

Тема 4. Україна в міжнародній торгівлі товарами: загальний режим. Експортно-імпортна діяльність: види та українська специфіка

План

1. Факторні передумови міжнародної торгівлі України.
2. Міжнародна купівля-продаж товарів.
3. Експортна діяльність в макро- та мікроекономічному вимірах.
4. Імпортна політика: загальні цілі та актуальні проблеми України.
5. Реекспорт та реімпорт.
6. Прямі та опосередковані експортно-імпортні операції.

1. Факторні передумови міжнародної торгівлі України.

Для того щоб об'єктивно оцінити умови та тенденції експортної спеціалізації та імпортного профілю України, як і будь-якої держави світу, доцільно проаналізувати факторні передумови міжнародної торгівлі. Ресурсне забезпечення значною мірою визначає структуру такої торгівлі, місце національної економіки в системі міжнародного обміну та поділу праці. Разом з тим не слід і абсолютизувати його, адже в сучасному світі дедалі більшу роль відіграють не первинні фактори та вторинні.

Факторні передумови для міжнародної торгівлі країни поділяють на:

- **Первинні:**
 - ресурсо-кліматичні умови розвитку економіки;
 - забезпеченість робочою силою;
 - забезпеченість землею
- **Вторинні:**
 - історично сформований профіль національного виробничого комплексу;
 - характер робочої сили;
 - суб'єктивні (нехай і об'єктивно зумовлені) рішення щодо розвитку тих або інших видів виробництва.

Фактори первинного характеру, які визначають торговельний профіль України:

* поклади кам'яного вугілля, нафти сирової (включаючи газовий конденсат), газу природного, руди, мінеральних солей, але при цьому залежить від енерго-сировинних поставок з інших країн.

* поклади калійної, харчової, магнезичних солей, графіту, ртуті, каолінів, фосфоритів, кристалів кварцу, аметисту, топазу

* родючі землі України

* близько 45 млн га земель використовуються сільськогосподарськими підприємствами, понад 10 млн га належать до державного запасу та лісгосподарських підприємств.

* у географічних вимірах 70 % території України припадає на Поліську, Придніпровську та Причорноморську низовини, 25 — Подільську, Придніпровську, Волинську, Приазовську височини, 5 % — на Кримські гори та Карпати. Для України типовим є помірно континентальний клімат

До групи природно-географічних факторів і умов належать:

- 1) різниця у величині території країн, що співпрацюють;
- 2) різниця у чисельності населення;
- 3) географічне розташування;
- 4) нерівномірність кліматичних умов;
- 5) наявність або відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- 6) наявність виходу до моря;
- 7) наявність судноплавних річок.

Найголовніші умови та фактори, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, пов'язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з їх наявністю чи відсутністю у різних країнах.

Це все визначає природні чинники забезпечують і великий аграрний потенціал відкритої економіки України.

Фактори вторинного порядку пов'язані з сучасними закономірностями інтернаціоналізації світових продуктивних сил (походять від природного розподілу багатств, але відображають багаторічні зусилля щодо формування національної спеціалізації, освоєння

зарубіжних ринків, а також історичну орієнтацію на закордонні предмети виробничого та індивідуального споживання.)

* пов'язані із покладами залізних руд та вугілля, а також з історичною спеціалізацією на важкій металургії розвиток важкого машинобудування

* наявність покладів сировини для хімічної промисловості з наступним розвитком різних її підгалузей, орієнтованих не лише на вітчизняну сировину

* наявність родючих ґрунтів та традиційна аграрна спеціалізація зумовили розвиток харчової промисловості

2. Міжнародна купівля-продаж товарів

Міжнародна торгівля товарами, з одного боку, відкриває країнам та споживачам, котрі в них живуть, доступ до товарів, виробництво яких є для них нетиповим, а з іншого — дає можливість підвищити ефективність господарювання завдяки спеціалізації. Отже, кожна зі сторін в обмін на частину своєї продукції може отримувати продукції більше, ніж вона могла б зробити сама, відмовившись від спеціалізованого виробництва.

У матеріально-речовому плані предметами міжнародної товарної торгівлі є кінцева продукція та інші матеріальні цінності — напівфабрикати, сировина, енергоносії, знаряддя праці.

З суб'єктно-функціонального погляду міжнародна торгівля здійснюється:

- безпосередньо контрагентами, а саме комерційними структурами через установавання прямих господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та інонаціональними споживачами (покупцями), а також державами через уповноважені органи-представники;
- опосередковано, через спеціалізовані структури, з якими відповідні структури встановлюють комерційні відносини.

Міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на два основні типи: купівля-продаж товарів та товарообмінні операції. Отже, розглянемо спочатку перший із цих двох видів торгівлі.

Міжнародна купівля-продаж товарів — це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Одна й та сама операція водночас є експортом для того, хто вступає у неї як власник товарів, та імпортом для того, хто розплатувався за них грошима. Таким чином, у суб'єктному аспекті цей критерій поділяє торговельних контрагентів на експортерів та імпортерів, причому такими є як господарські структури, які безпосередньо беруть участь в операціях купівлі-продажу, так і країни, до яких належать відповідні комерційні організації. Зауважимо при цьому, що контрагентами можуть бути і держави в цілому.

При міжнародних операціях з купівлі-продажу товарів експорт та імпорт здійснюються, як правило, у чистому вигляді, оскільки у міжнародному контракті сторона є або продавцем-експортером, або покупцем-імпортером товару, що є предметом відповідного контракту. Мають місце і змішані трансакції, пов'язані з подвійною роллю суб'єктів торгівлі та з більш, ніж одним географічним вектором руху товарів.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів: експорт; імпорт; реекспорт; реімпорт.

3. Експортна діяльність в макро- та мікроекономічному вимірах

Експорт товарів — це продаж та вивезення товарів за кордон з метою їх реалізації на зовнішніх ринках через передання у власність контрагенту в іншій країні. Це — вузьке тлумачення експорту, оскільки йдеться тільки про експорт товарів (окремий предмет розгляду — експорт послуг та капіталів) у формі закордонної реалізації товарів за гроші. У більш широкому розумінні експортом можна назвати продаж товарів за кордон за будь-якої форми оплати, включаючи товарну, як це і зазначено, наприклад, в українському законі «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Обсяги експорту визначають обсяги імпорту, і це є очевидним.

Відносний (стосовно величини імпорту) дефіцит експортного потенціалу, інакше кажучи — негативне сальдо товарної торгівлі, може «гаситися» торгівлею послугами (як це має місце в Україні, яка має чималий зиск від транзиту своєю територією енергоносіїв зі сходу на захід),

припливом капіталів (як, наприклад, у багатьох країнах Центральної та Східної Європи в 90-х роках) та іншими засобами.

Потужна експортна база визначає й умови валютно-фінансового співробітництва, стабільність монетарного сектору країни. Але й сам експорт є об'єктом впливу з боку інших форм.

Традиційно основу українського товарного експорту становить продукція металургійної промисловості, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, легкої, харчової і місцевої промисловості. Легко побачити, що навіть така лаконічна «візитна картка» країни переконливо свідчить про її місце в міжнародному співтоваристві, порівняльне (стосовно інших країн та міжнародних угруповань) становище. Для України характерним є домінування в експорті такої промислової продукції, яка потребує значних виробничих потужностей, але не має суттєвого наукового вмісту. Її виготовлення супроводжується надмірним навантаженням на навколишнє середовище. Цей критерій характеризує національну економіку як перехідну та пострадянську.

Взагалі неефективна структура експорту, орієнтація на його низькотехнологічні види та значна питома вага сировини є типовими рисами міжнародної економічної діяльності пострадянських країн.

Специфіки експортної діяльності ряду ключових господарських структур, які є основними «гравцями» на міжнародному ринку з української сторони, а також держави в цілому, слід враховувати його енерго- та матеріаломісткість. І тому для України є типовою ситуація, за якої для забезпечення експортних поставок необхідно здійснити великі закупівлі по імпорту енергоносіїв. Можна навіть констатувати своєрідну нееластичність функції поліпшення умов формування платіжного балансу відносно зростання валових показників експорту. Отже, для України важливим є не просто нарощування присутності на зовнішніх ринках, а оптимізація структури експорту, поліпшення якості, підвищення економічної та технологічної ефективності експортного виробництва.

Разом з тим і кількісні параметри експорту, зокрема його структура, мають безумовне значення для національної економіки, навіть з погляду здатності держави забезпечувати свій суверенітет.

У плані організаційної підтримки, стимулювання та географічної диверсифікації вітчизняного експорту доцільним є розроблення програмних документів на кшталт концепцій освоєння перспективних для українських товаровиробників окремих регіональних ринків (наприклад, близькосхідного, латиноамериканського тощо). Важливим є укладання двосторонніх угод про торговельно-економічне співробітництво з окремими країнами світу. Взагалі в регулюванні експорту держава користується переважно методами стимулювання (прямого чи непрямого), хоча інколи використовується й експортне мито (зокрема, до цього вдається російський уряд, торгуючи нафтою, особливо коли зростають світові ціни на нафту) та нетарифні обмеження (вони застосовуються, зокрема, стосовно дотаційної соціально важливої продукції, наприклад хлібної, оскільки інакше це означало б дотування споживачів за кордоном за рахунок національного бюджету відповідних країн).

