**Тема 14. Світове господарство та форми міжнародних економічних відносин**

1. Світовий ринок і міжнародна торгівля.

2. Теорія міжнародної торгівлі.

3. Ціни світового ринку.

1. Зовнішньоторговельна політика держави і регулювання міжнародної торгівлі.

**Мета:**

*Освітня* – вивчити поняття світовий ринок та міжнародна торгівля, ціни світового ринку та зовнішньоторгівельна політика.

*Розвиваюча* – розвивати логічне мислення, вміння використовувати отримані теоретичні знання на практиці.

*Виховна* – виховати прагнення студента до самоосвіти, сформувати сучасний світогляд на економічні проблеми.

**РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія. Підручник / В.Д.Базилевич. – Київ: Видавничий дім «Альтернативи», 2015. – 457 с.
2. Башнянин Г.І. Політична економія. Підручник / Г.І.Башнянин, П.Ю.Лазур, Медведєв В.С. – Київ: Знання, 2010. – 348 с.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія. Навчальний посібник. / С.В.Мочерний. Київ : Видавничий центр «Академія», 2005. – 341 с.
4. Ніколенко Ю.В. Політична економія. Підручник / Ю.В. Ніколенко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 425 с.
5. Рибалкін В.О. Основи економічної теорії. Посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.О. Рибалкін, М.О. Хмелевський, Т.І. Біленко, А.Г. Прохоренко – К. : Видавничий центр «Академія», 2003. – 352 с.
6. Федоренко В.Е. Основи економічної теорії. Підручник. / В.Е.Федоренко. – Київ, «Алетра», 2005. – 617 с.
	* 1. **Світовий ринок і міжнародна торгівля**

Розвиток обміну і ринкових відносин на ранніх стадіях товарного господарства розпочалися з формування *внутрішнього ринку*. Практично одразу після своєї появи внутрішні ринки почали *спеціалізуватися*. З’явилися *національні ринки* товарів і послуг, капіталів і праці. При цьому роздрібні товарні ринки відділилися від гуртових. Окремі сектори національних ринків почали орієнтуватися на іноземних покупців. Так поступово сформувалися зовнішні ринки товарів, позичкового капіталу і рабів (робочої сили). Стародавні купці, лихварі, торгівці рабами із Єгипту, Месопотамії, Фінікії, Карфагену, Греції, Риму, Китаю, Індії та інших країн здійснювали міжнародні оборудки, сприяли розповсюдженню товарно- грошових відносин по усьому тодішньому цивілізованому світові. Саме діяльність стародавніх купців зумовила появу грошей у формі металів. Купці рознесли звичку використовувати метали у якості загального товарного еквівалента по усьому світу.

У добу середньовіччя, передусім на його ранніх етапах, із згортанням товарно-грошових відносин і натуралізацією господарства зовнішні ринки деградували, значно звузилися. Основна маса товарів, кількість яких була обмеженою, вироблялася ремісничими цехами і продавалася на міських ринках та ярмарках. Лише починаючи із ХVІІ століття, з розвитком мануфактури, яка значно розширила масштаби виробництва товарів, середньовічні міські ринки і ярмарки розширилися спочатку до регіональних, потім відновився національний ринок, поступово почали формуватися міждержавний і міжнародний товарні ринки. *Міжнародні ринки*, як той елемент національних, що пов’язаний із закордонними ринками, виникли у той час у Європі, на Близькому та Далекому Сході.

Основою міжнародної торгівлі стала національна промисловість, яка виробляла товари з місцевої сировини. Торгівля, як правило, мала двосторонній характер. Водночас великі географічні відкриття сприяли активному вивезенню товарів у нові землі, а у зворотньому напрямку текли потоки золота, срібла, прянощів, предметів розкоші.

За цих умов вузька ремісничо-мануфактурна база гальмувала розвиток товарних ринків і під тиском стрімко наростаючого попиту у першій третині ХІХ століття виникла потужна фабрично-заводська індустрія. Її продукт не міг збуватися лише на внутрішніх ринках, рамки яких були для нього завузькими; він вимагав їх розширення до всесвітніх масштабів. Тому у добу так званого *первісного нагромадження капіталу* (XVI – XVIII століття) відбулося поступове зростання локальних осередків міждержавної торгівлі у єдиний *світовий ринок*, формування якого завершилося на зламі ХІХ-ХХ століть. Під впливом міжнародного поділу праці та її міжнародної кооперації внутрішні ринки поступово почали виходи- ти за національні межі, утворивши *світовий ринок*.

