

---

# I. ТОВАРОЗНАВСТВО ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ

---

УДК 339.5.01

## СУТНІСТЬ І МЕТОДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

**М. С. Одарченко, кандидат технічних наук;  
В. І. Михайлик; З. П. Карпенко;  
К. В. Сподар; А. О. Бабіч**

У загальному вигляді міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва. Суверенні держави, як і окремі особи й регіони країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на виробках, що вони можуть робити з найбільшою відносною ефективністю, і подальшого обміну на товари, що вони не в змозі самі ефективно робити.

Важливим напрямом розвитку України є її ефективна інтеграція до світового економічного простору. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її подальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки, що і визначає актуальність вибраної теми.

Робота присвячена традиційній і найбільш розвинутій формі міжнародних економічних зв'язків – зовнішній торгівлі. За вартісними масштабами в загальному комплексі світогосподарчих зв'язків зовнішньоторговельний обмін продовжує зберігати провідні позиції. При цьому все більш динамічно в останні два десятиріччя розширюється обмін між країнами в науково-технічній сфері, розвивається торгівля традиційними (транспорт, страхуван-

ня, туризм тощо) та новими (збір, збереження та передача інформації, довгострокова оренда обладнання, консультаційні послуги тощо) послугами, які становлять, у свою чергу, сферу «невидимої» торгівлі, що швидко розвивається. Ця сфера потребує оновлення торговельно-політичного інструментарію, тому що митні засоби регулювання стають усе менш ефективними, постійно поступаючись місцем системі нетарифних бар'єрів.

Мета статті – дослідити сутність міжнародної торгівлі та її концепції, визначити основні форми зовнішньоекономічної діяльності держави.

Міжнародна торгівля є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі міжнародного поділу праці та виражає їхню взаємну економічну залежність. У науковій літературі зустрічаємо таке визначення: «Міжнародна торгівля являє собою процес купівлі і продажі, здійснюваний між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах» [3]. Міжнародна торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наведено дані про обсяг і динаміку світової торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу.

В інтересах кожної країни спеціалізуватися на виробництві, у якому вона має найбільшу перевагу і для якого відносна вигода є найбільшою.

Національні виробничі розходження визначаються різними факторами виробництва – працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах. Ефект, що робиться зовнішньою торгівлею (зокрема експортом) на динаміку росту національного доходу, на розмір зайнятості, споживання й інвестиційну активність, характеризується для кожної країни цілком визначеними кількісними залежностями і може бути обчислений і виражений у вигляді визначеного коефіцієнта – мультиплікатора (множника).

Механізмом реалізації світогосподарських зв'язків є світовий ринок як сфера усталених економічних відносин, що ґрунтуються на міжнародному розподілі праці. Господарські зв'язки на світовому ринку проявляються через форми міжнародних економічних відносин – міжнародну торгівлю, міжнародну міграцію робочої сили, міжнародний рух капіталу, а також валютно-кредитні відносини.

Форми міжнародних економічних відносин тісно пов'язані між собою, впливають одна на одну, створюючи додаткові стимули для взаємного розвитку. Так, торгівля створює умови для міжнародного інвестування, а міграція капіталу, в свою чергу, стимулює торговельні зв'язки та міграцію робочої сили. Однак головною ланкою світогосподарських зв'язків завжди була і є міжнародна торгівля. За оцінками Джефрі Сакса, міжнародна торгівля становить на сьогодні 80 % усіх міжнародних економічних відносин [1].

Міжнародна торгівля як обмін товарами і послугами є не тільки зовнішньою ознакою існування світового ринку, а й матеріальною основою міжнародних економічних відносин, що забезпечує зростаючу інтеграцію світового господарства. Вона – форма зв'язку між товаровиробниками і споживачами різних країн, який виникає на основі розвитку міжнародного поділу праці. Показники розвитку торгівлі між країнами демонструють їх взаємну економічну залежність.

