

1. Теорії міжнародної торгівлі: загальні основи.
2. МЕВ з аспекти методу. Теорії інтенсифікації
3. Міжнародна інвестиційна діяльність і виробниче співробітництво.
4. Міжнародна міграція робочої сили.
5. Міжнародні науково-технічні відносини. Облік технологій як середня форма міжнародних економічних відносин.

# Теорії міжнародної торгівлі: загальний огляд.

*Меркантилізм. Теорія абсолютних переваг. Теорія порівняльних переваг. Теорія розміру країни. Теорія співвідношення факторів виробництва. Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва. "Парадокс Леонтьєва". Теорія життєвого циклу товару. Теорія подібності країн або теорія перехресного попиту. Теорія конкурентних переваг М. Портера*

Меркантилізм. Перша теорія міжнародної торгівлі (ТМТ) – теорія меркантилізму – була розроблена європейськими вченими Томасом Маном, Чарльзом Дейвіантом, Жаном Батістом Колбертом, сером Вільямом Петті. Меркантилізм – це економічне вчення та економічна політика, яка представляє інтереси торгової буржуазії у періоди феодалізму та становлення капіталізму. Згідно з теорією меркантилізму багатство країни полягає у володінні нею золотом та сріблом, якими вона володіє. Основні висновки даної теорії:

- Меркантилісти вперше запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі. Вони вважали, що багатство країни полягає у володінні нею золотом та сріблом, і для досягнення цієї мети держави повинні: експортувати товарів та послуг більше, ніж імпортувати; регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту і зменшення імпорту; заборонити або обмежити експорт сировини і дозволити безмитний імпорт сировини; заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами.
- Провісники класичної школи економіки показали прямий зв'язок зовнішньої торгівлі із внутрішньо економічним розвитком країни.
- Неомеркантилісти пояснюють прагнення деяких країн мати активний торговий баланс їх соціальною або політичною метою.
- Частина термінології часів меркантилізму збереглася до наших днів і часто вживається, за суттю неправильно: пасивний торговий баланс (несприятливий) не обов'язково є збитковим; активний торговий баланс (сприятливий) може бути не вигідним.

Теорія абсолютних переваг

Засновником класичної школи економічної думки був Адам Сміт, який піддав критиці твердження меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами у вигляді золота або дорогоцінних каменів, які надходять до країни внаслідок перевищення експорту над імпортом.

Він проголосив замість того, що основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві товарів, де вони мають абсолютні переваги.

Суть теорії торгівлі А. Сміта, або теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, які продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їх торговим партнерам).

Відповідно до поглядів А. Сміта:

- урядам не слід втручатись у зовнішню торгівлю: вони повинні підтримувати режим відкритих ринків та свободи торгівлі;
- нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватись на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, та торгувати ними в обмін на товари, перевагами у виробництві яких володіють інші нації;
- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці і шляхом розширення ринку за межі національних кордонів;
- експорт є позитивним фактором для економіки, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення та призводить до підвищення внутрішніх цін і тому повинні бути скасовані.

Позитивною стороною теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівні.

## **Теорія внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі. Реферат**

*Внутрішньогалузева торгівля здійснюється переважно диференційованими (гетерогенними) товарами, хоча в окремих випадках можлива і внутрішньогалузева торгівля гомогенними товарами. Причинами цього можуть бути скорочення транспортних витрат або сезонні розходження*

Міжнародна торгівля складається з двох потоків — внутрішньогалузевої торгівлі і міжгалузевої торгівлі. Приклад внутрішньогалузевої торгівлі — експорт Францією автомобілів фірми "Ситроен" і імпорт італійських автомобілів фірми "Фиат". Приклад міжгалузевої торгівлі — експорт Росією нафти й імпорт пшениці.

Внутрішньогалузева торгівля— обмін між країнами диференційованими продуктами однієї галузі.

Міжгалузева торгівля— обмін між країнами гомогенною продукцією різних галузей.

Внутрішньогалузева торгівля здійснюється переважно диференційованими (гетерогенними) товарами, хоча в окремих випадках можлива і внутрішньогалузева торгівля гомогенними товарами. Причинами цього можуть бути скорочення транспортних витрат або сезонні розходження.

У країні I і в країні II є виробники ( $S, S'$ ) і споживачі ( $D$  і  $D'$ ) того ж самого товару, розташовані географічно, як на малюнку. Оскільки відстань  $SD'$  значна менше, ніж відстань  $D'S'$ , другій країні дешевше привезти товар з першої, а не від свого постачальника.

Внутрішньогалузева торгівля диференційованими товарами пояснюється наступними причинами:

- Розходження в смаках споживачів, що хочуть мати більший вибір товарів у рамках однієї товарної групи. Частина жінок предпочитают французькі парфуми, а інші — італійські.
- Пересічний попит. Країни експортують ті промислові товари, для яких існує ємний внутрішній ринок. Оскільки споживачі в країнах із приблизно однаковим рівнем доходу мають приблизно схожі смаки, кожній країні легше експортувати ті товари, у виробництві і торгівлі якими на внутрішньому ринку накопичений великий досвід.
- Ефект масштабу. Внутрішньогалузева торгівля дозволяє одній країні спеціалізуватися, скажемо, на напівпривідних джипах, а іншої — на полнопривідних джипах. Оскільки попит існує і на ті і на інші товари, кожна з країн зможе робити і продавати один одному більше машин кожного типу.

Внутрішньогалузева торгівля не приводить до переміщення великих груп зайнятих із секторів, експорт яких падає, у сектори, експорт яких розвивається. Внутрішньогалузева торгівля веде до того, що доходи власників усіх факторів виробництва —

незалежно, чи є вони відносно надлишковими або відносно недостатніми, — збільшуються за рахунок ефекту масштабу.

З іншого боку, міжгалузєва торгівля може при вести до руйнування цілих галузей виробництва, що не зможуть витримати конкуренції більш дешевих іноземних товарів і розоряться. Якщо робоча сила узкокваліфіцирована і не може швидко перейти від виробництва танків до виробництва швейних машин або географічно немобільна і не може швидко переїхати на проживання в інші регіони країни, де є робота в експортному секторі, то це може привести до серйознейшим соціальних проблем.

**Модель внутрішньогалузевої торгівлі**

Графічно модель внутрішньогалузевої торгівлі, що по суті являє собою розвиток моделі монополічної конкуренції. Допустимо, що  $D$  — крива попиту на диференційовані продукти, які продаються фірмою в рамках монополістичної конкуренції, тобто на ринку, де присутні кілька інших продавців не ідентичної, але аналогічної продукції.

Щоб збільшити продажі, фірма повинна знизити ціну на одиницю свого товару. Тому крива граничних доходів фірми  $MR$  розташується нижче кривої попиту, так що  $MR < P$ . Крива попиту показує, що фірма може продати 2 одиниці товару за 4,5 дол. кожен і мати загальні доходи в 9 дол. (т. В) або продати 3 одиниці товару за 4 дол. кожен і мати загальний прибуток у 12 дол. (т. А). Таким чином, зміна в граничному доході  $MR$  менше ( $12 - 9 = 3$ ), чим ціна третьої одиниці проданого товару — 4 дол.

