**Тема 1. Сутність, етапи та система регулювання міжнародної торгівлі**

**Програмні запитання**

* 1. Сутність та етапи розвитку міжнародної торгівлі.
  2. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.
  3. Роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку.
  4. Регулювання світових торговельних відносин.
  5. Сутність та етапи розвитку міжнародної торгівлі.

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.

**Міжнародна торгівля** — історично перша форма міжнародних економічних зв’язків, що являє собою обмін товарами і послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами.

Міжнародна торгівля — це торгівля між резидентами різних кра­їн, якими можуть бути фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін то­варами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Оскільки такий обмін добровільний, то обидві сторони угоди повинні бути впевненими, що одержать вигоду від цього обміну, інакше угода не буде укладена.

Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі.

**Зовнішня торгівля** (ЗТ) — це торгівля однієї країни з іншими, яка складається з оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів і послуг.

У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю, яка до того ж є складною соціально-економіч­ною категорією. Її можна розглядати з двох позицій — операційної та державно-політичної (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Підходи до розуміння сутності міжнародної торгівлі

Специфічні риси міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля як особлива сфера міжнародної економіки має ряд специфічних рис, які відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики.

Урядове регулювання міжнародної торгівлі. Кожна країна функціонує в своєму правовому середовищі. Її уряд активно втруча­ється і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі і пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відноси­ни.

Самостійна національна економічна політика. Національна еко­номічна політика може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами, регулювати чи заборонити його (так, обмеження торгівлі можуть набувати форми «добровільного» обмеження експорту, бой­котування товарів країни, відмови від преференційних тарифів та ви­давання нових кредитів, обмеження доступу до високотехнологічних товарів). Усе це істотно впливає на міжнародну торгівлю.

Соціально-культурні відмінності країн. Країни, які беруть участь у міжнародній торгівлі, відрізняються одна від одної звичаями, мо­вою, пріоритетами, культурою. І хоча такі відмінності не впливають істотно на міжнародну торгівлю, вони ускладнюють відносини між урядами і вводять багато нових елементів у діяльність міжнародних підприємств. Недостатнє знання звичаїв, законів країни експортера чи імпортера призводить до невизначеності і недовіри між продавцем і покупцем.

Фінансові та комерційні ризики. До головних фінансових ризи­ків належать валютний та кредитний ризики.

Міжнародна торгівля відбувається між країнами, що мають різні валютні системи, які зумовлюють обмін однієї валюти на іншу. Через неусталеність валютних курсів виникає валютний ризик. Валютний ризик — це небезпека валютних втрат унаслідок зміни курсу валюти ціни щодо валюти платежу в період між підписанням зовнішньотор­говельної угоди і здійсненням платежу за цією угодою.

При здійсненні міжнародної торгівлі необхідно мати час для пе­ревезення товару, тому експортер піддається кредитному ризику і по­терпає від незручностей, пов'язаних з відстанню та часом, який потрі­бен для перевезення товару за кордон і отримання платежу. Розрив у часі між заявкою іноземному постачальникові і отриманням товару пов'язаний, як правило, з тривалістю періоду перевезення і необхід­ністю підготовки відповідної документації для перевезення.

Комерційні ризики, які пов'язані з можливістю недоодержання прибутку або виникнення збитків у процесі проведення торговель­них операцій, можуть виявитися в таких випадках:

* неплатоспроможність покупця на момент оплати товару;
* відмова замовника від оплати продукції;
* зміна цін на продукцію після укладання контракту;
* зниження попиту на продукцію;
* неможливість переказу коштів у країну експортера у зв'язку з валютними обмеженнями в країні покупця (імпортера) або з відсутністю валюти, або з відмовою уряду країни-імпортера в наданні цієї валюти з будь-яких інших причин.

Фахівці з історії світової економіки пропонують різні критерії періодизації розвитку міжнародної торгівлі: за етапами розвитку науково-технічного прогресу (за змінами у виробничих силах); за етапами вдосконалення транспортної системи (як транспортних засобів, так і доріг); за пріоритетними напрямами у зовнішньотор­говельних політиках країн (лібералізація чи протекціонізм). Насправді доведено, що між усіма переліченими етапами існує пряма залежність. Але наочнішою, поширенішою та логічнішою, на наш погляд, є періодизація розвитку світових процесів, у т. ч. міжнародної торгівлі, за основними подіями в світі. З огляду на це можна виокремити такі етапи розвитку міжнародної торгівлі:

І — початковий (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.);

ІІ — друга половина XIX ст. — початок Першої світової війни (1914 р.);

ІІІ — період між двома світовими війнами (1914—1939 рр.);

ІV — повоєнний (50—60-ті роки);

V — сучасний (з початку 70-х років).

Останній, сучасний, етап розвитку міжнародної торгівлі вже сьогодні можна поділити на два періоди:

* конкуренції двох світових систем господарства — капіталіс­тичної та соціалістичної (до початку 90-х років);
* глобалізації світової економіки (з початку 90-х років).

Кожному із зазначених вище п’яти етапів розвитку міжнародної торгівлі притаманні:

* певні середовищні чинники розвитку;
* особливості, що відтворюють рівень інтернаціоналізації виробництва і роль міжнародної торгівлі у розвитку національних господарств;
* пріоритетні методи регулювання зовнішньої торгівлі більшос­ті країн світ
  1. **Система показників розвитку міжнародної торгівлі.**

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: обсягові (абсолютні), результуючі, структур­ні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення. Деякі показники, наприклад індекси концентрації експорту та диверсифікації експорту, використовуються тільки в міжнародних зіставленнях, інші — для оцінки розвитку як зовнішньої торгівлі, так і міжнародної торгівлі в цілому (обсяг експорту, імпорту, товарна та регіональна структури торгівлі тощо). Велика кількість показників може бути використана для оцінювання та аналізу розвитку зовнішньої торгівлі фірми.

**Перша група**

**1.** Основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі є **група обсягових індикаторів**, до складу якої входять експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, зовнішньоторговельний обіг, генеральна торгівля, спеціальна торгівля та фізичний обсяг торгівлі.

**1.1.** ***Експорт*** (від. лат. exportare — вивозити) — вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виключних прав на них, з митної території країни за кордон без зобов’язання їх зворотного ввезення. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, надання послуг і прав на результати інтелектуальної діяльності. Як експорт може зараховуватись продаж товарів і послуг іноземним особам, фірмам, організаціям та спільним підприємствам без вивезення їх за кордон.

