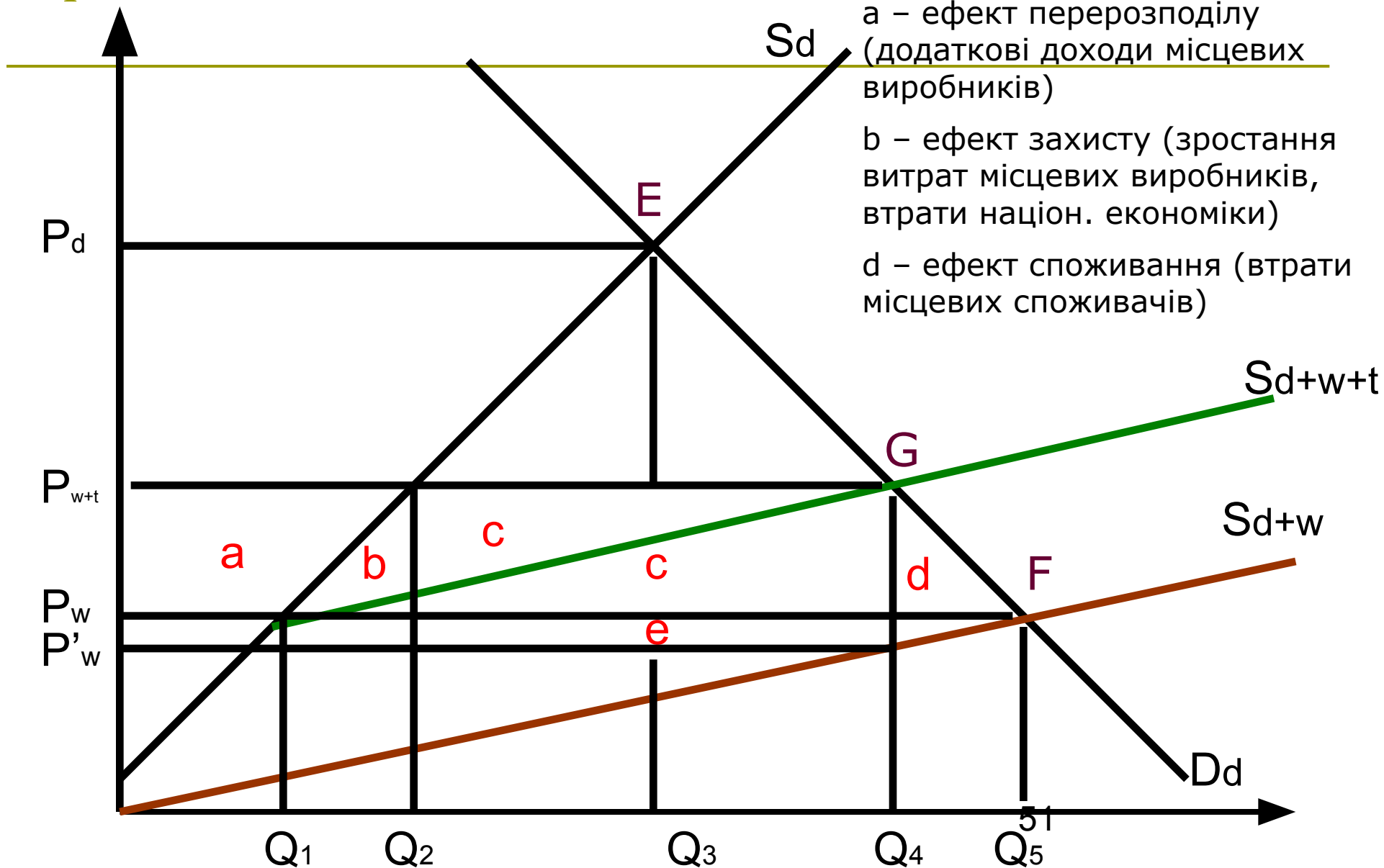
д – ефект споживання (втрати місцевих споживачів)