Отже, міжнародна торгівля – історично перша форма міжнародних економічних зв'язків, що являє собою обмін товарами і послугами між державами. Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі [4].

Купівля-продаж товарів і послуг на світовому ринку має свої особливості залежно від існуючого механізму регулювання торгівлі між країнами або їх угрупованнями, специфіки взаємодії суб'єктів торгівлі – продавців (експортерів) і покупців (імпортерів) – та об'єктивних характеристик конкретного товарного ринку, що визначають механізми торгівлі, форми угод, торговельних традицій тощо. Так, торгівля сировинними товарами можна здійснювати за режимом найбільшого сприяння та на компенсаційній основі або за преференційним торговельним режимом і на основі виробничої кооперації, або за звичайним торговельним режимом на традиційних умовах взаємовідносин продавця і покупця.

Форми міжнародної торгівлі доцільно класифікувати за такими критеріями, як регулювання торговельно-економічних відносин між країнами (групами країн), специфіка торговельно-економічної взаємодії суб'єктів торгівлі – експортерів та імпортерів і особливості предмета торгівлі [2].

В основу систематизації форм міжнародної торгівлі за критерієм специфіки регулювання покладено наявність відповідних міждержавних і багатосторонніх угод, які визначають тип торговельного режиму даної країни з кожною окремою країною партнером. За цим критерієм виокремлюють звичайну торгівлю за режимом найбільшого сприяння, преференційну, прикордонну та дискримінаційну торгівлю.

З погляду глибини відносин, економічної взаємозалежності та виникаючих при цьому прав і обов'язків сторін виокремлюються такі форми міжнародної торгівлі, як традиційна, компенсаційна (зустрічна) і торгівля за кооперацією. Таким чином, критерієм виокремлення цих форм є специфіка взаємодії суб'єктів торгівлі сировинними товарами, промисловими товарами, машинами та обладнанням, про-

дукцією інтелектуальної праці та послугами [5].

Звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами. Крім підвищеної ставки митного оподаткування, у торговельних відносинах за умовам звичайної торгівлі застосовуються і жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків – кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (не пільгова) система оподаткування імпортованих товарів тощо.

В основу торгівлі за режимом найбільшого сприяння покладена взаємна домовленість про надання одна одній привілеїв і пільг щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Режим найбільшого сприяння є одним із головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ – Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. При цьому особи, фірми та організації країн – членів ГАТТ користуються митними, податковими та всіма іншими привілеями, які мають у країні партнера фізичної та юридичні особи третьої країни. Так, якщо країна А надала преференцію країні Б, то ця пільга автоматично поширюється на всі країни – члени ГАТТ–СОТ.

Найпоширенішою серед цих форм міжнародної торгівлі є традиційна (проста) торгівля, тобто «вільний» експорт та імпорт товарів і послуг, який не зумовлений коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів. Така торгівля регулюється Конвенцією ООН щодо Договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1980), відомою під назвою Віденська конвенція. При традиційній торгівлі в обов'язки продавця (експортера) такі: поставити товар, передати документи стосовно нього та передати право власності на товар відповідно до вимог договору та чинної Конвенції (ст. 30), а і обов'язки покупця (імпортера) – сплатити ціну за товар і прийняти поставку товару відповідно до вимог договору та чинної Конвенції (ст. 53). Отже, крім зазначених, ані в експортера, ані імпортера не виникає інших зобов'язань. А це означає, що після виконання угоди екс-

портер має право, якщо це доцільно, змінити споживача (знайти іншого імпортера), не відступаючи при цьому від жодних зобов'язань. Аналогічно й імпортер має право вибору поставальника, заміни експортера без юридичних наслідків.

Торгівля за кооперацією, на відміну від традиційної торгівлі, характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків. За таких взаємозв'язків виробник повинен заздалегідь знати, хто і в якій кількості купуватиме його продукцію. Крім того, він повинен завчасно узгодити всі якісні, експлуатаційні та техніко-економічні параметри продукту. Таким чином, сутність торгівлі за кооперацією полягає в тому, що юридично самостійні виробники різних країн у результаті здійснення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції.