Обсяги вивезення товарів, робіт, послуг і результатів інтелектуальної діяльності характеризує показник «експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період, як правило, рік. Експорт може вимірюватися і натуральними одиницями, коли йдеться про однорідні, порівнянні товари (вугілля, нафта, газ тощо).

За визначенням статистичної комісії ООН, експорт — це вивезення з країни товарів:

1) вироблених, вирощених або добутих у країні;

2) раніше ввезених з-за кордону та:

* перероблених на митній території;
* перероблених під митним контролем;

3) реекспорт — вивезення (експорт) товарів:

* раніше ввезених, але не перероблених у країні (з міжнародних товарних аукціонів, товарних бірж, консигнаційних складів тощо);
* з територій вільних зон;
* з приписних складів.

**1.2.** ***Імпорт*** (від лат. *importare* — ввозити) — ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в т. ч. виняткових прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов’язання про зворотне вивезення. Цей процес характеризує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період, найчастіше, за рік. Обсяги імпорту однорід­них, порівняних товарів можуть розраховуватись у кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

За визначенням статистичної комісії ООН, імпорт — це ввезення до країни товарів:

1) іноземного походження з країни-виробника або країни-посередника з метою:

* кінцевого споживання;
* переробки для вивезення або для кінцевого споживання;

2) для переробки під митним контролем;

3) з територій вільних зон і приписних складів;

4) реімпорт — ввезення товарів, раніше вивезених, але не перероблених.

Згідно з торговельною традицією, країною експорту вважається країна призначення товару, а країною імпорту — країна походження товару.

Країною походження товарів може бути:

* країна виробництва;
* країна відвантаження;
* країна продажу.

Країною призначення товарів може бути:

* країна споживання;
* країна поставки;
* країна купівлі.

**1.3.** ***Зовнішньоторговельний обіг*** — сума вартості експорту та імпорту країни або груп країн за певний період: рік, квартал, місяць. Зовнішньоторговельний обіг показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто експорту та імпорту в цілому:

*ЗТО* = *Е* + *І*,

де *ЗТО* — зовнішньоторговельний обіг;

*Е* — обсяг експорту (у вартісних одиницях);

*І* — обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

*Світовий товарообіг* — сума вартості експорту та імпорту всіх країн світу (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони). Вартість світового експорту завжди менша (приблизно на 3—6 %) за вартість імпорту на суму фрахту на страхування внаслідок того, що майже всі країни оцінюють експорт за цінами ФОБ, а імпорт більшості країн обліковується за цінами СІФ (FOВ < CIF).

**1.4.** ***Генеральна (загальна) торгівля*** — прийняте у міжнародній статистиці позначення зовнішньоторговельного обігу з урахуванням вартості транзитних товарів. Показує загальне зовнішньоторговельне «навантаження» на країну, включаючи обсяги ввезення, вивезення та транзиту товарів:

*ГТ* = *Е* + *І* + *Т*,

де *ГТ* — генеральна (загальна) торгівля;

*Е* — вартість експорту;

*І* — вартість імпорту;

*Т* — вартість транзитних товарів, перевезених через територію країни.

У міжнародній торгівлі транзит умовно поділяють на два види: прямий та опосередкований. *Прямий транзит* — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої без складування. Товари прямого транзиту в підсумки зовнішньої торгівлі не включаються, але обліковуються:

* за видами транспортних засобів;
* за кількістю перевезеного вантажу;
* за країнами відправлення та призначення.

*Опосередкований транзит* — це провезення товарів однієї країни до іншої через територію третьої з розміщенням їх на мит­них складах. Він обліковується як реекспорт та включається до загального імпорту та експорту.

**1.5.** ***Спеціальна торгівля*** — експорт та імпорт, зумовлені існуванням двох систем обліку товарів у статистиці зовнішньої тор­гівлі:

* спеціальної системи обліку для деяких видів товарів;
* загальної системи, що застосовується до всіх товарів.

*Спеціальний експорт* включає:

* національний експорт;
* вивезення товарів після переробки під митним контролем;
* націоналізовані товари.

*Загальний експорт* складається зі спеціального експорту та реекспорту.

*Спеціальний імпорт* включає:

* товари, ввезені для внутрішнього споживання або переробки;
* товари, ввезені для переробки під митним контролем;
* товари, ввезені для переробки на приписних митних складах.

*Загальний імпорт* складається зі спеціального імпорту та вартості товарів, що знаходяться на приписних складах.

**1.6.** ***Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі*** — оцінка експорту або імпорту товарів у незмінних цінах одного періоду (як правило, року) для отримання інформації щодо руху товарної маси без впливу коливання цін.

Індекс фізичного обсягу розраховується за формулою:

,

де *I* ф.о. — індекс фізичного обсягу;

*Р*0 — ціна товару в базисному періоді;

*q*1 — кількість товару в періоді, що вивчається;

*q*0 — кількість товару в базисному періоді.

**Друга група**

**2. Результуючі показники**, до яких належать сальдо торговель­ного балансу, сальдо балансу послуг, сальдо балансу поточних операцій, індекси стану платіжного балансу, індекс «умови торгів­лі», індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпортної залежності країни, у сукупності характеризують стан зовнішньої торгівлі за критерієм збалансованості експорту та імпорту, ефективності та місця країни в світовій торгівлі.

Міжнародні відносини (економічні, гуманітарні, політичні, культурні тощо) знаходять своє відображення у балансах міжнародних розрахунків. *Баланси міжнародних розрахунків* — це співвідношення грошових вимог і зобов’язань, надходжень і платежів однієї країни стосовно інших країн. У систему балансів міжнародних розрахунків входять:

* розрахунковий баланс;
* баланс міжнародної заборгованості;
* платіжний баланс.

*Розрахунковий баланс* — це співвідношення вимог і зобов’я­зань даної країни щодо інших країн на певну дату, незалежно від термінів надходження платежів. Вимоги та зобов’язання виникають внаслідок участі в міжнародній торгівлі (експорту та імпорту товарів і послуг), міжнародної міграції капіталу (надання та отримання позичок і кредитів), міжнародної міграції робочої сили. Розрахунковий баланс за певний період характеризує лише динаміку вимог і зобов’язань однієї країни стосовно інших, але не може використовуватись для оцінки результативності, збалансованості міжнародних економічних, в т. ч. торговельних відносин. Цю функцію виконує платіжний баланс.