$S_{w+t}$

$S_w$

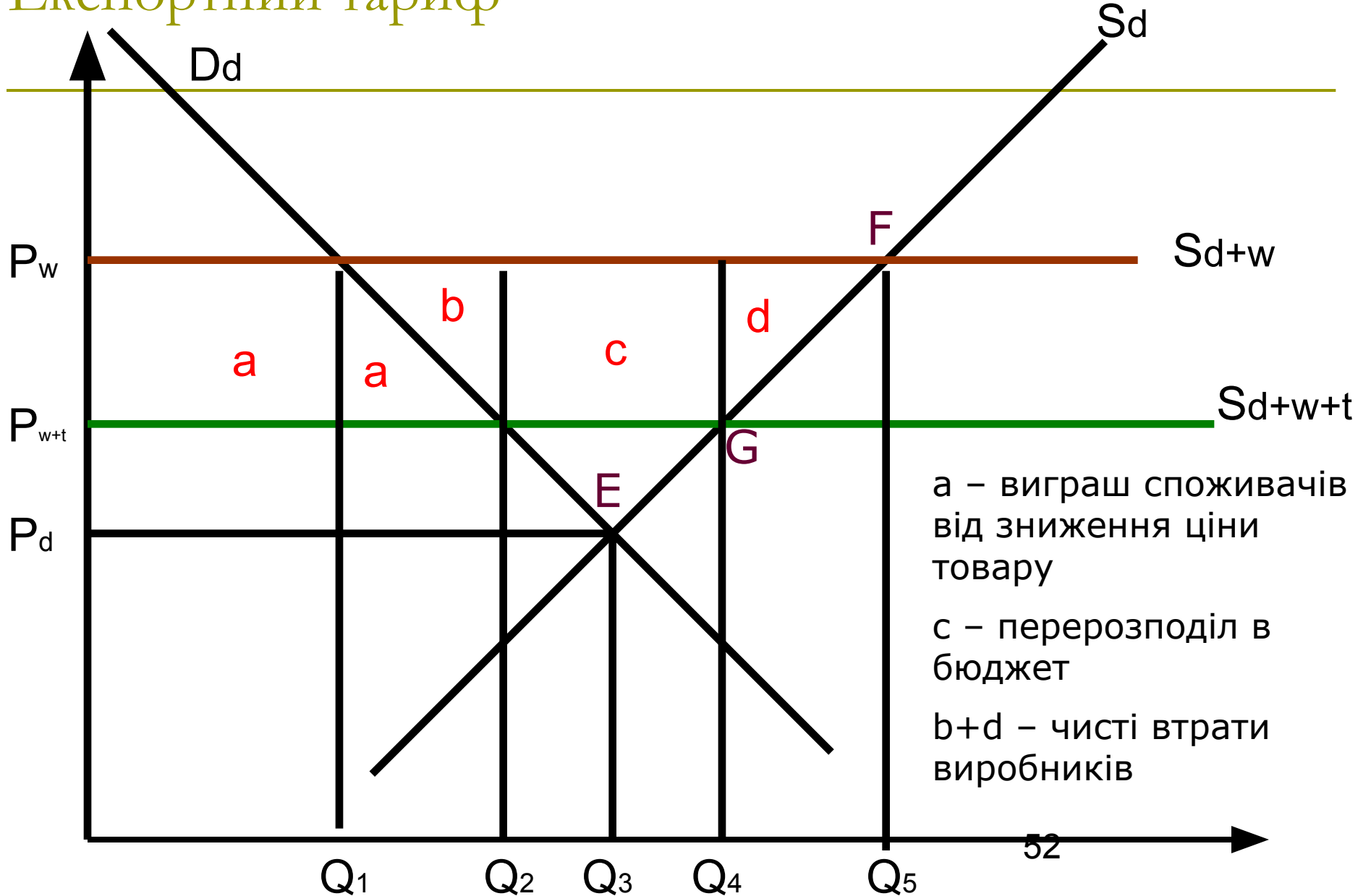
50

# 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 імпорتنі автомобілі в Україні);
- ▣ **специфічні** – нараховуються у встановленому розмірі за одиницю товару (наприклад, 384 дол. за 1 тонну сирової 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