Сучасний етап функціонування світового ринку пов’язаний з формуванням так званої *нової економіки*, яка приходить на зміну постіндустріального суспільства.

***Світовий ринок*** *– система міжнародних товарно-грошових відносин, пов’язаних з обміном виробничими ресурсами і товарами та послугами між кранами.*

Для *світового ринку* властиві наступні *ознаки*:

- світовий ринок має товарний характер, який випливає із товарного характеру внут- рішніх ринків;

- відбувається міждержавне переміщення товарів, капіталів і праці, що знаходиться під впливом не лише внутрішніх, а й зовнішніх чинників;

- оптимізація використання економічних ресурсів, адже ринок підказує виробникам найефективніші галузі і регіони застосування капіталу;

- здійснення санації (очищення) ринку, який виштовхує з сфери міжнародного обміну фірми, продукція яких не відповідає світовим стандартам.

*Структура світового ринку*, у якій віддзеркалюється структура національних внутрішніх ринків, включає такі елементи:

* + - 1. світовий товарний ринок (міжнародну торгівлю);
			2. світовий ринок капіталів;
			3. світовий ринок праці
			4. світовий валютний і кредитно-фінансовий ринок.

З утворенням *світового товарного ринку*, сформувалася система *міжнародної торгівлі*.

***Міжнародна торгівля*** *опосередковує міжнародний поділ праці у натурально-речовій формі товарів і послуг.*

Міжнародна торгівля утворює два зустрічних потоки товарів – *експорт* та *імпорт* (*екс- порт* – від лат. exportare – «вивозити»; *імпорт* – від лат. importare – «завозити»).

***Експорт*** *– продаж товару, який передбачає його вивезення з країни за кордон.*

***Імпорт*** *– купівля товару, яка передбачає його ввезення у країну із-за кордону.*

Поглиблення міжнародного поділу праці під впливом науково-технічного прогресу сприяє високим темпам зростання і розширення обсягів міжнародної торгівлі, яка була і зостається провідною формою світових економічних зв’язків та основним елементом світового ринку.

Основна тенденція розвитку сучасної міжнародної торгівлі полягає у переході від переважних поставок сировини, продовольства, текстилю, які були основою міжнародної торгівлі у ХІХ столітті, до промислового обладнання, машин і техніки, транспортних засобів, наукомістких і екологічно безпечних товарів, ресурсозберігаючих технологій, інформації, енергії, комунікаційних засобів, ліцензій тощо.

* + 1. **Теорія міжнародної торгівлі**

Теорія міжнародної торгівлі почала складатись ще у ХVІ-ХVІІ століттях, коли *меркантилісти* розробили свою *теорію торговельного балансу*. На думку меркантилістів, лише за *активного торговельного балансу*, коли вартість товарного експорту перевищує вартість товарного імпорту, країна буде збагачуватися, адже це забезпечить приплив золота і срібла із-за кордону. У зв’язку з цим обґрунтовувалася державна *політика економічного протекціонізму*, орієнтована на жорстке обмеження імпорту і всіляке стимулювання експорту вітчизняних товарів, а також на заборону вивезення золота і срібла за кордон. Така політика, безумовно, мала підкріплюватися могутністю держави, міцними армією та флотом, прагненням до завоювання колоній.

Меркантилістична модель міжнародної торгівлі ґрунтувалася на уявленні, що за умов неповної зайнятості притік золота із-за кордону сприятиме розвиненню вітчизняного виробництва і зменшенню безробіття, а за повної зайнятості зумовить зростання цін і непродуктивне використання золота.

На противагу меркантилістичним уявленням, *класична політична економія*, запропонувала *теорію міжнародної торгівлі*, у якій беззаперечно стала на позиції *вільної торгівлі*, тобто міжнародного товарного обміну без будь-яких обмежень.