*Платіжний баланс* — це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, і надходжень, отриманих нею з-за кордону, за певний період (рік, квартал, місяць). Крім того, платіжний баланс фіксується на певну дату (день) для відстеження стану та співвідношення платежів і надходжень.

**2.1.** ***Сальдо*** (від італ. saldo — розрахунок, залишок) — різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу.

**2.1.1.** *Сальдо торговельного балансу*:

*С*т = *Е*т – *І*т ,

де *С*т — сальдо торговельного балансу;

*Е*т — вартість товарного експорту;

*І*т — вартість товарного імпорту.

Якщо експорт (надходження) перевищує імпорт (платежі), то сальдо додатне, а торговельний баланс активний. Якщо ж експорт (надходження) менший за імпорт (платежі), то сальдо від’ємне, а торговельний баланс пасивний. Рівність експорту та імпорту утворює нульове сальдо балансу, а сам баланс у таких випадках називається чистим, або нетто-балансом.

Аналогічно розраховуються й інші показники.

**2.1.2.** *Сальдо балансу послуг*:

*С*п = *Е*п – *І*п ,

де *С*п — сальдо балансу послуг;

*Е*п — вартість експорту послуг;

*І*п — вартість імпорту послуг.

**2.1.3.** *Сальдо балансу поточних операцій*:

*С*по = *Е*по – *І*по ,

де *С*по — сальдо балансу поточних операцій;

*Е*по — надходження за статтями балансу поточних операцій;

*І*по — платежі за статтями балансу поточних операцій.

**2.2.** Абсолютні розміри сальдо торговельного балансу, балансу послуг або балансу з поточних операцій — ***індекси стану балансу*** — дають можливість лише ранжувати країни за цим показником, що і було показано на рис. 1.4 та 1.5. Зіставляти ж розміри сальдо по країнах некоректно через те, що країни мають різні економічні та експортні потенціали. У даному випадку доречно використовувати індекс стану балансу, який ще називають індексом покриття експортом імпорту (коефіцієнтом покриття імпорту експортом):

,

де *Е* та *І* — відповідно вартість експорту та імпорту.

**2.3.** ***Індекс «умови торгівлі»*** — відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо розглядати випадок, коли країна експортує та імпортує один товар, то умови торгівлі показують, яку кількість товару А отримує країна за кожну одиницю проданого товару В.

Якщо індекс розраховується щодо великої сукупності товарів, то він визначається як співвідношення індексів експортних та імпортних цін. Для цього розраховується індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти):

,

де *Рх* — індекс експортних цін;

*Хі* — частка кожного *і*-го товару в загальній вартості експорту в базовому році;

*Рі* — відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Аналогічно розраховується й індекс імпортних цін:

,

де *Pm* — індекс імпортних цін;

*mі* — частка кожного *і*-го товару в загальній вартості імпорту в базовому році;

*Рі* — відношення поточної імпортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році.

Остаточно індекс «умови торгівлі» розраховується як співвідношення двох індексів:

,

де *І* у.т. — індекс «умови торгівлі»;

*Рх* — індекс експортних цін (в одиницях національної або іншої валюти);

*Pm* — індекс імпортних цін.

На індекс «умови торгівлі» не впливає валюта, що була обрана для розрахунку індексів середніх цін, тому індекси різних країн світу порівнянні між собою. Значення індексу коливається нав­коло одиниці:

*І*у.т. = 1 — умови торгівлі залишились незмінними;

*І*у.т. > 1 — умови торгівлі поліпшились порівняно з базовим періодом;

*І*у.т. < 1 — умови торгівлі погіршились порівняно з базовим періодом.

**2.4.** ***Індекс концентрації експорту*** (індекс Хіршмана) — застосовується у світових зіставленнях і показує, наскільки широкий спектр товарів експортує країна. При 239 класифікованих видах продукції (за методологією ООН), він має вигляд:

,

де *Hj* — індекс концентрації експорту країни *j* (*j* — індекс країни);

239 — кількість видів продукції за класифікацією ООН;

*і* — індекс товару (від 1 до 239);

*хі* — вартість експорту *і*-х товарів країною *j*;

*х* — загальна вартість експорту країни *j*, яка розраховується за формулою:

.

Значення коефіцієнта розміщують у межах:



**2.5.** ***Коефіцієнт імпортної залежності країни*** — відношення обсягу імпорту певного товару до обсягу його споживання в країні. Імпортну залежність можна охарактеризувати як залежність країни від зовнішнього ринку в яких-небудь товарах або їх групах внаслідок відсутності в країні необхідних для виробництва потужностей, сировини, кваліфікованих кадрів або через причини економічного та політичного характеру.

Коефіцієнт імпортної залежності (*Zij*) розраховується за формулою:

,

де *Iij* — обсяг імпорту *і*-го товару в країну *j*;

*Pij* — обсяг споживання (реальна місткість ринку) *і*-го товару в країні *j*.

Обсяг споживання, в свою чергу, розраховується за формулою:

,

де *Qij* — обсяг виробництва *і*-го товару в країні *j*;

*Iij* — обсяг імпорту *і*-го товару в країну *j*;

*Eij* — обсяг експорту *і*-го товару з країни *j*.

Значення коефіцієнта розміщують у межах:



***2.6. Індекс чистої торгівлі*** — показує по кожному з товарів (або товарній групі) рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від’ємному значенні індексу):

,

де *NT* — показник чистої торгівлі;

*Ei* — експорт товару *і*;

*Ii* — імпорт товару *j*.

Значення індексу розміщують у межах:



Значення «–1» та «+1» відповідно є екстремальними. Інші від’ємні значення демонструватимуть ступінь перевищення імпорту над експортом, а інші позитивні — відповідно ступінь перевищення експорту над імпортом

**Третя група**

**Структурні показники** розвитку міжнародної торгівлі характеризують експортні та імпортні товарні потоки за такими ознаками, як товарний склад і регіональна спрямованість.

**3.1.** ***Товарна структура експорту*** — це систематизація за пев­ними ознаками сукупності товарів, що вивозяться з країни (групи країн, всіх країн світу), а ***товарна структура імпорту*** — відповідно систематизація за певними ознаками сукупності товарів, що ввозяться до країни або групи країн.