Але фірма випробує ефект масштабу, оскільки спеціалізується на виробництві вузької номенклатури товарів для внутрішнього і закордонного ринків, і крива середніх витрат  $AC$  показує скорочення витрат у міру росту обсягу виробництва. У результаті крива граничних витрат фірми  $MC$  розташовується нижче кривій середніх витрат  $AC$ , що можуть скорочуватися тільки до рівня  $MC$ .

Оптимальний обсяг виробництва для фірми складає 3 одиниці і показаний крапкою  $E$  на перетинанні  $MR$  і  $MC$ . Якщо виробляється більше, ніж 3 штуки товару, то  $MR < MC$ , тобто фірма витрачає більше, ніж одержує, що спонукає неї скоротити виробництво. Якщо виробляється менше, ніж 3 одиниці, то  $MR > MC$ , тобто доходи перевершують витрати на виробництво, що спонукає фірму розширити його.

При оптимальному рівні виробництва в 3 штуки фірма може продати кожну з них за 4 дол., що показано крапкою А на кривій попиту D. Але оскільки в галузь прибутком залучаються інші фірми, тї крива середніх витрат AC пройде теж через т. А, показуючи, що дана фірма одержує лише середній прибуток на свої інвестиції. Прибуток фірми від внутрішньогалузевої торгівлі складе EA.

Таким чином, модель внутрішньогалузевої торгівлі не заперечує міжгалузеву торгівлю і дає пояснення міжнародної торгівлі однотипними товарами.

**Вимір внутрішньогалузевої торгівлі**

Розміри внутрішньогалузевої торгівлі визначаються за допомогою індексу. Якщо X — експорт країни в цілому або в рамках однієї товарної групи і IM — імпорт країни в цілому або в рамках однієї товарної групи, а вертикальні дужки означають абсолютне значення величини, то індекс T внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі наступний:  $T = 1 - \frac{|X - IM|}{X + IM}$

Індекс T завжди знаходиться в проміжку від 0 до 1. Якщо T = 0, то внутрішньогалузева торгівля відсутня. Це можливо, тільки коли або експорт або імпорт дорівнюють нулеві. Якщо T = 1, то внутрішньогалузева торгівля максимальна, і це можливо, тільки коли експорт дорівнює імпортові. Іншими словами, чим ближче коефіцієнт T до 1, тим більше внутрішньогалузева торгівля. Обмеженість застосування індексу T полягає в тім, що його значення сильно залежить від того, як визначена галузь або товарна група..

Отже, з погляду ступеня диференціації номенклатури товарів міжнародна торгівля складається з двох потоків:

внутрішньогалузевої торгівлі — обміну між країнами диференційованими продуктами однієї галузі, а також міжгалузевий торгівлі — обміну між країнами гомогенною продукцією різних галузей. Внутрішньогалузева торгівля відбиває диференціацію аналогічних товарів і розвивається в рамках близьких галузей між приблизно однаково розвитими країнами.

У рамках моделі внутрішньогалузевої торгівлі країна виробляє один товар і використовує переваги ефекту масштабу. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі пояснює міжнародну торгівлю однотипними товарами і не заперечує, а доповнює теорію порівняльних переваг, що пояснює міжгалузеву торгівлю різними товарами. Вимірюється внутрішньогалузева торгівля індексом,

що показує, що її частка в торгівлі розвинутих країн постійно збільшується.

## **ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**

---

### **1. Меркантилістська та неомеркантилістська теорії.**

**Меркантилізм.**

**Неомеркантилізм.**

### **2. Теорія абсолютних переваг.**

### **3. Теорія порівняльних переваг.**

### **4. Теорія розміру країни.**

### **5. Теорія співвідношення факторів виробництва.**

**Висновки.**

**Список використаної літератури.**

## **ВСТУП**

**Зовнішньоторговельна політика будь-якої держави зосереджується на таких питаннях: які товари необхідно експортувати та які імпортувати, з якими країнами торгувати та у якому обсязі, чи потрібно державі втручатися у вільний потік товарів, і якщо так, то в якому обсязі?**

**Сьогодні розроблено два типи теорії торгівлі, які по-різному відповідають на ці запитання. Згідно з теоріями першого типу держава не повинна втручатись у структуру**

торгівлі. Ці теорії вивчають та пояснюють, якою продукцією, в якому обсязі та з ким країни будуть торгувати за відсутності будь-яких державних обмежень. До таких теорій належать: теорії "абсолютних переваг, відносних переваг, розміру країни, співвідношення факторів виробництва, життєвого циклу продукту, подібності країн, "міжнародної конкурентоспроможності націй" тощо.

Другий тип теорій передбачає державне втручання у вільний потік товарів між країнами для зміни обсягу, складу та напрямків торгівлі. До теорій цього типу належать: теорії меркантилізму, неомеркантилізму, залежності та інші.

Метою теорій міжнародної торгівлі було і є допомогти фірмам та урядам у виборі найдоцільнішого варіанта спеціалізації та стратегії задля обдуманого використання національних ресурсів.

## 1. МЕРКАНТИЛІСТСЬКА ТА НЕОМЕРКАНТИЛІСТСЬКА ТЕОРІЇ

Зовнішньоторговельна політика будь-якої держави зосереджується на таких питаннях: які товари необхідно експортувати та які імпортувати, з якими країнами торгувати та у якому обсязі, чи потрібно державі втручатися у вільний потік товарів, і якщо так, то в якому обсязі?

Сьогодні розроблено два типи теорії торгівлі, які по-різному від-повідають на ці запитання. Згідно з теоріями першого типу держава не повинна втручатись у структуру торгівлі. Ці теорії вивчають та пояснюють, якою продукцією, в якому обсязі та з ким країни будуть торгувати за відсутності будь-яких державних обмежень. До таких теорій належать: теорії абсолютних переваг, відносних переваг, розміру країни, співвідношення факторів виробництва, життєвого циклу продукту, подібності країн, "міжнародної конкурентоспроможності націй" тощо.

Другий тип теорій передбачає державне втручання у вільний потік товарів між країнами для зміни обсягу, складу та



напрямків торгівлі. До теорій цього типу належать: теорії меркантилізму, неомеркантилізму, залежності та інші.

Метою теорій міжнародної торгівлі було і є допомогти фірмам та урядам у виборі найдоцільнішого варіанта спеціалізації та стратегії задля обдуманого використання національних ресурсів.

## МЕРКАНТИЛІЗМ

Перша теорія міжнародної торгівлі — теорія меркантилізму (mer-cantilism) — була розроблена європейськими вченими Томасом Маном (Thomas Mun, 1571—1641), Чарльзом Дейвіантом (Charles Davenant, 1656—1714), Жаном Батістом Колбертом (Jean Baptiste Colbert, 1619—1683), сером Вільямом Петті (Sir William Petty, 1623—1687). Ця економічна теорія виникла та пояснювала зовнішню торгівлю у період розвитку та занепаду середньовічного феодалізму в Європі (1500—1800 рр.), коли утворювалися та зміцнювалися європейські держави, найсильніші з яких захоплювали колонії і боролись за поділ сфер впливу. У цих умовах виникла потреба в економічній теорії, яка б обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки. Ці функції чудово виконав меркантилізм.