Великий шотландський економіст ХVІІІ століття А. Сміт, пропагуючи політику «вільної торгівлі», розробив *теорію абсолютної переваги* у зовнішній торгівлі.

У цій теорії принципи розумної і раціональної поведінки господарюючого суб’єкта переносяться у сферу міжнародної торгівлі: якщо можна купити товар за кордоном за нижчою ціною, ніж у себе вдома, то краще це зробити, водночас спеціалізуючись на виробництві того товару, який дешевше виготовляти вдома, а не купувати його за кордоном, внаслідок певних конкурентних переваг даної вітчизняної галузі, продаючи ці товари за кордон.

Поділ праці і спеціалізація країн на товарах, у виробництві яких вони мають *абсолют- ну перевагу* над іншими, екпорт даних товарів після задоволення внутрішніх потреб в обмін на інші товари, витрати на виробництво яких за кордоном менші – усе це дає можливість забезпечити загальну економію витрат у країнах – торговельних партнерах, адже кожна з них випускає насамперед ті товари, на які вона витрачає менше ресурсів, ніж інші країни.

***Абсолютна перевага*** *– здатність країни виробляти товари і послуги з меншими витратами ресурсів, ніж в інших країнах.*

Наступний крок у розвитку теорії міжнародної торгівлі на початку ХІХ століття зробив Д. Рікардо. Його *теорія відносної переваги* у зовнішній торгівлі стала розвитком теорії абсолютної переваги А. Сміта.

Рікардо довів доцільність міжнародної торгівлі і для тих випадків, коли країна не володіє абсолютною перевагою у виробництві будь-яких товарів. Він показав, що завжди, коли за відсутності торгівлі зберігаються відмінності між країнами у співвідношенні витрат виробництва різних товарів, кожна країна набуває *відносної переваги*: вона завжди знайде товар, виробництво якого здійснюється ефективніше, ніж випуск інших за існуючого співвідношення витрат у різних країнах. Інакше кажучи, співвідношення витрат виробництва даного товару з витратами виробництва інших у цій країні буде нижчим, ніж аналогічне співвідношення у інших країнах.

Можна сказати й так: у даній країні різниця між витратами виробництва цього товару і вищими витратами виробництва інших товарів більша, ніж у інших країнах.

Саме на виробництві цього товару й повинні зосередитися підприємства даної країни та експортувати його в обмін на інші товари.

***Відносна перевага*** *– спроможність країни виробляти товари і послуги з меншими альтернативними витратами ресурсів, ніж у інших країнах.*

Теорія Рікардо ґрунтувалася на відмінностях у витратах виробництва між країнами, а також на припущенні про *постійність витрат заміщення* у кожній країні. Йдеться про постійність співвідношення витрат виробництва різних товарів у кожній країні.

Однак останнє припущення виявилось не зовсім коректним. У багатьох галузях зростання обсягів виробництва супроводжувалося *зростанням граничних витрат*, а отже, ви- пуск кожної додаткової одиниці товару вимагав відмови від виробництва усе більшої кіль кості інших товарів. До того ж переміщення витрат з однієї галузі до іншої вело до зростання витрат заміщення і з тієї причини, що для випуску різних товарів вимагалося різне сполучення ресурсів, різна технологія тощо.

Припущення Рікардо про постійність витрат заміщення передбачало, що найбільша порівняльна перевага в зовнішній торгівлі досягалася за *повної спеціалізації* країн на певних товарах. Однак таких прикладів у світі не було, відбувалася тільки *часткова спеціалізація* країн у зв’язку зі зростання витрат заміщення. Максимальна вигода від зовнішньої торгівлі досягається саме за часткової спеціалізації.

Водночас, теорія порівняльної переваги у зовнішній торгівлі показує, що можливості споживання в країні можуть розширюватись не тільки за рахунок удосконалення чи нарощування внутрішніх ресурсів, що розсуває межі виробничих можливостей економіки, а й за рахунок міжнародної торгівлі і спеціалізації країн у рамках міжнародного поділу праці.

Наступний розвиток теорії міжнародної торгівлі уже в ХХ столітті пов’язаний з іменами шведських дослідників Е. Гекшера та Б. Оліна.