Таким чином, товарна структура експорту може розраховуватися для країни, групи країн, усіх країн світу (товарна структура світового експорту), а товарна структура імпорту — за окремими країнами та групами країн. Товарна структура світового імпорту не виокремлюється і не розраховується, оскільки в світовій економіці як у замкнутій системі все, що експортується, є одночасно і предметом імпорту. Тому товарна структура світового експорту одночасно характеризує і структуру імпорту (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Типи товарних структур експорту та імпорту

При структуризації товарного потоку можуть використовуватися такі ознаки, як походження, призначення та ступінь обробки товарів (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Ознаки структуризації товарних потоків (експорту та імпорту)

*Товарна структура експорту країни* — структурований за певними ознаками обсяг товарного експорту країни за певний період, як правило, рік. Вона показує експортну спеціалізацію країни та питому вагу кожної товарної позиції в експорті. В більшості країн світу товарна структура експорту складається за основними його статтями.

*Товарна структура імпорту країни* — структурований за певними ознаками обсяг товарного імпорту країни за певний період, як правило, рік. Вона показує імпортну залежність країни від окремих товарів і товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті. В більшості країн світу товарна структура імпорту також складається за основними його статтями.

*Товарна структура експорту групи країн* являє собою розподілений за певними ознаками загальний обсяг товарного експорту цих країн за рік. Вона показує експортну спеціалізацію цієї групи країн та використовується в міжнародних зіставленнях.

*Товарна структура імпорту групи країн* — це розподілений за визначеними ознаками загальний обсяг товарного імпорту цих країн за рік. Показує імпортну залежність цієї групи країн та використовується в міжнародних зіставленнях.

**3.2.** ***Індекс диверсифікації експорту*** — це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті. Для цього використовується формула:

,

де *Sj* — індекс диверсифікації експорту країни *j*;

*hij* — частка *і*-го товару в загальному експорті країни *j*;

*hi* — частка *і*-го товару в загальному світовому експорті.

Хоча індекс і характеризує кількісну відмінність товарної структури експорту країни від структури світового чи регіонального експорту, але на його підставі не можна засвідчувати, що структура експорту однієї країни краща або гірша за іншу.

Значення індексу розміщують у межах:



Недоліком даного показника є його значна залежність від кон’юнктури світових товарних ринків і насамперед від коливання цін на сировину. Навіть незначна їх зміна на окремі товари може суттєво вплинути на рівень індексу диверсифікації експорту країни.

**3.3.** ***Регіональні (географічні) структури експорту та імпорту*** характеризують розподіл товарних потоків (в обох напрямах) за місцями (країнами, регіонами) призначення або походження і класифікуються за структурами експорту та імпорту країни, структурами експорту та імпорту товару (або товарної групи), а також за зовнішньою та внутрішньою структурами.

**3.4.** ***Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) товару*** характеризує стан світового ринку конкретного товару за такими ознаками, як кількість експортерів (імпортерів) та питома вага основного експортера (імпортера). Цей індекс, відомий в економічній літературі як індекс Херфіндаля-Хіршмана, тим вищий, чим менша загальна кількість експортерів (імпортерів) та чим вищою є питома вага основного експортера (імпортера). Індекс географічної концентрації експорту (або імпорту) розраховується за формулою:

,

де *Sk* — індекс географічної концентрації експорту (імпорту) товару *k*;

 — обсяг експорту (імпорту) товару *k* країною *і*;

*xk* — світовий експорт (імпорт) товару *k* ;

*n* — кількість країн-експортерів (або імпортерів).

**Четверта група**

**4.** **Показники інтенсивності міжнародної торгівлі**. У світовій практиці для виміру зовнішньоторговельної інтенсивності країн використовується два типи показників: обсяг зовнішньої торгівлі (або експорту, або імпорту окремо) на душу населення країни та відношення експорту (або імпорту, або зовнішньоторговельного обігу окремо) до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

**4.1.** ***Обсяг експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обігу на душу населення***:

; ; ,

де Eд — експорт на душу населення;

Iд — імпорт на душу населення;

ЗТОд — зовнішньоторговельний обіг на душу населення;

E — вартість національного експорту за рік;

I — вартість національного імпорту за рік;

ЗТО — зовнішньоторговельний обіг країни за рік (Е + І);

Ч — чисельність населення країни на відповідний рік.

**4.2.1.** ***Експортна квота***. У міжнародних зіставленнях експортна квота використовується не тільки для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни, а й з метою оцінки рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці. Розраховується за формулою:

,

де Ке — квота експортна;

Е — річний обсяг експорту країни;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

**4.2.2. *Імпортна квота*** як частка імпорту у валовому внутрішньому продукті країни характеризує також рівень залежності країни від імпорту товарів і послуг. Розраховується за формулою:

,

де Кі — квота імпортна;

І — обсяг імпорту країни за певний рік;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

**4.2.3. *Зовнішньоторговельна квота*:**

,

де Кзт — квота зовнішньоторговельна;

Е, І — обсяг відповідно експорту та імпорту країни за певний рік;

ВВП — валовий внутрішній продукт країни за аналогічний період.

**4.3.** На практиці жоден із зазначених показників не має самостійного значення для оцінки рівня інтенсивності торгівлі країн. Разом з тим, між рівнем зовнішньоторговельної інтенсивності країн та рівнем їх економічного розвитку існує тісний зв’язок. Крім того, ***за рівнем зовнішньоторговельної інтенсивності країни*** можна визначити характер і функції зовнішньої торгівлі (табл. 1).