4. Імпортна політика: загальні цілі та актуальні проблеми України

Імпорт товарів — це купівля та ввезення товарної продукції з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку та використання на території країни.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей. Це, зокрема:

- доступ до дешевших та більш якісних товарів — готових виробів, сировинних та інших матеріалів, вузлів та комплектуючих деталей;
- наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території;
- зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території;
- налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами;
- розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукомістких товарів.

Основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтопереробки, сировина та продукція хімічної і нафтохімічної промисловості, вироби чорної та кольорової металургії, товари легкої і місцевої промисловості, машинобудування, електроніка, товари харчової промисловості.

Україна в значних обсягах імпортує паливно-енергетичні ресурси, що передусім пов'язано з неефективністю енергоспоживання в країні. Крім того, на номенклатурі вітчизняного імпорту позначається відставання з ряду важливих напрямків НТП та промислового розвитку. Отже, можна помітити, що характер національного імпорту та завдання його оптимізації залежать від загальних умов функціонування відтворювального комплексу країни та політики, яка спрямована на підвищення ефективності економіки.

Характеризуючи реальний стан речей в українському імпорті, слід відзначити цікаву геополітичну домінанту: залежність держави від великих поставок енергоносіїв з-за кордону автоматично перетворює країни — постачальники нафти та газу на провідні джерела імпорتنих товарних потоків.

Проблема оптимізації імпорту не зводиться до завдання скорочення його абсолютних показників. З одного боку, сам по собі агрегований кількісний показник імпорту не відображає ступеня його ефективності. З іншого боку, заходи, які спрямовуються на зменшення обсягів імпорту і справді можуть мати позитивні для національної економіки наслідки, інколи можуть завдати їй значної шкоди. Особливу небезпеку може становити надмірний ентузіазм розвивати антиімпортне виробництво.

У багатьох галузях промисловості та сільського господарства антиімпортна політика може забезпечити ринковий вигравш за рахунок факторних переваг (наприклад, дешева робоча сила), географічної близькості споживачів. Крім того, поділеність міжнародних ринків далеко не завжди означає практичну неможливість перспективного виходу на них, особливо за умов сучасної диверсифікації попиту.

Не слід забувати, що імпорт до країни є важливим джерелом бюджетних надходжень. Інструментами оподаткування імпорту є ввізне мито, акцизний збір і податок на додану вартість.

Для України на початку XXI ст. актуальним завданням є саме запобігання необґрунтованому проникненню на її територію товарів за демпінговими цінами. Конкретні практичні завдання можна і слід розв'язувати відповідно до чинного законодавства.

5. Реекспорт та реімпорт

Реекспорт і реімпорт можна розглядати як окремі випадки експорту та імпорту і як послідовну комбінацію обох трансакцій (такий підхід частково використовується і в законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»). Однак частіше вони підлягають окремому спеціальному розгляду (наприклад, у зв'язку з можливими спеціальними вказівками в міжнародних договорах і угодах про недопущення реекспорту).

Реекспорт — це продаж та вивезення до іншої країни товарів, які раніше були завезені ззовні, без їхнього перероблення.

Підстави для реекспорту можуть бути різними. Найбільш типовим є замовлення кінцевого імпортера, який не може або не бажає з причин політичного, економічного характеру виходити на ринок первісного експортера. Подібні операції можуть мати місце під час здійснення великих проектів, коли іноземні фірми, що працюють у певній країні, здійснюють закупівлі в третіх країнах. Реекспортні угоди укладаються при реалізації товарів на товарних біржах та на аукціонах. Можливі також спекулятивні дії реекспортера, який прагне отримати прибуток за рахунок різниці в ціні на певний товар на різних міжнародних, національних ринках, причому в такому та в інших перелічених випадках товар може не завозитися до країни, фірма якої здійснює реекспорт. Причиною реекспорту може бути бажання певної фірми здійснити зарубіжний збут продукції, яку було ввезено до країни, але з тієї або іншої причини не було реалізовано на внутрішньому ринку.