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

# 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.

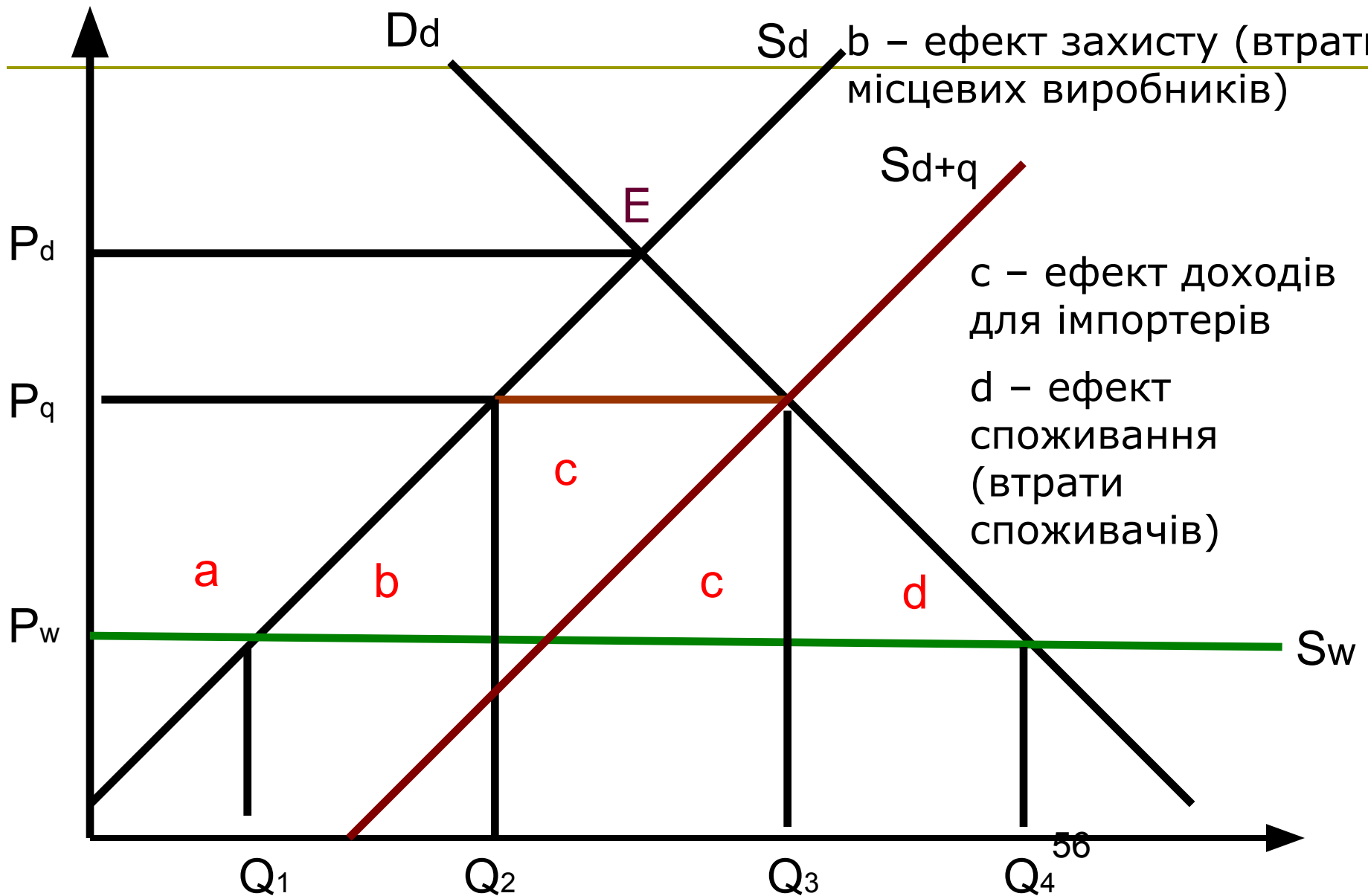
# Імпортна квота

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
<b>АНТИДЕМПІНГОВІ РОЗСЛІДУВАННЯ</b>				
<b>Російська Федерація</b>				
1.	Стальні ковани прокатні валки	07.2009	07.2010	
<b>Канада</b>				
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%
<b>Ісламська Республіка Пакистан</b>				
3	Гарячекатаний прокат в рулонах	09.2009	09.2010	
<b>СПЕЦІАЛЬНІ РОЗСЛІДУВАННЯ</b>				
<b>Республіка Казахстан</b>				
1.	Кондитерські вироби	12.2008	11.2009	
2.	Консервні банки для консервування та пляшки	06.2009	03.2010	
<b>Киргизька Республіка</b>				
3.	Цукор білий	02.2009	11.2009	
<b>Російська Федерація</b>				
4.	Машинобудівне кріплення	05.2009	02.2010	
5.	Активоване вугілля	11.2009	11.2009	
<b>Країни Перської Затоки</b>				
6.	Металопродукція	11.2009	08.2010	