*Таблиця 1*

**ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ХАРАКТЕРУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО ОБМІНУ   
ТА РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

|  |  |
| --- | --- |
| Рівень  зовнішньоторговельної інтенсивності | Характер зовнішньоторговельного обміну  (функції зовнішньої торгівлі) |
| Низький | * Мінімальний рівень імпорту, необхідний для функціонування економіки; експорт може покрити тільки критичний імпорт від стану світового ринку та цін на ньому |
| Середній | * Імпорт задовільно покриває не тільки основні потреби, а й дозволяє закуповувати вироби з достатньо високим технічним рівнем, однак без налагоджування широкого міжнародного виробничого співробітництва; * обмін простих товарів на складніші відбувається здебільшого на нееквівалентній основі |
| Високий | * Розвинута виробнича кооперація, висока частка комплектуючих, вузлів тощо в обміні; * зовнішня торгівля впливає на економіку, формуючи її структуру та підвищуючи ефективність |

*Інтенсивність внутрішньогалузевого обміну* в міжнародній тор­гівлі відображає паралельний експорт та імпорт виробів тієї самої галузі даної країни (або групи країн) за певний період (частіше за рік). До внутрішньогалузевого обміну належать такі його види:

* обмін диференційованими виробами, в т. ч.:

а) виробами, що задовольняють однакові або схожі потреби, але потребують різних факторів виробництва (наприклад вовняні тканини);

б) виробами, що потребують однакових факторів виробництва, але задовольняють різні потреби (наприклад, бензин і парафін);

в) виробами, що диференціюються за якістю, стилем, дизайном тощо (наприклад, різні марки автомобілів);

* обмін деталями, вузлами, напівфабрикатами, які, беручи участь у створенні того самого кінцевого продукту, належать до однієї галузі;
* обмін функціонально однорідними виробами, який здійснюється за специфічних умов:

а) реекспорт, тобто імпорт товару з метою його подальшого експорту (з безмитних зон, після відповідної доробки тощо);

б) прикордонна торгівля (наприклад, товари, що мають високі витрати на перевезення відносно ціни самого виробу);

в) експорт та імпорт субститутів (товарів-замінників) у різні сезони року (особливо це стосується сільгосппродуктів).

Показники внутрішньогалузевої торгівлі розраховуються за методикою Грубела-Ллойда. *Рівень внутрішньогалузевої торгівлі* визначається як різниця загального обігу даної галузі та обсягу міжгалузевої торгівлі цієї галузі:

,

де *Hi* — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E*i*, I*i* — відповідно експорт та імпорт галузі *i*;

(E*i* + I*i*) — вартість зовнішньоторговельного обігу галузі *і*;

|E*i* – I*i*| — абсолютна вартість різниці між експортом та імпортом виробів даної галузі, що дорівнює обсягу міжгалузевої торгівлі галузі *і*.

*Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі* між країнами визначається за формулою:



або

,

де *Ui* — інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

*Hi* — рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

E*i*, I*i* — відповідно експорт та імпорт галузі.

Значення показника перебувають у межах:



Середній рівень інтенсивності внутрішньогалузевого обміну серед галузей даної країни або групи країн розраховується за формулою:

.

**П’ята група**

**5.** **Показники економічної ефективності експорту та імпорту**. Розрахунок економічної ефективності провадиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Економічні результати і витрати ресурсів мають кількісний вимір, а тому й економічна ефективність може вимірюватися кількісно.

Кожному рівню оцінки відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміється ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні. Критерієм економічної ефективності при цьому є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників. На рівні підприємств та інших господарських суб’єктів під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміється ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності тут є прибуток як основна міра ефективності.

**5.1.** ***Макроекономічні показники ефективності зовнішньої торгівлі***.

**5.1.1.** *Макроекономічний показник ефективності зовнішньоторговельного обігу*

,

де Ето — ефективність зовнішньоторговельного обігу;

Ві — економія витрат у результаті імпорту;

ВЕ — національні витрати на експорт.

Для національної економіки в цілому важливо, щоб національні витрати на експорт (ВЕ) були меншими за розмір економії витрат у результаті імпорту (Ві). Тільки в даному разі країна економить національну працю, беручи участь у міжнародному товарообміні.

**5.1.2.** *Макроекономічний показник ефективності експорту*:

,

де EE — ефективність національного експорту;

VE — валютна виручка від експорту товарів і послуг;

BE — національні витрати на експорт.

5.1.3. *Макроекономічний показник ефективності імпорту*:

,

де Ei — ефективність національного імпорту;

Bi — економія витрат у результаті імпорту;

Vi — валютні витрати на імпорт.

Сферою застосування цих макроекономічних показників є тільки аналітичні макроекономічні розрахунки з метою розробки та обґрунтування можливих варіантів торговельно-політичних заходів, спрямованих на реалізацію державних інтересів у розвитку зовнішньоторговельної діяльності країни.

**5.2.** ***Показники ефективності зовнішньоторговельної операції***. Їх доцільно розрахувати перед укладанням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінки ефективності експортно-імпортних операцій за попередній період. Слід зазначити, що гіперболізація значення цих показників під час прийняття рішень у міжнародній торгівлі може спричинити конфлікт між реальними діями та маркетинговими цілями. Проникнення на нові зарубіжні ринки не завжди супроводжується високими показниками економічної ефективності, а орієнтація тільки на них може спонукати до передчасного виходу з ринку або припинення експортування поки що нерентабельної продукції.

**5.2.1. *Ефект експорту:***

Ее = Не – Ве,

де Ее — ефект експорту;

He — гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривнях за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки, грн.;

Be — повні витрати підприємства на експорт, грн.

**5.2.2. *Ефективність експорту фірми*:**

,

де Ее.ф — ефективність експорту фірми.

Показники ефективності повинні бути більше за 1 (Ее.ф > 1), тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

**5.2.3. *Рентабельність експорту:***

,

де Се — собівартість виробництва експортного товару.

**5.2.4. *Економічний ефект імпорту:***

Еі = Цр – Ві,

де Еі — економічний ефект імпорту;

Цр — ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.;

Ві — витрати на імпорт товарів (контрактна вартість, митні платежі, податки тощо).

**5.2.5. *Економічна ефективність імпорту:***

,

де Еф.і — економічна ефективність імпорту.

**Шоста група**

6. **Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі** — це будь-який з розглянутих вище показників, зміни якого (темпи зростання, темпи приросту) досліджуються за певний період (20, 10, 5 років, рік по місяцях тощо).

**Сьома група**

7. **Показники зіставлення** — це будь-який з розглянутих вище показників, порівнянний з аналогічним показником іншої країни (регіону або світу в цілому).