Меркантилізм — це економічне вчення та економічна політика, яка представляє інтереси торгової буржуазії у періоди феодалізму та становлення капіталізму.

Згідно з теорією меркантилізму багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вони володіють.

Меркантилісти вважали, що економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського та іноземних колоній. Для ефективного функціонування економічної системи найважливішими, на їхню думку, були торговці, їхня праця розглядалась як основний фактор виробництва. Отже, джерелом багатства є сфера обігу, а не сфера виробництва; багатство ототожнювалося з грошовим капіталом. Грошові кошти (у формі золота та срібла) дають змогу утримувати

**армію, зміцнювати становище правителя, сприяють проведенню колоніальних війн, виникненню фабрик (мануфактур), утворенню нових робочих місць.**

**Оскільки у світі, на думку прихильників цієї теорії, існує обмежена кількість багатства (золота та срібла), то країни можуть збільшувати своє багатство і за рахунок зубожіння інших, тобто внаслідок перерозподілу.**

**Тому для зміцнення економічних позицій держава повинна вживати таких заходів:**

**1. Більше експортувати товарів, ніж імпортувати, оскільки у цьому випадку вона одержить вартість активного сальдо їх торгового балансу у вигляді золота, яке буде надходити з країн, що мають дефіцит торгового балансу. Підтримка позитивного сальдо торгового балансу дасть змогу, крім того, збільшити внутрішні витрати, виробництво та зайнятість населення.**

**2. Ввести обмеження на більшу частку імпорту (за допомогою квот, тарифів та інших інструментів торгової політики) та надавати субсидії більшій частині експортних виробництв, що дасть змогу забезпечити позитивне сальдо торгового балансу.**

**3. Заборонити або обмежити експорт сировини та дозволити безмитний імпорт сировини, якої немає всередині країни, що дасть змогу акумулювати золото та підтримувати на низькому рівні експортні ціни на готову продукцію.**

**4. Заборонити будь-яку торгівлю колоній з іншими країнами, крім метрополій, які мають виняткове право перепродажу колоніальних товарів за кордон.**

**5. Гальмувати розвиток виробництва готових товарів у колоніях, перетворити їх на постачальників сировини до метрополій. Колонії повинні експортувати дешеву сировину, а імпортувати дорогі готові вироби.**

Однією з головних передумов меркантилістської теорії було те, що економічна система функціонувала в умовах неповної зайнятості, внаслідок чого приплив додаткового золота з-за кордону міг в поєднанні з надлишковою робочою силою збільшити виробництво.

Якщо б зайнятість населення була повною, приплив золота з-за кордону спричиняв би зростання інфляції і не знаходив ефективного використання.

На практиці економічна політика держав, яка базувалась на поглядах меркантилістів, призвела до встановлення державної монополії на зовнішню торгівлю. Уряди країн намагалися забороняти експорт золота та срібла приватним особам, а порушники карались аж до смерті. Зовнішню торгівлю дозволялось здійснювати визначеним компаніям і тільки за певними маршрутами. Головним їх завданням було забезпечити позитивне сальдо торгового балансу. Обмеження імпорту, які вводились односторонньо, ускладнювали міжнародну торгівлю. Вона поділилась на "зони", які задовольняли інтереси метрополій (Англії, Франції, Іспанії тощо) та зв'язаних з ними колоніальних країн.

Використання теорії меркантилізму вело до збагачення метрополій, що викликало значне незадоволення у колоніях і призвело до війни за незалежність у Північній Америці. Після 1800 р. з послабленням впливу меркантилізму метрополії рідко застосовували заходи для обмеження розвитку промислового потенціалу в своїх колоніях, але організаційними та правовими методами продовжували гальмувати їх зовнішню торгівлю.

Заслугою меркантилістів є те, що вони першими запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі, показали її значення для економічного зростання країн, розробили можливу модель її розвитку, вперше описали те, що у сучасній економіці зветься платіжним балансом.

Обмеженість меркантилістів полягає у тому, що вони вважали, що збагачення країн можливе не тільки внаслідок

перерозподілу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

## НЕОМЕРКАНТИЛІЗМ

Останнім часом застосовується термін неомеркантилізм (neomercantilism). Його використовують стосовно тих країн, які намагаються мати активне сальдо торгового балансу для досягнення якої-небудь соціальної або політичної мети. Країна може, наприклад, намагатися добитися повної зайнятості, збільшуючи масштаби виробництва понад те, що диктує попит у країні, та експортуючи надлишок за кордон. Або, наприклад, країна прагне зберегти політичний вплив у якій-небудь країні, експортуючи туди більше товарів, ніж імпортуючи звідти.

Частина термінології меркантилізму використовується у наш час: термін "активний торговий баланс" (favorable balance of trade) означає, що у країні експорт перебільшує імпорт; термін "пасивний торговий баланс" (unfavorable balance of trade) вказує на дефіцит торгового балансу. Ці терміни часто вживаються неправильно: "активний" (сприятливий) — коли йдеться про вигоду, а "пасивний" (несприятливий) свідчить про збитки. Проте не обов'язково є збитковим дефіцит торгового балансу, а активний торговий баланс може бути не вигідним для країни. Наприклад, якщо країна має активне сальдо, тобто імпортує товарів та послуг на меншу суму, ніж експортує, то якщо у часи панування меркантилізму різниця між експортом та імпортом відшкодовувалась за рахунок золота, то сьогодні вона компенсується наданням кредиту країні з дефіцитним балансом. Якщо кредит не погашається повністю, то активний торговий баланс буде не вигідним для країни-кредитора.

## 2. ТЕОРІЯ АБСОЛЮТНИХ ПЕРЕВАГ

Засновником класичної школи економічної думки був Адам Сміт (Adam Smith, 1723—1790). У своїй книзі "Дослідження про природу та причини багатства народів" (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations),

що вийшла у 1776 р., А. Сміт критикував твердження меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами у вигляді золота або коштовностей, які надходять до країни внаслідок перевищення експорту над імпортом. Він проголосив замість того, що основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги. А. Сміт поставив запитання: "Навіщо громадяни країни повинні купувати вітчизняні товари, якщо вони можуть купувати такі ж за кордоном за нижчими цінами?" Найпростіше цього можна досягти в умовах, коли виробники будуть економічно вільні та зможуть самостійно у межах чинного законодавства вибирати рід своєї діяльності. Така політика отримала назву "лессе-фер" (*laissez-faire*), що означає політику державного невтручання в економіку та свободи конкуренції. Завдяки цій політиці ресурси кожної країни перетечуть у рентабельні галузі, тому що країна не зможе конкурувати на світовому ринку в нерентабельних галузях. Для визначення того, на виробництві якої продукції слід спеціалізуватися країні, А. Сміт пропонував враховувати природні переваги (*nature advantage*) та набуті переваги (*acquired advantage*) країни. Природні переваги країна може мати завдяки своїм кліматичним особливостям або володінню деякими природними ресурсами. Клімат може визначати, наприклад, яку сільськогосподарську продукцію країна може виробляти з найбільшою вигодою, а наявність значних запасів руди, нафти, інших природних ресурсів — яку промислову продукцію. Набуті переваги країна може мати внаслідок розвитку технології виробництва та високої кваліфікації робочої сили. Перевага у технології виробництва пов'язана зі здатністю, по-перше, виготовляти різноманітну або складну продукцію з меншими затратами, по-друге, ефективніше виробляти однорідну продукцію.