№	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
<b>АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ</b>							
<b>Сполучені Штати Америки</b>							
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	
<b>Європейський Союз</b>							
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	
<b>Російська Федерація</b>							
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
<b>СПЕЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ</b>							
<b>Російська Федерація</b>							
31.	Труби нержавіючі	Спеціальне захисне мито – 28,1% від митної вартості	2007	10.2009	<b>61</b>	10.2012	

# Перелік розслідувань, що проводяться щодо імпорту в Україну

№ п/п	Товар	Дата порушення розслідування	Орієнтовна дата завершення розслідування	Примітки до розслідування
<b>АНТИДЕМПІНГОВІ РОЗСЛІДУВАННЯ</b>				
<b>Сполучені Штати Америки</b>				
1.	Половини та чвертини курей свійських, ніжки та їх частини	03.2009	03.2010	
<b>Федеративна Республіка Бразилія</b>				
2.	Половини та чвертини курей свійських, ніжки та їх частини	03.2009	03.2010	
<b>СПЕЦІАЛЬНІ РОЗСЛІДУВАННЯ</b>				
<b>Незалежно від країни походження</b>				
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	

## 6. Роль Світової організації торгівлі у регулюванні міжнародних торговельних відносин

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-учасницями. 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.

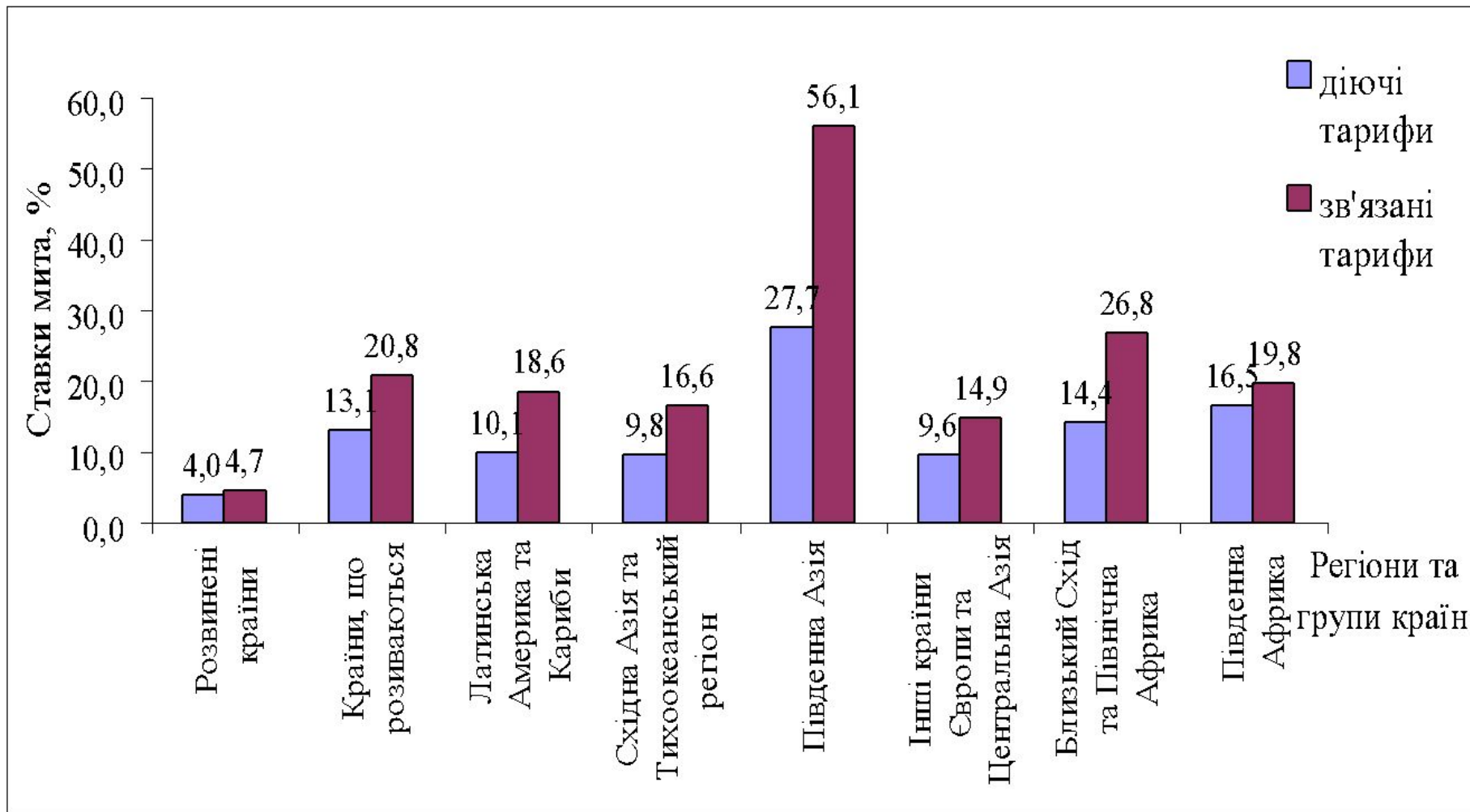
## Застосування механізму зв'язаних тарифів