* 1. Роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку

Міжнародна торгівля може розглядатися з двох боків: як рушій економічного зростання і як похідна від економічного зростання. Про її роль в економічному розвитку свідчать емпіричні дослідження ві­домих економістів: М. Мікалопулоса, К. Джея, М. Мікаелі, А. Крюгера, Б. Баласса. Результати їхніх робіт показують, що:

* темпи зростання ВНП і темпи зростання експорту високо коре­люють між собою;
* існує досить значна кореляція (0,38) між зміною частки експор­ту у ВНП і темпами змін ВНП. Цей зв'язок особливо сильний у країн з більш розвинутим промисловим потенціалом, однак не простежувався в найменш розвинутих країнах, що свідчить про те, що зростання під впливом експорту відбувається тоді, коли країна досягла певного мінімального вихідного рівня розвитку;
* збільшення темпів зростання експортних доходів на 1 % щоріч­но пов'язано із збільшенням темпів зростання ВНП на 0,1%.

Міжнародна торгівля сприяє економічному розвитку країн, ство­рюючи можливість для реалізації їхніх істотних порівняльних пе­реваг і розвитку нових. Вона стимулює швидше й ефективніше ви­користання внутрішніх ресурсів і дає змогу отримувати вигоди та переваги спеціалізації та участі в міжнародному поділі праці. Країни мають можливість задовольняти свої потреби в сировині, капітальних товарах, технології, які не виробляються місцевими підприємствами або виробляються з високими витратами, нарощувати виробництво з урахуванням попиту світового ринку на ті товари, щодо яких вони мають порівняльні переваги спеціалізації.

Значну роль для економічного розвитку країни відіграє підвищен­ня конкурентоспроможності національного виробництва. Під конку­рентоспроможністю, згідно з визначенням Організації економічного співробітництва і розвитку, розуміють «рівень, якого країна може до­сягти за вільних і справедливих умов, виробляючи товари і послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, і водночас підтримуючи та підвищуючи реальні доходи протягом тривалого часу».

Аналізуючи значення і роль конкурентоспроможності в сучасно­му світі, враховують взаємозв'язок між навколишнім середовищем конкретної країни та процесом створення багатства, а також вплив на нього певних чинників. Так, «Звіт про глобальну конкурентоспро­можність», який видає організація Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у співпраці з Центром міжнародного розвитку при Гарвард­ському університеті визначає дванадцять чинників конкурентоспро­можності, які покладено в основу розрахунку індексу глобальної кон­курентоспроможності (GCI):

* 1. якість державних і суспільних інститутів;
  2. інфраструктура;
  3. макроекономічна стабільність;
  4. охорона здоров'я та шкільна освіта;
  5. вища освіта та професійна підготовка;
  6. ефективність ринків товарів і послуг;
  7. ефективність ринку праці;
  8. розвинутість фінансового ринку;
  9. технологічний рівень;

10) розмір ринку;

* + 1. конкурентоспроможність компаній;
    2. інноваційний потенціал.

Одним із важливих показників конкурентоспроможності країни є конкурентоспроможність експорту. Головними ознаками конку­рентоспроможного експорту експерти ЮНКТАД вважають такі:

* частка експорту країни на міжнародних ринках;
* диверсифікація «експортного кошика» країни;
* зростання темпів експортування;
* модернізація технологій і зростання кваліфікації кадрів у екс­портній сфері;
* розширення кількості фірм-експортерів, які можуть конкуру­вати на міжнародному рівні;
* частка національної доданої вартості в експорті країни;
* зростання реальної заробітної плати у сфері експортування;
* досягнення ефекту масштабу.

Наявність усіх цих ознак дає змогу оцінити експорт як конкурен­тоспроможний.

Конкурентоспроможний експорт дає змогу країнам одержувати більше іноземної валюти й імпортувати товари, послуги і технології, які необхідні для підвищення продуктивності праці, рівня життя та внутрішнього потенціалу. Завдяки йому підприємства починають орієнтуватися на вищі стандарти, мають можливості для більш про­стого доступу до інформації, відчувають конкурентний тиск. Це спо­нукає національні фірми прикладати енергійні зусилля для освоєння нових навичок і можливостей.

Конкурентоспроможний експорт відрізняється від звичайного експорту за чотирма критеріями:

* усталеність експорту тобто усталені та дедалі більші його обся­ги, частка на відповідних товарних та регіональних міжнарод­них ринках, інтеграція із закордонними ринками;
* високий рівень ефективності експортних операцій, що свідчить про цінову конкурентоспроможність, реалізацію порівняльних переваг;
* якість експортних товарів і послуг та їхня інноваційність, що забезпечує, згідно з теорією життєвого циклу продукції Р. Вер- нона, довгострокову присутність на світовому ринку та попит споживачів до продукції фірми;
* добросовісність конкуренції, тобто експортні операції, здій­снюються в конкурентному середовищі без використання про­текціоністських заходів, заборонених міжнародними угодами, та інструментів, що спотворюють ринковий механізм.

Таким чином, експортна конкурентоспроможність країни, фірми свідчить про ефективність їхньої інтеграції у світове господарство та адаптацію до сучасної глобальної економіки.

Міжнародна торгівля може розглядатися як похідна від економіч­ного зростання, тобто економічне зростання безпосередньо впливає на розвиток міжнародної торгівлі. Воно поширює внутрішні виробни­чі можливості країни, що сприяє зростанню дешевого експорту, ви­ходу на нові ринки. Але в той же час зниження експортних цін може привести до того, що всі переваги прискореного економічного зрос­тання отримують країни-імпортери цієї продукції. Характер впливу економічного зростання на міжнародну торгівлі залежить від того, які фактори виробництва зростають — імпортозамінні чи експорторозширювальні

З погляду впливу на міжнародну торгівлю економічне зростан­ня може бути експорторозширювальним, імпортозамінним або ней­тральним.

Якщо випуск країною експортних товарів зростає в більшій про­порції, ніж випуск товарів, які можуть бути предметом імпорту, то економічне зростання, яке приводить до більшого, ніж пропорційне, поширення торгівлі, називається експорторозширювальним.

Експорторозширювальне зростання визначається зростанням виробництва товарів експорту в країні. Збільшення їхньої пропози­ції на світовий ринок приводить до зниження відносних цін, оскіль­ки країна змушена продавати на експорт більше своїх експортних товарів, відносна ціна яких падає, щоб купувати колишню кількість імпортних товарів, відносна ціна яких зростає. Внаслідок цього екс- порторозширювальне зростання приводить до погіршення умов торгівлі даної країни і поліпшення в країнах — торговельних парт­нерах.