Відмінності у природних та набутих перевагах країн зазвичай мають досить сталий, довгостроковий характер, що пов'язано з низькою мобільністю факторів виробництва. Тому витрати виробництва тих самих товарів будуть відрізнятися в різних країнах. Саме відмінності у витратах формують базу для взаємовигідної торгівлі між країнами. Відмова від виробництва товарів, у яких країна не має абсолютних переваг, та концепція зосередження ресурсів на виробництві

**інших товарів, у яких вона їх має, приводить до збільшення загального обсягу виробництва, зростання обміну між країнами.**

**Суть теорії зовнішньої торгівлі А. Сміта, або теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, що продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам).**

**Теорія абсолютних переваг базується на таких припущеннях:**

- 1) єдиним фактором виробництва є праця;**
- 2) зайнятість повна, тобто усі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів;**
- 3) всесвітнє господарство складається із двох країн, тому в міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які продукують та торгують одна з одною тільки двома товарами;**
- 4) витрати виробництва — постійні, а їх зниження збільшує попит на товар;**
- 5) ціна одного товару виражена у кількості праці, затраченої на виробництво іншого;**
- 6) транспортні витрати на перевезення товару з однієї країни до іншої дорівнюють нулю;**
- 7) зовнішня торгівля вільна від обмежень та регламентацій.**

**Відповідно до поглядів А. Сміта:**

**1) урядам не треба втручатись у зовнішню торгівлю: вони мають підтримувати режим відкритих ринків та свободи торгівлі;**

**2) нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, та торгувати ними в обмін на товари, переваги у виробництві яких мають інші нації;**

**3) зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці розширенням ринку за межі національних кордонів;**

**4) експорт є позитивним чинником для економіки, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;**

**5) субсидії на експорт є податком на населення та призводять до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані.**

**Достоїнством теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівні.**

**Недоліком цієї теорії для пояснення міжнародної торгівлі є те, що вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, тобто коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.**

### **3. ТЕОРІЯ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ**

**Теорію абсолютних переваг А. Сміта розвинув Давид Рікардо (David Ricardo, 1772—1823), довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Він показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів.**

**Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, використовуючи додатково поняття альтернативних витрат (opportunity costs). Альтернативні витрати — це просте порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.**

**Альтернативна ціна — це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.**

**Суть теорії порівняльних переваг (comparative advantage theory): якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.**

**Альтернативні витрати виробництва продукту — це кількість інших продуктів, від якої необхідно відмовитись або яку треба офірувати, щоб отримати певну кількість будь-якого даного продукту.**

**Економічний зміст закону альтернативних витрат, що зростають: економічні ресурси непридатні для повного їх використання у виробництві альтернативних продуктів.**

**Переваги теорії порівняльних переваг:**

**1 Вперше описала баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції. Хоча і передбачалось, що вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва, теорія порівняльних переваг показала, що ця вартість насправді залежить від співвідношення сукупного попиту та пропозиції на товар на внутрішньому та на зовнішньому ринках.**



**2 Довела існування вигоди від спеціалізації та торгівлі для усіх країн-учасниць, а не тільки для однієї країни за рахунок того, що інші зазнають втрат.**

**3. Дає змогу вести науково обґрунтовану зовнішньоекономічну політику.**

**Недоліки теорії порівняльних переваг впливають із тих припущень, на яких вона базується. Тому, застосовуючи її для аналізу зовнішньоекономічних відносин, необхідно брати до уваги, що вона:**

**1. Не враховує транспортних витрат.**

**2 Ігнорує вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів всередині країни, коливання цін та заробітної плати, інфляцію та міжнародний рух капіталу.**

**3. Ґрунтується на припущенні про існування тільки одного фактора виробництва — праці.**

**4. Ігнорує існування таких важливих передумов міжнародної торгівлі, як відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва.**

**5. Базується на передумові повної зайнятості, яка означає, що вивільнені робітники однієї галузі одразу можуть знайти собі роботу в іншій, продуктивнішій. Іншими словами, робиться припущення про постійні витрати і, отже, ігнорується закон витрат, що зростають.**

**6. Не пояснює торгівлю між приблизно однаковими за економічним розвитком країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою.**

**Альтернативні витрати - це кількість одних продуктів, від якої треба відмовитись або яку треба офірувати, щоб отримати якусь кількість будь-якого іншого продукту. Альтернативна ціна - це робочий час, необхідний для виробництва одного**

товару, виражений через робочий час, потрібний для виробництва іншого товару.

2 Відповідно до теорії порівняльних переваг країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, альтернативна ціна яких нижча, тобто які вони можуть продукувати з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами. У цьому випадку торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

3. Ціна імпортного товару визначається через ціну товару, який треба експортувати, щоб оплатити імпорт, тому остаточне співвідношення цін під час торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари у кожній з країн, що торгують.

4. Внаслідок спеціалізації та торгівлі на основі порівняльних переваг кожна країна отримує позитивний економічний ефект, який називається вигодою від торгівлі.

#### 4. ТЕОРІЯ РОЗМІРУ КРАЇНИ

Теорія абсолютних переваг не враховує відмінностей країн за їх виробничою спеціалізацією. Сучасні дослідження, які враховують фактор розміру країн, допомагають пояснити, у якому обсязі та якого типу продукція буде залучена у міжнародну торгівлю.

Теорія розміру країни (Theory of Country Size) — через те, що країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, вони загалом ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни.

Більшість великих країн, наприклад США, Росія, Китай, Індія, Бразилія, імпортують значно менше товарів та експортують значно менше своєї продукції, ніж невеликі країни, наприклад Нідерланди, Південна Корея, Ірландія, Бельгія. Проте є і винятки: Північна Корея, Куба — невеликі

країни, у яких торгівля забезпечує дуже малу частку національного доходу через жорсткі торгові обмеження.

Теорія абсолютних переваг нехтує транспортними витратами, хоча вони по-різному впливають на великі та малі країни. Як правило, нормальна максимальна відстань перевезення продукту становить близько 100 миль, тому що зі збільшенням відстані ціни на перевезення надто зростають. Значна частина виробничих та ринкових потужностей у великих країнах, наприклад у США, знаходиться більш ніж у 100 милях від кордонів. У маленьких країнах, наприклад у Данії, майже всі виробничі та ринкові потужності розташовані менше ніж у 100 милях від кордонів. Отже, низькі транспортні витрати у невеликих країнах сприяють розвитку міжнародної торгівлі, а значні транспортні витрати у великих країнах — її гальмують.