---

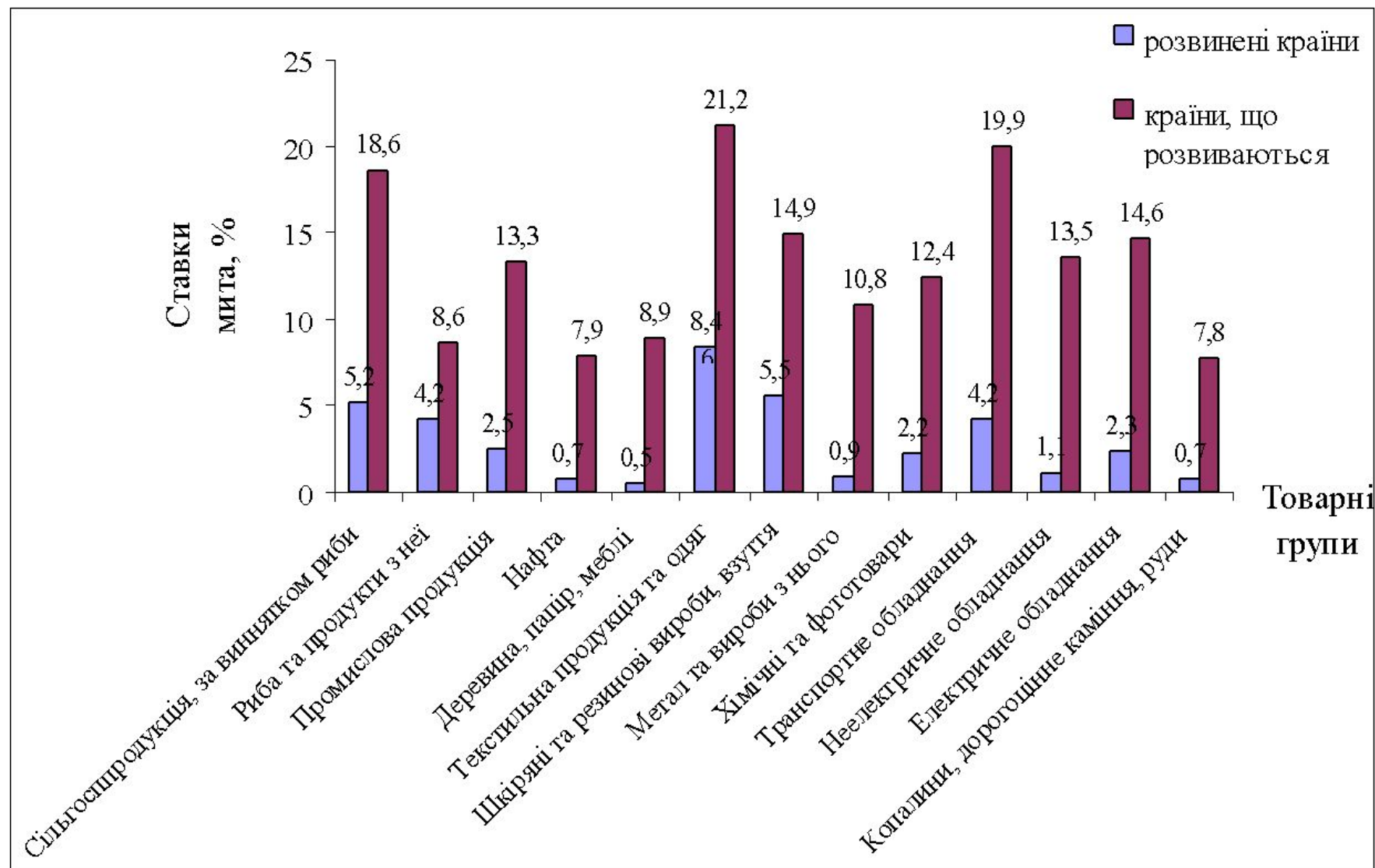
- Частка імпорту країн, що розвиваються, які зв'язали свої тарифи, збільшилася з 13% до 61% протягом Уругвайського раунду
- Майже 100% своїх тарифів зв'язали країни Південної Америки
- За окремими категоріями товарів тарифи фактично залишаються незв'язаними (транспортне обладнання, деревообробка, рибопродукти,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