Якщо споживання країною товару, який є предметом імпорту, зростає в більшій пропорції, ніж споживання країною товару, який призначається для експорту, то вплив економічного зростання на споживання зумовить поширення торгівлі ще в більшій пропорції й буде називатися імпортозамінним.

Імпортозамінне зростання визначається зростанням виробни­цтва в країні імпортозамінних товарів. Розширення внутрішнього виробництва призводить до падіння попиту на імпорт, відносних цін імпорту і зростання відносних цін експорту. Таким чином, імпортозамінне зростання приводить до поліпшення умов торгівлі (зниження попиту на імпорт викликає зниження цін на імпортні товари) даної країни і погіршенню їх у країн-торговельних партнерів.

Для конкретної країни вигідний імпортозамінний тип внутріш- ньоекономічного зростання та експорторозширювальний тип зрос­тання в решті світу, оскільки умови торгівлі країни з іншим країнами світу поліпшуються. Експорторозширювальний тип внутрішньоекономічного зростання та імпортозамінне зростання в решті світу по­гіршують умови торгівлі даної країни з рештою світу.

Під нейтральним зростанням торгівлі розуміють збільшення фі­зичного обсягу міжнародної торгівлі без зміни умов торгівлі між кра­їнами.

Нейтральне зростання торгівлі можливе теоретично у випадку, коли всі чинники виробництва в усіх країнах зростають однаковими темпами.

* 1. **Регулювання світових торговельних відносин**

Збільшення кількості учасників міжнародних торговельно–економічних відносин, поява нових форм і методів торгівлі, її ускладнення та динамізація об'єктивно зумовили формування системи регулювання міжнародного обміну товарами та послугами, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних принципів, норм, правил і процедур впливу на формування регіональних і товарних структур експорту та імпорту за допомогою політичних, економічних, фінансових, правових та адміністративних інструментів.

Регулювання (від лат.regulo - приводити до ладу, встановлювати порядок) міждержавних торговельних відносин має довге історичне минуле, яке тісно пов’язано з появою і розвитком міжнародної торгівлі.

Об'єктивною основою міжнародної торгівлі є міжнародний поділ праці, тобто спеціалізація країн на виробництві певних товарів для задоволення потреб як світового ринку, так і реалізації національних, економічних, соціальних і політичних інтересів. В останні десятиріччя міжнародна спеціалізація зазнала суттєвих змін: її спричиненість суто природними перевагами замінилась зумовленістю ступенем техніко–технологічного розвитку країни, рівнем кваліфікації її робочої сили, сучасністю методів управління, стабільністю валютної системи тощо. Це призвело до інтенсивнішого розвитку предметної, подетальної і технологічної спеціалізації порівняно із загальною та галузевою. Наслідками стало залучення дедалі більшої кількості країн у міжнародну торгівлю та посилення залежності внутрішньої економіки різних країн від результативності зовнішньоторговельної діяльності. Зазначені процеси, в свою чергу, зумовили формування багаторівневої системи регулювання міжнародних торговельно–економічних відносин.

Ключовими тенденціями розвитку сучасної системи peryлювання міжнародних торговельно–економічних відносин є такі:

– зростання правової забезпеченості, яка створює необхідну передбачуваність, гласність, прозорість і стабільність міжнародного торговельно–економічного клімату;

– уніфікація правових, адміністративних, організаційно–технічних інструментів регулювання міжнародної торгівлі і в цілому зовнішньоекономічних зв'язків більшості країн, міжнародна сумісність практики і техніки торгово–політичного регулювання, що досягається системою багатосторонніх міждержавних угод і домовленостей, створюючи єдиний правовий, адміністративний та організаційно–технічний простір;

– підвищення рівня комплексності як національних систем регулювання міжнародної торгівлі, так і світової системи в цілому, що полягає в зростаючій гармонійності використання всього арсеналу інструментів впливу на міжнародні торговельно–економічні відносини;

– формування пріоритетності економічних важелів регулювання міжнародної торгівлі порівняно із застосуванням заходів прямого адміністративного впливу, що знаходить відображення в розширенні використання грошово–кредитних, фінансових, митних інструментів впливу на обсяги, динаміку та структури експорту й імпорту;

– зростання технічної оснащеності та інформаційної забезпеченості систем регулювання міжнародної торгівлі, що забезпечує можливість збору, обробки, аналізу та розповсюдження великих масивів статистичної, кон'юнктурної і нормативно–правової інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій і засобів.

У сучасній системі регулювання міжнародної торгівлі можна виокремити певні рівні (корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний і глобальний), яким притаманні певні механізми та інструменти впливу на темпи, пропорції та структури світової торгівлі (рис. 1.1).



Рис.1.1. Система регулювання міжнародної торгівлі

**На корпоративному рівні** (переважно транснаціональних корпорацій) регулювання міжнародної торгівлі дістало назву обмежувальної ділової (або торговельної) практики.

**Обмежувальна ділова практика** — це сукупність дій, заходів, прийомів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їх об’єднань з метою досягнення та утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження або послаблення конкурентної боротьби.

До найпоширеніших методів та інструментів обмежувальної ділової практики належать:

* угоди та домовленості, що встановлюють рівень цін;
* участь у міжнародних торгах (тендерах) за тайною домовленістю;
* угоди щодо розподілу ринків або споживачів;
* виділення квот на продаж і виробництво;
* колективні дії на підтримку домовленості (наприклад, відмова вести справи, недопуск партнера до укладання угоди тощо);
* використання цін нижче за собівартість для усунення конкурентів;
* встановлення дискримінаційних цін або умов стосовно пос­тавок і закупок;
* злиття, поглинання або інші форми досягнення контролю;
* повна або часткова відмова вести справи на звичайних комерційних умовах;
* встановлення обмежень стосовно місця, часу, кількості та форми можливого перепродажу або експорту товарів, що поставляються;
* зумовленість поставок конкретних товарів (послуг) обсягами за­купівель інших товарів (послуг) у постачальника або його партнера;
* диктат щодо прийняття управлінських рішень у сфері інвестування, розширення виробництва

**Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі** виокремлено внаслідок існування державно-оформлених національних господарств, країн, уряди яких спрямовують свою діяльність на досягнення національних інтересів — політичних, ідеологічних, економічних, військових, соціальних, релігійних тощо. Система інтересів визначає сутність і конкретний зміст як внутрішньої, так і зовнішньої політики уряду.