Вони виходили з того, що відмінності між країнами у порівняльних витратах пояснюються, по-перше, тим, що у виробництві різних товарів ресурси використовуються у різних поєднаннях, а, по-друге, тим, що забезпеченість різних країн виробничими ресурсами не однакова.

У відповідності з *теорією Гекшера – Оліна* країни експортуватимуть ті товари, виробництво яких вимагає значних затрат відносно надлишкових ресурсів, і імпортуватимуть товари, у вітчизняному виробництві яких потрібно інтенсивно застосовувати відносно дефіцитні ресурси. Таким чином, у прихованому вигляді експортуються відносно надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні. Інтенсивне використання, скажімо, фактора праці у виробництві певного товару означає, що частка витрат на робочу силу у його вартості вища, ніж у вартості інших товарів (як правило, такий продукт називають трудомістким).

Відносна забезпеченість тієї чи іншої економіки виробничими ресурсами визначається наступним чином: якщо співвідношення між кількістю даного ресурсу та іншими ресурсами в даній країні вище, ніж у всіх інших країнах, то цей фактор вважається *відносно надлишковим* для даної економіки, а якщо згадане співвідношення нижче, ніж у світі, то ресурс вважається *відносно дефіцитним*.

Теорія Гекшера – Оліна є нині основоположною у теорії міжнародної торгівлі. Водночас, англійський економіст М. Портер вважає, що теорії Рікардо та Гекшера –Оліна уже відіграли свою позитивну роль, однак нині втратили своє практичне значення через докорінну зміну умов формування конкурентної переваги на світовому ринку.

У *теорії міжнародної торгівлі Портера* виділяються кілька чинників, які формують середовище існування конкурентних переваг галузей і фірм:

1. виробничі ресурси визначених кількості та якості;
2. внутрішній попит на продукт, його кількісні і якісні параметри;
3. існування споріднених і підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку;
4. стратегія і структура фірм, характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Перераховані чинники конкурентної переваги утворюють систему, взаємно посилюючи та зумовлюючи один одного. До них додаються ще два фактора, що можуть суттєво вплинути на обстановку в економіці: дії уряду та випадкові події.

Усі згадані характеристики економічного середовища, у якому формуються конкурентоспроможні галузі, розглядаються в динаміці, як гнучка система, що постійно розвивається.

Важливу роль у процесі формування конкурентних переваг галузей національної економіки відіграє держава, хоча ця роль не однакова на різних етапах. Це можуть бути цільові інвестиції, стимулювання експорту, пряме регулювання потоків капіталу, тимчасовий захист внутрішнього виробництва та стимулювання конкуренції на перших етапах; непряме регулювання через податкову систему, розвиток ринкової інфраструктури, інформаційної бази для підприємництва у цілому, фінансування наукових досліджень, підтримка загальноосвітніх закладів тощо.

Особливо значна роль держави в формуванні конкурентного середовища в перехідній (трансформаційній) економіці.

Вагомий внесок у розвиток теорії міжнародної торгівлі *на основі монополістичної конкуренції* вніс американський економіст нового покоління, Нобелівський лауреат з економіки 2008 року Пол Кругман.

У своїх дослідженнях П. Кругман довів, що за умов монополістичної конкуренції між- народна торгівля збільшує ринки збуту товарів: коли дві країни торгують між собою, їх спільний ринок виявляється більшим, аніж проста сума двох ринків окремих країн, кількість фірм і різноманітність товарів, які вони виробляють, зростає, а товарні ціни падають. Крім того, у результаті міжнародної торгівлі спрацьовує ефект масштабу.

Це означає, що вигоди від міжнародної торгівлі у контексті її нової теорії виникають і максимізуються у процесі збільшення фірмами виробничих потужностей і зменшення ними середніх витрат. Це забезпечує зростання доходів від виходу на зовнішні ринки.

* + 1. **Ціни світового ринку**

Обмін товарами на світовому ринку відбувається на основі їх *міжнародної вартості* (середньосвітових витрат виробництва), яка отримує форму *світової ціни*. Світові ціни від- хиляються від міжнародної (інтернаціональної) вартості під тиском попиту і пропозиції на світовому ринку.