Якщо порівнювати країни за розміром їх економіки, то країни з розвинутою економікою та високим доходом на душу населення швидше за все вироблятимуть товари, для яких застосовуються технології, що вимагають більшої тривалості випуску продукції, тому що ці країни розвивають галузі, що обслуговують великі внутрішні ринки. Ці ж галузі намагаються досягти конкурентоспроможності на експортних ринках. Висновки

1. Великі країни, порівняно з малими, експортують меншу частку виробленої продукції та імпортують меншу частку товарів.

2. Великі країни, на відміну від малих, мають різноманітніші

ресурси.

3. Великі країни, порівняно з малими, мають вищі транспортні витрати у міжнародній торгівлі.

4. Великі країни, на відміну від малих, зазвичай можуть здійснювати великосерійне виробництво.

## 5. ТЕОРІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

А. Сміт та Д. Рікардо пояснювали міжнародну торгівлю існуванням абсолютних та порівняльних переваг у виробництві товарів, а головним фактором, що впливає на виробництво товарів, вони вважали працю. Ціна товару, на їхню думку, залежала тільки від трудових витрат, тобто вони дотримувалися трудової теорії вартості.

У середині 20-х рр. шведські економісти-неокласики Елі Хекшер (Eli F. Hecksher, 1879—1952) та Бертіл Олін (Bertil Ohlin, 1899—1979) розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву теорії Хекшера — Оліна (Hecksher-Ohlin Theory). Не відмовляючись від трудової теорії вартості, вони доповнили її положенням, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, також й інші фактори виробництва, такі як земля та капітал.

Згодом положення теорії Хекшера — Оліна були математично підкріплені Полом Самуельсоном (Paul Samuelson, 1915). Він визначив жорсткі передумови, з дотриманням яких твердження Хекшера — Оліна ставало повністю коректним. Самуельсон припускав, що:

1) існують дві країни, два товари та два фактори виробництва (звичайне спрощення  $2 \times 2 \times 2$ );

2) пропозиція факторів у кожній країні фіксована та їх переміщення можливе між секторами всередині країн, але не між країнами;

3) країни відрізняються одна від одної лише забезпеченістю факторами виробництва;

4) в обох країнах технологія така, що забезпечується незмінний ефект масштабу.

Зміст теорії Хекшера — Оліна, за словами Б. Оліна, такий: "Товари, які потребують для свого виробництва значних затрат (надлишкових факторів виробництва) та невеликих

затрат (дефіцитних факторів), експортуються в обмін на товари, які продукуються з використанням факторів у оберненій пропорції. Так, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні фактори виробництва" (Ohlin, 1933, p. 92). Або, інакше, країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

Щоб довести правильність цього твердження, необхідно насамперед визначити, що розуміють під надлишком факторів виробництва та інтенсивністю їх використання.

Країна вважається у надлишку наділеною робочою силою, якщо співвідношення між її кількістю та рештою факторів у неї більше, ніж у решті країн світу.

Продукт вважається працемістким, якщо частка затрат на робочу силу в його вартості більша, ніж у вартості інших продуктів.

Теорія Хекшера — Оліна, яка пояснює структуру міжнародної торгівлі, починається зі спеціального розділу, присвяченого причинам міжнародних відмінностей у цінах до встановлення торгових відносин. Хекшер та Олін стверджували, що джерелом відмінностей порівняльних витрат є співвідношення факторів виробництва, а не відмінності у попиті або технології в різних країнах. Якщо в Америці 1 ярд сукна коштує 2 бушелі пшениці, а у решті країн — менше від бушеля, то це передовсім має пояснюватися тим, що в Америці відносно більше факторів, які інтенсивно використовуються у виробництві пшениці, та відносно менше факторів, які інтенсивно застосовуються у виробництві сукна, ніж в інших країнах. Хай "земля" — фактор, який інтенсивніше використовується у виробництві пшениці, а "праця" — для виробництва сукна. Хай усі витрати можна звести до затрат праці та землі (наприклад, для виробництва добрив, необхідних для пшениці, потрібно витратити певну кількість землі та праці, так само як і на виготовлення пряжі для виробництва сукна). Тоді, якщо США експортують пшеницю та імпортують сукно, з теорії Хекшера — Оліна випливає, що це

**відбувається внаслідок працемісткості сукна і "землемісткості" пшениці та внаслідок того, що пропозиція землі у США більша від пропозиції землі в інших країнах, а пропозиція праці у США менша від пропозиції праці в інших країнах. Тут мають на увазі не абсолютну, а відносну забезпеченість факторами:**

**1) у США на одного працівника припадає більше придатної для оброблення землі, ніж у решті країн світу;**

**2) частка США у загальній площі землі у світі вища, ніж її частка у сумарному обсязі робочої сили.**

## **ВИСНОВКИ**

**Меркантилісти вперше запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі. Вони вважали, що багатство країни полягає у володінні золотом та сріблом і для досягнення цієї мети держави повинні: експортувати товарів та послуг більше, ніж імпортувати; регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту і зменшення імпорту; заборонити або обмежити експорт сировини і дозволити безмитний імпорт сировини; заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами, крім метрополії.**

**Провісники класичної школи економіки показали прямий зв'язок зовнішньої торгівлі з внутрішньоекономічним розвитком країни.**

**Неомеркантилісти пояснюють прагнення деяких країн мати активний торговий баланс їх соціальними або політичними потребами.**

**Частина термінології часів меркантилізму збереглася до наших днів і часто вживається, за суттю, неправильно: пасивний торговий баланс (несприятливий) не обов'язково є збитковим; активний торговий баланс (сприятливий) може бути не вигідним.**

**Згідно з теорією абсолютних переваг міжнародна торгівля вигідна, якщо країни торгують такими товарами, які кожна з них продукує з меншими витратами, ніж країна-партнер.**

**Країни експортують ті товари, у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу, і імпортують ті, щодо яких абсолютна перевага — у їх торгових партнерів.**

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

**1. Босак А. Міжнародна економіка: прикладний аспект: навч. посіб. для студ. з курсу "Міжнародна економіка" / Національний ун-т "Львівська політехніка". — Л. : НУ "Львівська політехніка", 2006. — 228с.**

**2. Дахно І. Міжнародна економіка: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Міжрегіональна академія управління персоналом. — 3-тє вид., стер. — К. : МАУП, 2007. — 248с.**

**3. Дзюба С. Міжнародна економіка (євроатлантична інтеграція в системі підготовки магістрів): Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. — Донецьк : ТОВ "Юго-Восток", 2006. — 284с.**

**4. Карпенко С. Міжнародна економіка: навч. посібник для дистанц. навч. / Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини "Україна". Інститут дистанційного навчання. — К. : Університет "Україна", 2007. — 252с**

**5. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Міжнародна економіка: Навч. посібник для студ. екон. вузів і ф-тів / Ю.Г. Козак (ред.), В.М. Новацький (ред.). — К. : Центр навчальної літератури; АртЕк, 2006. — 436с.**

**6. Румянцев А. Міжнародна економіка: Підручник / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / Анатолій Павлович Румянцев (заг.ред.). — 3.вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2006. — 480с.**

7. Савельєв Є. Міжнародна економіка: підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2008. — 622с.