***Зовнішня політика країни*** — це загальний курс держави у міжнародних справах, сукупність принципів і пріоритетних методів, що визначають діяльність органів державної влади та державного управління у сфері регулювання відносин даної держави з іншими країнами і народами відповідно до національних інтересів та конкретно-історичними цілей.

Важливою складовою зовнішньої політики країни є її *зовнішньоекономічна політика* — загальний курс держави щодо міжнародних економічних відносин, система принципів і методів, що визначають діяльність органів державної влади та державного управління, спрямованих на забезпечення національних економіч­них інтересів у сфері розвитку та взаємодії національних економік у цілому і національних суб’єктів міжнародного бізнесу зокрема.

Органічною складовою зовнішньоекономічної політики є *політика зовнішньоторговельна*, що можна визначити як певний курс дій урядових і владних структур, використання таких принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів.

Зміст, структура та напрями зовнішньоторговельної політики визначаються такими складовими:

* експорт та імпорт (товарна і регіональна структури, обсяги, співвідношення, динаміка);
* мито і митні податки (елементи митного тарифу — система товарної класифікації тарифу, структура тарифу, методи визначення країни походження товару, види та рівень ставок мита; склад та рівень митних податків);
* кількісні обмеження (види, контингенти, рівень);
* нетарифні методи регулювання (технічні бар’єри, адміністративні формальності, валютно-кредитне регулювання тощо);
* підтримка національного експорту (фінансова-кредитна, податкова, валютно-кредитна, організаційно-технічна тощо).

Національний рівень характеризується розгалуженою системою інструментів регулювання міжнародної торгівлі, які застосовуються при реалізації зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політик. За економічною природою, цілями і впливом на структуру, обсяги та динаміку зовнішньої торгівлі вони поділяються на дві великі групи: протекціоністські та ліберальні, або фритредерські. Відповідно до цього в міжнародних торговельно-економічних відносинах прийнято виокремлювати два основні типи зовнішньоторговельних політик — протекціоністську та ліберальну (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Типи зовнішньоторговельних політик держав

Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції протягом історії розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин еволюціонував від простих державних заходів до складних систем регулювання торгівлі, що застосовуються інтеграційними угрупованнями. Тому економічну, політичну та організаційну сутність сучасного протекціонізму доцільно розглянути в контексті його основних форм (рис.1.3).



###### Рис. 1.3. Систематизація форм протекціонізму

**Лібералізація зовнішньої торгівлі** — це розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері міжнарод­ної торгівлі для національних господарюючих суб’єктів, а також спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних суб’єктів.

Лібералізація торгівлі є віддзеркаленням об’єктивного процесу інтернаціоналізації національних економік. Сьогодні можна виокремити такі її типи:

* двостороння;
* багатостороння (наднаціональна);
* глобальна.

*Двостороння лібералізація* міжнародної торгівлі відбувається при наданні країнами одна іншій торговельних преференцій, що знижують кількість і рівень обмежень на здійснення експортно-імпортних операцій.

*Багатостороння лібералізація* зумовлена укладанням багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі, вступом у митний союз або інше економічне інтеграційне угруповання. Саме тому цей тип лібералізації можна назвати наднаціональним.

*Глобальна лібералізація* зовнішньоторговельної політики країни здійснюється при вступі в систему ГАТТ-СОТ та в міру участі в роботі цієї міжнародної організації.

Третім рівнем у системі регулювання міжнародної торгівлі є міждержавний, або міжнаціональний. Торговельно-економічні від­носини між країнами, які не є членами інтеграційного угруповання, можуть будуватися як на засадах лібералізації торгівлі, так і протекціонізму. В разі лібералізації торговельних відносин встановлюється преференційний режим, і країни на двосторонній основі або в односторонньому порядку надають одна одній торговельні преференції. Проявом протекціонізму на міжнародному рівні є дискримінаційні торговельні режими, що реалізуються за допомогою реторсій і репресалій (рис. 1.4).



Рис. 1.4 Напрями та інструменти регулювання міжнародної торгівлі на міжнаціональному рівні

***Преференційний торговельний режим*** — це особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни.

Преференції найчастіше надаються у вигляді знижок або повного скасування мита на імпортовані товари, пільгового кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, надання фінансової та технічної допомоги.

**Дискримінаційним** є **торговельний режим**, згідно з яким юридичним і фізичним особам однієї країни надаються в їх торговельній діяльності на території країни, що проводить дискримінацію, гірші умови, ніж ті, які надані на цій самій території юридичним і фізичним особам інших країн.

Дискримінаційні заходи стосуються майже всіх інструментів регулювання торговельно-економічних відносин і можуть реалізовуватися через реторсії та репресалії.

***Реторсії*** (від лат. *retorsio* — зворотна дія) — обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічної або моральної шкоди першій. Такі дії, як правило, мають на меті поновлення принципу взаємності у відносинах відповідних держав. Заходи, що використовуються як реторсії, повинні бути пропорційними (порівнянними) з актами, що їх спричинили, і мають бути припинені з моменту поновлення попереднього стану.

***Репресалії*** (від лат. *represalialе* — стримувати, зупиняти) — примусові заходи, що застосовує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої. Сукупність реторсій і репресалій у двосторонніх торговельних відносинах призводить до ситуації «торговельної війни» між країнами.

**Глобальний** рівень регулювання міжнародної торгівлі включає широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються міжнародними організаціями, сферою діяльності яких є сприяння розвитку та регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин.

Центральне місце серед цих організацій посідає *Світова організація торгівлі*. Крім Світової організації торгівлі, в систему міжнародних організацій з регулювання та сприяння розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин входять такі організації, як   
ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, Міжнародний торговельний центр, Рада митного співробітництва, Бюро міжнародних виставок, Міжнародна торговельна палата, Спілка міжнародних ярмарків, а також регіональні та галузеві організації (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Система міжнародних організацій з регулювання міжнародної торгівлі та сприяння її розвитку

Усі охарактеризовані рівні регулювання міжнародної торгівлі (корпоративний, національний, міжнаціональний, наднаціональний і глобальний) взаємопов’язані та взаємообумовлені. Разом з тим за ступенем впливу на міжнародну торгівлю переважаючим є національний рівень, що пояснюється відповідною пріоритетністю держави серед інших суб’єктів міжнародних економічних відносин (фізичних та юридичних осіб, міжнародних організацій).