За специфікою предмета торгівлі можна виокремити такі форми міжнародного торговельного обміну: торгівля сировинними товарами; торгівля промисловими товарами, машинами та обладнанням, зокрема товарами широкого вжитку та технічною продукцією (готовою, в розібраному вигляді, комплектним обладнанням); торгівля продукцією інтелектуальної праці, в тому числі патентами, ліцензіями та інжиніринговими послугами; торгівля послугами. По кожній з названих форм міжнародної торгівлі існує група країн, для яких експорт цих товарів є пріоритетним.

Розвиток і ускладнення міжнародної торгівлі знайшло відображення в еволюції теорій, що пояснюють рушійні сили цього процесу. У сучасних умовах розходження в міжнародній спеціалізації можна проаналізувати лише на основі сукупності всіх ключових моделей міжнародного поділу праці.

Отже, нині міжнародна торгівля – це широкий «проспект» з двостороннім рухом зустрічних потоків товарів: експорту й імпорту. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання є віддзеркаленням державно-політичного підходу уряду певної країни до торговельно-економічних відносин з іншими країнами, а форми торгівлі за специфікою вза-

ємодії торговельних партнерів – відображенням операційного аспекту міжнародної торгівлі.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Беляцкий С. А. Международная экономическая взаимосвязь и взаимозависимость: проблемы, тенденции / С. А. Беляцкий // Экономика Украины. – № 9. – 2002. – С. 140–143.
2. Дахно І. І. Міжнародна торгівля : навч. посіб. – 2-ге вид. / І. І. Дахно. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
3. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2008. – 406 с.
4. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
5. Румянцев А. П. Міжнародна економіка / А. П. Румянцев, Н. Г. Климко. – К. : Знання-прес, 2003. – 447 с.

УДК 658.811

## УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**А. М. Одарченко, кандидат технічних наук;  
Д. М. Одарченко, кандидат технічних наук;  
В. І. Михайлик; А. А. Рибцева; А. О. Максимова**

У ринковій економіці успішна товарна політика, динамізм і гнучкість виробництва, що орієнтується на задоволення потреб покупців, є однією із головних умов ефективної виробничо-комерційної діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку України.

Наявність добре розробленої стратегії в системі збуту є запорукою нормального функціонування підприємства [3]. Вивчення даної проблеми необхідне для розуміння основних аспектів діяльності підприємства, що пов'язані з його адаптацією до ринкових умов.

Сьогодні вітчизняні підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача [1]. Результати їхньої господарської діяльності багато в чому залежать від того, наскільки правильно обрані канали розподілу товарів, форми і методи їхнього збуту, від широти асортименту і якості наданих підприємством послуг, пов'язаних із реалізацією продукції.

Організаційною структурою управління збутовою діяльністю на підприємстві є сукупність управлінських підрозділів і виробничих

підрозділів, що організують і здійснюють комплекс збутових операцій з постачання готової продукції споживачам відповідно до їхніх вимог [3].

Саме ефективність збутової діяльності є визначальним фактором виживання торговельних підприємств і їх цілеспрямований розвиток на сучасному етапі ринкової економіки через загострення конкуренції за ринки збуту, росту витрат, а також підвищення вимог споживачів стосовно якості обслуговування [1]. Саме тому набувають значущості питання про якість функціонування системи збуту.

Збут є завершальною стадією всієї виробничо-комерційної діяльності підприємств і виконує одну з найважливіших функцій, що забезпечує торговельну орієнтацію підприємств, а саме функцію зворотного зв'язку. Тому пошук механізму і засобів удосконалення збутової діяльності, що передусім буде спрямована на збільшення обсягу збуту при повному задоволенні потреб споживачів, є досить актуальним.

Питання організації збутової діяльності досліджували такі зарубіжні й вітчизня-