8. Сахаров В. Міжнародна економіка: навч. посіб. для студ. ВНЗ "Економіка і підприємництво" / Національна академія управління / Вадим Євгенович Сахаров (заг.ред.) — 2-ге вид., випр. — К. : Ін Юре, 2008. — 432с.

9. Філіпенко А. Світова економіка: Підручник для студ. вищих навч. закл. "Міжнародна економіка". — К. : Либідь, 2006. — 582с.

10. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2008. — 663с

## Міжнародна торгівля

### 4.1. Система регулювання міжнародної торгівлі.

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.

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 регулювання 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. 4.1).

На корпоративному рівні (переважно транснаціональних корпорацій) регулювання міжнародної торгівлі дістало назву обмежувальної ділової (або торговельної) практики. Це — не нове явище в світовій економіці. Міжнародні картельні угоди про розподіл ринків, встановлення цін і розмірів експорту та імпорту відомі з часу появи монополій. Однак в останні десятиріччя розвиток великих національних і транснаціональних корпорацій вніс суттєві зміни в форми та методи обмежувальної ділової практики що посилює її негативний вплив на розвиток міжнародних торговельно-економічних зв'язків.

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.

Вона може здійснюватися у кількох формах: індивідуальній або груповій; організаційній або оперативній (рис. 4.2).

Індивідуальна обмежувальна ділова практика застосовується окремими фірмами і спрямована, як правило, на збереження домінуючого положення в каналах збуту, завоювання пріоритетних позицій у постачанні сировиною, встановленні і збереженні монопольних цін. При цьому використовується широкий спектр інструментів — від промислового шпіонажу і розповсюдження чуток до демпінгу (дискримінації ціни) та часткової або повної, відмови вести справи на звичайних комерційних умовах.

Укладання дискримінаційних контрактів, що порушують інтереси вільного підприємництва, дістало назву індивідуальної антиконкурентної практики. Вона характерна для договорів купівлі-продажу, комісійних, агентських, ліцензійних і договорів на передачу ноу-хау. Антиконкурентна практика при укладанні експортних контрактів полягає у включенні в текст договору обмежувальних умов, які юридично та економічно зв'язують контрагента в подальшій діяльності. Такі умови зазвичай стосуються обмежень у праві встановлення ціни, вибору контрагентів, визначенні території діяльності, проведенні тих чи інших видів господарських операцій, застосуванні певних форм розрахунків тощо.

Групова обмежувальна ділова практика передбачає досягнення угоди між кількома конкурентами щодо цін, розподілу ринків політики в каналах розподілу тощо або спільні дії оперативного характеру, що проводяться окремо кожною фірмою чи в складі утворених об'єднань.

Організаційною вважається обмежувальна ділова практика, застосовувана в разі створення монополістичних об'єднань типу картелей, синдикатів, концернів тощо з метою впливу на конкурентне середовище на ринку.

Оперативна, або оперативно–господарська, обмежувальна ділова практика передбачає широкий спектр як групових, так й індивідуальних дій, що здійснюються з метою досягнення виключного ринкового положення.

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, виходу на нові зарубіжні ринки, продажу ліцензій тощо.

Законодавство стосовно обмежувальної ділової практики виникло в кінці XIX — на початку XX ст. у США, а починаючи з 50—60-х років поширилося і в європейських країнах — Франції, Німеччині, Великобританії, Нідерландах, Австрії, Бельгії, Іспанії, Швейцарії, Скандинавських країнах, а також в Японії, Канаді, Австралії, Новій Зеландії та в ін. У 70—80-ті роки відповідні законодавчі акти були прийняті в Угорщині та Польщі, а згодом і в усіх країнах Східної Європи та колишнього Радянського Союзу.

В основу кваліфікації бізнесової практики як обмежувальної покладено критерій порушення нею «нормальної» або «робочої» ринкової конкуренції. При цьому мається на увазі такий вплив на стан ринку, створення таких договірних і господарських умов, які обмежують свободу підприємництва інших учасників ринку, примушують їх застосовувати небажані методи господарювання в комерційній або виробничій сферах діяльності.

Боротьба з обмежувальною діловою практикою знаходить своє відображення в спробах її регламентації на міжнародно-правовій основі. Ще в 1957 р. спеціальні норми були внесені в Римський договір про створення Європейської Економічної Спільноти (ст.ст.85 і 86) та деякі інші європейські конвенції, в Генеральну угоду з тарифів та торгівлі — ГАТТ (ст. VI). Розроблені Конференцією з торгівлі та розвитку ООН (ЮНКТАД) пропозиції щодо боротьби з обмежувальною практикою були ухвалені Конференцією ООН з обмежувальною і діловою практики, а згодом Генеральною Асамблеєю ООН у 1980 р. під назвою Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою. Цим документом визначаються обов'язки держав стосовно розробки законодавства, забезпечення адміністративного і судового захисту проти актів обмежувальної практики в інтересах розвитку міжнародної торгівлі.

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.

Елементами, що визначають зміст, структуру і напрями зовнішньоекономічної політики є:

- експорт та імпорт товарів і послуг;
- мито і митні податки;
- кількісні обмеження;
- нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі;
- підтримка національного експорту;
- залучення іноземних інвестицій;
- зарубіжне інвестування;
- зовнішнє запозичення;
- економічна допомога іншим країнам;
- здійснення спільних економічних проектів.

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).

Щодо зазначених складових прийнято також говорити про існування відповідної державної політики щодо експорту, імпорту, кількісних обмежень, підтримки національного виробника та експортера 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. 4.3).

Першими теоретиками і практиками протекціонізму були

меркантилісти (від італ. mercante — торговець, купець) У. Стаффорд, Т. Мен, А. Серра (Великобританія), Г. Скаруффі (Італія), А. Монкретьєн (Франція), які обґрунтовували необхідність активного втручання держави в зовнішню торгівлю та господарське життя з метою захисту вітчизняної промисловості, купців і торговців від іноземної конкуренції та вимагали цього від своїх урядів. Система протекціонізму, яка передбачала високе мито, адміністративне обмеження імпорту та фінансову підтримку молодих галузей національної економіки, була характерна для розвинутих країн у XVI—XVIII ст. За політики протекціонізму сформувалась промисловість Великобританії, стабільні позиції на світовому ринку посіли індустрії Німеччини, США, Франції та деяких інших країн.

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. 4.4).

Кожна країна для регулювання зовнішньої торгівлі, а саме експортних та імпорتنних потоків товарів і послуг, застосовує певну кількість торговельних обмежень, як тарифних, так і нетарифних. Ці обмеження, в свою чергу, характеризуються певним рівнем (розміром) — мінімальним, середнім або максимальним. Оскільки в світі немає жодної країни, яка б не використовувала протекціоністські інструменти в торгівлі, то прийнято вважати, що для кожної національної економіки існує рівень обґрунтованого протекціонізму (оптимальна кількість обмежень торгівлі у поєднанні з прийнятним їх рівнем). Таким чином, обґрунтованим можна вважати такий рівень захисту внутрішнього ринку, який, з одного боку, не входить у протиріччя з національними інтересами та імперативами національної безпеки, а з іншого — забезпечує нормальний, неускладнений доступ конкурентоспроможних зарубіжних товарів та послуг на ринок даної країни. Зменшення кількості та рівня обмежень у зовнішній торгівлі, як порівняно з початковою точкою обґрунтованого протекціонізму, так і в цілому прийнято називати процесом лібералізації зовнішньої торгівлі. І навпаки, їх збільшення, як до межі обґрунтованого протекціонізму, так і вище неї, свідчить про посилення протекціоністських тенденцій у зовнішньоторговельній політиці держави.