Усі зазначені форми та фактори реекспорту тією або іншою мірою стосуються України — як країни і первісного експортера, і реекспортера, і кінцевого імпортера. Але потенційно головним у цьому зв'язку є те, що наша держава має статус транзитної країни, а також володіє торговельними морським, річковим флотами, потужностями для авіаперевезень.

Реімпорт є ввезенням до країни товарів, які раніше були вивезені з неї за кордон та які не піддавалися там переробленню. Інакше кажучи, реімпорт — це завершення операцій експорту, які не відбулися як такі.

На відміну від реекспорту, який може і не передбачати ввезення товару до країни-реекспортера, реімпорт має чітку ознаку: товар двічі перетинає кордон, під час вивезення, а також під час ввезення назад до країни. Навіть із самого визначення реімпорту зрозуміло, що його природа обумовлена різноманітною практикою комерційної діяльності. Реімпорт виникає внаслідок забракування первісним імпортером товарів, розірвання угоди з тієї або іншої причини. Предметами реімпорту можуть ставати товари, які були завезені на консигнаційні склади, але не знайшли кінцевого покупця. Те саме може траплятися з виробами, зокрема високотехнологічними, які виставлялися на аукціонах, але не були реалізовані. Розширення участі України у подібних торговельних акціях, як і взагалі в процесах міжнародної торгівлі, об'єктивно зумовлює й почастищення операцій подібної природи.

До реімпорту не належать товари, які були поставлені з країни на умовах тимчасового вивезення, наприклад на виставку.

6. Прямі та опосередковані експортно-імпортні операції

Міжнародні операції купівлі-продажу можна здійснювати як через установлення прямих, безпосередніх господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та іноземними споживачами (покупцями), так і непрямим шляхом — через посередників. У чому полягає функціональна доцільність кожного з цих методів? Про які переваги може йти мова стосовно них конкретно?

Прямі поставки товарів та розрахунків у багатьох випадках є доцільнішими завдяки таким своїм потенційним позитивним властивостям, що можуть виявлятися в тій або іншій господарській ситуації:

- налагодження найбільш тісних зв'язків між постачальниками і споживачами, причому в умовах загострення конкурентної боротьби будь-які форми «прив'язки» до себе покупця створюють дуже важливі гарантії в конкурентній боротьбі з іншими постачальниками товарів на ринку;
- забезпечення економії на оплаті послуг посередників — юридичних і фізичних осіб, які не беруть участі у створенні споживчих властивостей товарів;
- маркетингове «наближення» виробника до зарубіжного ринку, а також можливість отримання про нього більшого обсягу необхідної інформації, адекватно відповідати на запити своїх зарубіжних споживачів, реагувати на коливання попиту;
- підвищення надійності та оперативності господарських зв'язків з метою налагодження сталих та більш широких, ніж тільки торгівля, економічних контактів, створення ефективних технологічних моделей відтворювальної діяльності, функціональне поєднання різних циклів виробничої діяльності;
- створення передумов подальшого поглиблення міжнародної співпраці через усунювання форм власності, поєднання капіталів, транснаціоналізації господарювання.

Разом з тим і непрямий шлях міжнародної реалізації товарів має переваги, які зумовлюють його застосування. Його позитивними властивостями та потенційними господарськими можливостями є:

- створення важливого додаткового позитивного чинника в конкурентній боротьбі в тих випадках, коли зовнішньоторговельний посередник може забезпечити додаткові ринки збуту, ефективну рекламну кампанію, а також допускає підприємство-виробника до інформації, що є у нього, про особливості конкретних ринків, тенденції попиту тощо;
- забезпечення економії на витратах у тих випадках, коли оплата послуг посередників виявляється комерційно вигіднішою, ніж утримання у штаті спеціалізованих працівників, або відволікання службовців на невластиві їм види діяльності; за рахунок цього досягається збільшення прибутку та прискорення обігу капіталу, знижуються витрати на одиницю продукції;

- підвищення якості збутової діяльності та забезпечення її більшої оперативності завдяки використанню послуг посередників-професіоналів, передусім у тих випадках, коли здійснюються разові міжнародні операції, або коли підприємство-виробник не має достатнього досвіду зовнішньоекономічної діяльності, а також у ряді інших випадків;
- налагодження більш широких, ніж тільки збут, виробничих відносин з фірмою, що здійснює посередницькі функції, зокрема організація післяпродажного обслуговування стандартних (особливо високотехнологічних) товарів у країні збуту;
- створення передумов для вигідної концентрації капіталів безпосередніх виробників продукції і фірм, що здійснюють її рекламу, збут, післяпродажне обслуговування тощо відповідно до органічної для них спеціалізації.