Країни	Загальна кількість тарифних ліній	Частка зв'язаних тарифних ліній	Частка зв'язаних нульових тарифних ліній	Частка незв'язаних нульових тарифних ліній	Частка неадвалорних 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	недоступно	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	<b>69</b> 0,0	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 24/08/2012 р. членами СОР були 157 держави, а 16 травня 2008 р. Україна стала 152 країною-членом СОР (РФ – з 22 серпня 2012 р.)<sup>2</sup>



## 7. Україна на світовому ринку товарів та послуг

	2008 р.		2013 р.	
<b>експорт</b>	66967,3		63320,7	
<b>імпорт</b>	85535,3		76986,8	
<b>За групами товарів</b>	Експорт/Імпорт, млн..дол.США	Частка у річному експорті/імпорті	Експорт/Імпорт, млн..дол.США	Частка у річному експорті/імпорті
<b>Продукти рослинного походження</b>				
<b>експорт</b>	5577,4	8,3%	8876	14,0%
<b>імпорт</b>	1462,5	1,7%	2670	3,5%
<b>Готові харчові продукти</b>				
<b>експорт</b>	2518,2	3,8%	3571,8	5,6%
<b>імпорт</b>	2679,1	3,1%	3219,7	4,2%
<b>Мінеральні продукти</b>				
<b>експорт</b>	7045,9	10,5%	7494,7	11,8%
<b>імпорт</b>	25441,3	29,7%	22373,3	29,1%
<b>Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості</b>				
<b>експорт</b>	5045,3	7,5%	4327,4	6,8%
<b>імпорт</b>	6959	8,1%	8437,6	11,0%
<b>Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них</b>				
<b>експорт</b>	997,7	1,5%	787,7 73	1,2%
<b>імпорт</b>	4476,7	5,2%	4594,4	6,0%

	2008 р.		2013 р.	
<b>За групами товарів</b>	Еспорт/Імпорт, млн.. дол.США	Частка у річному експорті/імпорті	Еспорт/Імпорт, млн.. дол.США	Частка у річному експорті/імпорті
<b>Текстильні матеріали та текстильні вироби</b>				
<b>експорт</b>	984,6	1,5%	811,1	1,3%
<b>імпорт</b>	2099,2	2,5%	2434,9	3,2%
<b>Недорогоцінні метали та вироби з них</b>				
<b>експорт</b>	27594	41,2%	17571,1	27,7%
<b>імпорт</b>	6390	7,5%	5005,7	6,5%
<b>Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання</b>				
<b>експорт</b>	6341,2	9,5%	6974,7	11,0%
<b>імпорт</b>	13379,8	15,6%	12469,8	16,2%
<b>Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби</b>				
<b>експорт</b>	4321,3	6,5%	3343	5,3%
<b>імпорт</b>	12091,4	14,1%	5901,7	7,7%
<b>Прилади та апарати оптичні, фотографічні</b>				
<b>експорт</b>	242,8	0,4%	296,2	0,5%
<b>імпорт</b>	1222,5	1,4%	1094,74	1,4%

## Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України, млн.дол.США

	<b>Всього</b>	Країни СНД	Частка країн СНД	Інші країни світу	ЄС(28)	Частка країн ЄС
<b>ЕКСПОРТ</b>						
<b>1998</b>	<b>12637</b>	4170,8	33,0%	8438,6	3873	30,6%
<b>2003</b>	<b>23067</b>	5942	25,8%	17124,8	8705,9	37,7%
<b>2004</b>	<b>32666</b>	8409,4	25,7%	24256,7	11061,6	33,9%
<b>2005</b>	<b>34228</b>	10531,1	30,8%	23697,3	10293,3	30,1%
<b>2006</b>	<b>38368</b>	12351,1	32,2%	26016,9	12166,3	31,7%
<b>2010</b>	<b>51405</b>	18740,6	36,5%	32664,6	13085,3	25,5%
<b>2011</b>	<b>68394</b>	26177	38,3%	42217,2	18021,5	26,3%
<b>2012</b>	<b>68830</b>	25318,6	36,8%	43511,8	17123,7	24,9%
<b>2013</b>	<b>63321</b>	22077,3	34,9%	41243,4	16758,6	26,5%
<b>ІМПОРТ</b>						
<b>1998</b>	<b>14676</b>	7889,2	53,8%	6786,4	4843	33,0%
<b>2003</b>	<b>23020</b>	11468,4	49,8%	11551,7	7883,2	34,2%
<b>2004</b>	<b>28997</b>	15189,2	52,4%	13807,6	9564,8	33,0%
<b>2005</b>	<b>36136</b>	16988,3	47,0%	19148	12211,3	33,8%
<b>2006</b>	<b>45039</b>	20112,3	44,7%	24926,3	16232,2	36,0%
<b>2010</b>	<b>60742</b>	26697,4	44,0%	34044,8	19151,4	31,5%
<b>2011</b>	<b>82608</b>	37212,4	45,0%	45395,8	25805,8	31,2%
<b>2012</b>	<b>84718</b>	34497,2	40,7%	50220,4	75 26237,2	31,0%
<b>2013</b>	<b>76987</b>	27941,6	36,3%	49045,2	27046,5	35,1%

# 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” скриньки**

# Тарифи в торгівлі України у 2010 р.

Середньозважені імпорتنі тарифи за РНС	<u>За угодою приєднання до СОТ</u>	<u>Фактично у 2010 р.</u>
Всі товарні групи	5.8	4.6
Товари агропромислового сектору	11.0	9.8
Несільськогосподарські товари	5.0	3.8
Неадвалорні тарифи (% всіх тарифів)	0.1	0.2
Імпорт за нульовою ставкою митного тарифу, агропромислові товари, % від всього імпорту		31,1%
Імпорт за нульовою ставкою митного тарифу, несільськогосподарські товари, % від всього імпорту		66,7%
Рівень експорту та імпорту		
Експорт у 2010 р. (рівень 2005 р. – 100)		84
Імпорт у 2010 р. (рівень 2005 р. – 100)		<sup>77</sup> 102

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.

# 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	%
<b>Всього</b>	<b>49,6</b>	<b>100</b>	<b>35,7</b>	<b>100</b>
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

<b>ЕКСПОРТ УКРАЇНИ, дані СОТ</b>		<b>ІМПОРТ УКРАЇНИ, дані СОТ</b>	
<b>Частка у світовому експорті товарів</b>	0.34	<b>Частка у світовому імпорті товарів</b>	0.39
<b>За основними товарними групами, %</b>			
Сільськогосподарські товари	20.3	Сільськогосподарські товари	10.3
Товари добувної промисловості та паливно-енергетичного сектору	15.2	Товари добувної промисловості та паливно-енергетичного сектору	35.7
Готова продукція	63.6	Готова продукція	52.8
<b>За основними партнерами, %</b>			
Російська Федерація	26.1	Російська Федерація	36.5
ЄС	25.4	ЄС	31.4
Туреччина	5.9	КНР	7.7
Беларусь	3.7	Беларусь	4.2
Індія	2.8	США	2.9
<b>Частка у світовому експорті послуг</b>	0.44	<b>Частка у світовому імпорті послуг</b>	0.35
<b>За основними групами послуг, %</b>			
Транспортні	47.4	Транспортні	33.6
Подорожі	23.0	Подорожі	30.8
Інші комерційні послуги	29.6	Інші комерційні послуги	35.6



# 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	%
<b>Всього</b>	<b>56,9</b>	<b>100</b>	<b>40,7</b>	<b>100</b>
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