Крайнім проявом протекціонізму є автаркія (від гр. *autarkeia* — самовдоволення) — політика відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням. Автаркія призводить до скорочення економічних зв'язків з іншими країнами, відмови від використання переваг міжнародного розподілу праці і формування замкнутої економіки. Політику автаркії важко здійснювати протягом тривалого часу внаслідок того, що відсутність зарубіжної конкуренції призводить до гальмування прогресивних структурних змін в економіці, науково-технічного прогресу, процесів підвищення якості та розширення асортименту продукції. Крім того, обов'язковою умовою автаркії є наявність на території країни різноманітних ресурсів, особливо палива та сировини, потенційна забезпеченість продовольством, а також підтримка населенням такої державної політики. У світовій практиці частіше зустрічається не повна, а часткова автаркія, тобто політика, спрямована на досягнення незалежності від зовнішніх поставок окремих товарів або послуг. Необхідність досягнення такої незалежності обґрунтовується, як правило, політичними і військовими аргументами. Незважаючи на те, що в чистому вигляді автаркія існувала тільки за натурального господарства в період докапіталістичних формацій, історичний досвід усіх країн показує, що обсяги і жорстокість заходів, регулюючих зовнішньоекономічну діяльність, перебувають у зворотній залежності від рівня і темпів соціально-економічного розвитку країн.

Монополія держави на зовнішню торгівлю та інші види зовнішньоекономічної діяльності являє собою виключне право держави здійснювати зовнішньоекономічні зв'язки через соціально уповноважені на це органи (єдиним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності є держава). Державна монополія зовнішньої торгівлі була введена в радянській Росії Декретом про націоналізацію зовнішньої торгівлі в 1918 р., а аналогічний принцип організації зовнішньоекономічних зв'язків — зафіксований у Конституції СРСР та конституціях інших соціалістичних країн. Такий рівень протекціонізму відповідав одночасно і вимогам централізованої системи управління народними господарствами соціалістичних країн, і їх політичним інтересам.

Протекціонізм виник як державна політика, і тривалий час його інструменти застосовувались тільки національними урядами. Розвиток інтеграційних процесів зумовив появу протекціонізму,



який провадять інтеграційні угруповання стосовно третіх країн, тобто за кількістю суб'єктів. Так, країни ЄС вже на початку 90-х років мали єдину зовнішньоторговельну політику з неприхованими елементами колективного протекціонізму. В таких випадках протекціонізм називається або наднаціональним (за назвою типу міжнародної організації, що керує інтеграційним угрупованням), або колективним (за ознакою кількості суб'єктів проекціоністських заходів) чи просто протекціонізмом інтеграційних угруповань. У разі застосування інструментів протекціонізму одним суб'єктом — державою — протекціонізм набуває форми державного, або національного.

За об'єктом захисту протекціонізм поділяється на селективний (захисний), наступальний (агресивний) і тотальний (суцільний).

Об'єктом захисту селективного протекціонізму є окремі (вибіркові) галузі національної економіки, що потребують захисту. До них традиційно в світовій економіці належать сільське господарство (існує навіть спеціальний термін — аграрний протекціонізм), сфера послуг, молоді галузі національної економіки.

При наступальному (або агресивному) протекціонізмі захищаються не найменш розвинуті та уразливі виробництва і галузі а, навпаки, ті галузі економіки, які за умов протекціоністських заходів здатні вже сьогодні або найближчим часом здійснити наступ (агресію) на відповідні світові товарні ринки. Комбінацією селективного і наступального є протекціонізм тотальний (суцільний), коли майже рівномірно захищаються всі галузі національної економіки.

Історично першим і тривалий час основним інструментом протекціонізму в торгівлі був митний тариф (його структура, ставки мита, метод визначення країни походження товару тощо). Такий протекціонізм називається тарифним і в чистому вигляді в сучасних зовнішньоторговельних політиках майже не застосовується. Політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції може ґрунтуватися також на вжитті нетарифних заходів, таких як ліцензування і квотування, «добровільне» обмеження експорту, встановлення мінімальних імпортних цін, застосування високих імпортних податків і механізму імпортних депозитів, адміністративних формальностей і технічних бар'єрів тощо. Такий тип протекціонізму буде називатися нетарифним.

Нетарифними за походженням є ще два типи протекціонізму: неопротекціонізм і так званий прихований протекціонізм. Неопротекціонізм — це обмеження на міжнародну торгівлю, що вводять країни на доповнення до традиційних (тарифних) форм обмеження небажаного імпорту товарів. До неопротекціоністських, як правило, належать заходи додаткового тиску на експортера товарів/послуг у дану країну, такі як «добровільне» обмеження експорту, технічні бар'єри, адміністративні формальності, «впорядкування» торговельних угод. Про прихований протекціонізм доречно говорити тоді, коли важко відокремити заходи внутрішньої економічної політики від протекціонізму, тобто національні і зарубіжні суб'єкти господарської діяльності ставляться в однакову ситуацію, але внаслідок різного рівня економічного розвитку країн, різниці в конкурентоспроможності товарів зарубіжними партнерами ці заходи сприймаються як протекціоністські.

Засоби нетарифного, прихованого та неопротекціонізму ефективно використовують індустріально розвинуті країни, захищаючи внутрішні ринки від небажаного за асортиментом або обсягами імпорту товарів чи послуг з менш розвинутих країн. Зрозуміло, що жодна зовнішньоторговельна політика не може ґрунтуватися тільки на нетарифних заходах. На практиці кожна країна застосовує змішаний протекціонізм як поєднання тарифних і нетарифних методів та інструментів впливу на процес досягнення національних торговельно-економічних інтересів.

За спрямованістю заходів протекціонізм можна поділити на два типи:

- обмежувальний (імпортний) — як система інструментів і методів прямого та непрямого обмеження імпорту;
- стимулюючий (експортний) — як система інструментів і методів відкритого та завуальованого стимулювання національного виробництва, особливо експортного.

Для сучасних систем регулювання зовнішньої торгівлі індустріально розвинутих країн характерніший пріоритет стимулюючого, експортного протекціонізму в поєднанні із загальноновизнаними і дозволеними міжнародними організаціями методами прямого обмеження імпорту та широким застосуванням непрямого (прихованого) обмеження імпорту.

За терміном дії протекціоністські заходи поділяються на

довгострокові, короткострокові та одноразові. Такий поділ є значною мірою умовним, оскільки не існує де-юре критеріїв довго- і короткостроковості стосовно протекціоністських заходів. Проте у найширшому розумінні довгостроковими слід вважати протекціоністські заходи, термін дії яких перевищує 2—3 роки.