Потрібно зауважити: в силу того, що в світовому господарстві можливості для переміщення капіталів і праці відносно обмежені, на світовому ринку періоди перевищення попиту над про- позицією (чи навпаки) значно довші, ніж в національній економіці.

***Світова ціна*** *– грошовий вираз* ***міжнародної вартості*** *товару.*

*Теорія граничної корисності* вносить певний нюанс у визначення світової ціни.

***Світова ціна*** *визначається міжнародною корисністю товару і вимірюється величиною його конкретної* ***граничної корисності****.*

У процесі розвитку міжнародного товарного обміну пропозиція певного товару на світовому ринку у міру його насичення починає зменшуватися, відповідно зменшується і його корисність. Чим більше товару даного виду на світовому ринку (чим більший його запас), тим вища ступінь насичення потреби у ньому і тим меншою буде його гранична корисність– відповідно, і його світова ціна (це відповідає положенням так званого *першого закону Госсена*, за яким гранична корисність блага обернено пропорційна запасові цього блага).

Як би там не було, а *світова ціна – це сума грошей у конвертованій валюті, що правиться за товар на світовому ринку*.

У міжнародному статистичному аналізі прийнято виділяти *дві групи світових цін*:

1. світові ціни на сировинні та сільськогосподарські товари;
2. світові ціни на продукцію обробної промисловості.

Цей поділ цін світового ринку пов’язаний з відмінностями у їх формуванні.

Стосовно світових цін на *товари першої групи* (*сировинні і сільськогосподарські*), існують певні особливості їх формування:

- найбільше значення має *співвідношення між попитом і пропозицією* на дані товари на світовому ринку;

- для більшості даних товарів поєднуються ціни *головних виробників і експортерів* та ціни котируваня *товарних бірж*;

- існують різні рівні цін та одні і ті ж сировинні товари (наприклад, ціни на російський газ для різних країн);

- значний вплив мають міжнародні асоціації виробників даного сировинного продукту (зокрема, асоціація країн – експортерів нафти, ОПЕК).

*Базова ціна* сировинних товарів на світовому ринку також знаходиться під впливом найбільш значимих за обсягом і тривалих за часом торговельних угод.

Світові ціни на *продукцію обробної промисловості* – це *експортні ціни* величезних корпорацій – виробників і експортерів (передусім ТНК) та монопольних покупців цієї продукції. В основу їх розрахунку покладено витрати і ціни внутрішнього ринку.

При обчисленні *експортних цін* застосовуються *метод повних витрат* (підсумовуються усі вирати, пов’язані з виробництвом продукту і додається величина передбачуваного прибутку) і *метод прямих витрат* (до змінних витрат додається певна надбавка, а постійні витрати погашаються різницею сум цін реалізації і прямих, або змінних, витрат, яка одержала назву *доданого*, або *маржинального, прибутку*).

Так формується *світова базова ціна* – на міжнародних товарних біржах, у портах, куди «стікаються» товари для перевезень, у місцях масового виробництва, яка потім коректується в залежності від ринкової кон’юнктури. Інформація про базові ціни заноситься у спеціальні довідники (прейскуранти), тому вони називаються *довідниковими*, або *прейскурантними, цінами*.

Водночас *довідникові (прейскурантні) ціни* не є остаточними на світовому ринку. Вони носять, умовно кажучи, рекомендаційний характер і є лише основою для формування *вільних цін світового ринку*, які встановлюються за домовленістю між покупцями і продавцями. Якщо попит перевищує пропозицію, встановлюється *світова ціна продавця*, а якщо навпаки – *світова ціна покупця*.

Довідникова (прейскурантна) ціна певного товару коригується *системою знижок* (їх майже два десятки), серед яких варто виділити *звичайну* (застосовується при угодах на великі партії стандартного обладнання і досягає 20-30%, а інколи й 40% від прейскурантної ціни), *бонусну* (надається постійним покупцям за угодою), *на кількість* (за наперед визначену кількість товарів), *спеціальну* (надається за купівлю пробної партії товару чи укладанні пробної угоди, за тривалість відносин, за замовлення, у якому особливо зацікавлені про- давці), *приховану* (за кредити, безоплатні зразки та послуги), *за повернення* (надається при поверненні покупцем товару застарілого зразка і досягає 25-30% прейскурантної ціни).