Відносно строків дії протекціоністських політик говорити взагалі недоречно внаслідок того, що кожна зовнішньоторговельна політика має одночасно як протекціоністські, так і фритредерські риси. Тому постійною проблемою зовнішньоторговельної політики кожної країни є дилема: протекціонізм — свобода торгівлі, в межах якої і перебуває реальна зовнішньоторговельна політика.

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.

Стосовно лібералізації зовнішньоторговельних заходів щодо імпорту і в теоретичному, і практичному планах завжди постає питання: на захисті чиїх інтересів має стояти держава — споживачів чи виробників? Як споживачі громадяни країни, безумовно, заінтересовані в ліквідації митних бар'єрів, що дозволяє знижувати ціни внутрішнього ринку на іноземну продукцію і стримувати зростання цін на товари вітчизняного виробництва. Але як продуценти (виробники) вони заінтересовані в збереженні робочих місць, існування яких визначається попитом саме на вітчизняну продукцію. Проте світова економічна історія довела, що відкриті економіки ефективніші, ніж закриті.

Відомо, що чим динамічнішим є процес лібералізації торгівлі, тим більше потерпають від іноземної конкуренції галузі, які не можуть швидко адаптуватися до нових реалій міжнародного поділу праці. Тому сама лібералізація породжує протекціоністські вимоги та настрої виробників і населення в цілому. В менш розвинутих країнах ця ситуація загострюється ще й внаслідок того, що позитивний ефект від лібералізації міжнародного обміну першими отримують сильніші партнери, а вже потім — слабші. Це пояснюється наявністю більш розгалуженої структури економіки у сильних партнерах, яка не тільки відповідає вимогам міжнародного поділу праці, а й є гнучкішою та конкурентоспроможнішою.

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. 4.5).

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. *represaliae* — 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.

На наднаціональному рівні регулювання міжнародної торгівлі здійснюється за допомогою спільних заходів країн — учасниць інтеграційних угод. В останні десятиріччя інтеграційні об'єднання стали органічним елементом системи міжнародних економічних відносин. За даними Світової організації торгівлі, у 1995 р. в світі було зареєстровано понад 40 регіональних інтеграційних угод. Спільні заходи інтеграційних об'єднань мають дуалістичний характер: з одного боку, вони сприяють лібералізації торгівлі серед країн–учасниць, а з іншого — створюють протекціоністські бар'єри для доступу товарів і послуг інших країн на ринки країн — учасниць об'єднання. За економічною сутністю інструменти наднаціонального регулювання ідентичні заходам національних зовнішньоторговельних політик, але їх особливістю є колективний, узгоджений характер і спільні дії щодо досягнення економічних, соціальних і політичних інтересів країн–учасниць, що збігаються.

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. Так, у заяві міністрів торгівлі країн–учасниць «Про внесок Світової організації торгівлі у досягнення більшої узгодженості щодо визначення світової економічної політики» зазначається, що «глобалізація світової економіки призвела до дедалі більшого зростання взаємодії між економічною політикою окремих країн, в тому числі взаємодії між структурними, макроекономічними, торговельними, фінансовими аспектами та аспектами розвитку визначення економічної політики. Завдання досягнення взаємної узгодженості між цими політиками лягає, головним чином, на уряди країн, але їх поєднання у міжнародному масштабі є важливим і значущим елементом підвищення ефективності цих напрямів політики на національному рівні. Угода, досягнута в ході Уругвайського раунду, свідчить, що всі уряди — учасники раунду усвідомлюють, який внесок можуть зробити політики ліберальної торгівлі у процес стабільного росту і розвитку економіки своїх власних країн і світової економіки в цілому».

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 (див. параграф 4.3).

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). Порівняно з ними держава:

- є основним адміністративним утворенням у світі;
- має суверенітет і право незалежного визначення своєї зовнішньої і внутрішньої політики;
- своєю зовнішньоторговельною політикою впливає на об'єкти

регулювання міжнародної торгівлі (товарні потоки), які мають національне походження;

– може прямо та опосередковано брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, що здійснюється іншими суб'єктами;

– має більшу можливість реалізації принципів міжнародних економічних відносин.

## Що таке дистрибуція та її переваги

05.06.2014

Дотримуючись класичного курсу маркетингу, значення слова «дистрибуція» досить просто - це розподіл продукції до кінцевого споживача. Як показує практика, кінцевих споживачів як і дилерів недостатньо залучити один раз, їх потрібно вміти втримати. Погодьтеся, навряд чи знайдеться виробник, який не бажає надійної системим дистрибуції, яка б допомогла йому стати лідером на ринку в регіонах і забезпечила значну перевагу серед конкурентів.

У бізнесі під дистрибуцією мається на увазі усвідомлений вибір виробником певних засобів і методів, які б допомогли йому дістатися до покупця. Якщо ви щось виробляєте - у вас є 2 шляхи для продажу:

1. напряму;
2. через дистриб'юторів.

Звичайно, перший варіант теж має місце бути, особливо у високотехнологічних і високоприбуткових галузях. Але для більшості сегментів нашого ринку більш відповідним є другий варіант.

**Переваги продажів за допомогою дистриб'юторів**

Так які ж переваги насправді має дистрибуція?

**Потенціал збуту товарів**

Завдяки багаторічному досвіду роботи торгових компаній у створенні ефективних і міцних відносин з кінцевим споживачем дистриб'юторська мережа має дійсно величезний збутовий потенціал. Адже якщо виробник вирішить вибудувати свою власну мережу збуту - він неодмінно зіткнеться з жорсткою конкуренцією між іншими учасниками ринку. І ні до чого іншого крім як до величезних матеріальних втрат це не призведе.

**Сервіс**

Компанії-дистриб'ютори можуть запропонувати споживачеві значно якісніший і різноманітніший сервіс, адаптований конкретно під його бажання і потреби. Виробник же, в свою чергу,



не має такої кількості ресурсів як дистриб'ютор і намагається дотримуватися жорстких стандартів, які зовсім незручні для споживача.

### Логістика

Мережі дистриб'юторів значно оперативніше і якісніше організують логістичні рішення для своїх клієнтів на відміну від виробників. А це значить що продукція буде доставлена до кінцевого споживача в потрібні терміни в необхідних обсягах. Таким чином існує можливість створювати оперативний запас товару на складах.

### Широка географія

Єдиним способом ефективно і оперативно розширити межі поставок і з'явитися на регіональних ринках є дистрибуція.

### Зниження цінового тиску

Правильна, продумана дистриб'юторська мережа усуває ціновий тиск на виробника. Все очевидно, чим ширше охоплення ринку - тим менше цінових конфліктів з компаніями-конкурентами.

**Висновок:** дистрибуція сьогодні є передовим сучасним ефективним способом зв'язати виробника з кінцевим споживачем. Використання цієї мережі здатне вирішити безліч проблем бізнесу. Це зручно не тільки виробникам продукції, але і її споживачам. «АКРІС ЛОГІСТИК» пропонує послугу дистрибуції продуктів харчування. Ми є лідерами в цій сфері завдяки багаторічному досвіду роботи та професійній команді. Звертайтеся до нас - і Ваші клієнти ніколи не залишаться без товарів!