У результаті додаткових угод і знижок лише невелика кількість продукту обробної промисловості на світовому ринку продається за базовою (прейскурантною) ціною, а основна маса товарів реалізується за скоригованими, тобто *договірними цінами*.

Широке розповсюдження договірних цін пов’язане з такою формою міжнародної торгівлі, як *прямі поставки* на основі *контрактів* чи *індивідуальних замовлень*. Ціна, зафіксована у контракті, називається *контрактною ціною*. Контрактні ціни мають кілька видів:

*тверда* (фіксована на увесь період дії контракту), *з наступною фіксацією* (встановлюється в узгоджені строки) чи *плинна* (змінюється за узгодженою схемою на період дії контракту).

У практиці міжнародної торгівлі за характером та формою виплат розрізняють *кілька видів світових цін*:

- за торговими угодами і виплатами у вільно конвертованій валюті (валюті, яка без будь-яких обмежень повсюдно обмінюється на іншу);

- за торговими угодами і виплатами у неконвертованій валюті;

- за кліринговими угодами;

- за надання послуг і нетоварні операції;

- трансфертні (внутріфірмові) ціни.

Міжнародний платіжний оборот переважно обслуговується вузьким колом *вільно конвертованих валют* (євро, долар США, англійський фунт, швейцарський франк, японська йєна), серед яких найважливіша роль належить американському долару. Коли ж ціна визначається у *неконвертованій валюті*, виникає потреба у конвертації останньої, тобто її порівняння з ціною у конвертованій валюті. Різниця цін у конвертованій і неконвертованій валютах становить дохід покупця чи продавця товару.

*Ціна за кліринговими угодами* – ціна на основі безготівкових взаємозаліків.

***Кліринг*** *– система безготівкових розрахунків шляхом взаємозаліку (без виплати конвертованої валюти), яка ґрунтується на* ***клірингових угодах****.*

*Ціна за надання послуг і нетоварні операції* – ціна за транспортні послуги, послуги зв’язку, грошові перекази тощо.

*Трансфертні ціни* застосовуються для розрахунків між підприємствами однієї ТНК, які знаходяться у різних країнах. За своїм характером – це внутріфірмові і, водночас, міжнародні ціни. Зрозуміло, що трансфертна ціна значно нижча від ціни вільного світового ринку.

Рівень ціни також залежить від того, хто – продавець чи покупець – несе транспортні та страхові витрати. До *транспортних витрат* відносять усі виплати, пов’язані з доставкою товару від продавця до покупця, включаючи вартість фрахту судна, страхування товару, відвантаження та розвантаження, упакування і розпакування, інші сукупні витрати. Тому розрізняють ціни SIF i FOB.

*Ціна SIF* включає увесь обсяг транспортних і страхових витрат постачальника товару, а *ціна FOB* – лише їх частину (тільки до моменту доставки товару на борт судна чи вагону; (англійське *SIF* – абревіатура слів cost – insurance – freight, що перекладається «вартість – страхування – фрахт»; англійське *FOB* – скорочено від free on board – «вільний на борту»).

**4. Зовнішньоторговельна політика держави і регулювання міжнародної торгівлі**

Сучасна держава формує відповідну *торговельну політику* на світовому ринку.

***Зовнішньоторговельна політика*** *– відносно самостійний напрям податково-бюджетної (фіскальної) політики уряду, пов’язаний з державним регулюванням міжнародних потоків товарів і послуг через податки, субсидії і прямі обмеження на імпорт чи експорт.*

Серед цілей торговельної політики варто виділити наступні:

- захист національного ринку від іноземної конкуренції;

- підтримання високих внутрішніх цін, що сприяє здешевленню експорту та його роз- ширенню;

- полегшення доступу вітчизняних товарів на ринки інших країн через взаємне зниження імпортних бар’єрів;

- підвищення конкурентноздатності вітчизняних товарів через зниження мита на імпортні сировину і матеріали;

- досягнення активного торговельного балансу країни.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі може відбуватися у формах *економічного протекціонізму* чи *вільної торгівлі*.

***Економічний протекціонізм*** *– торговельна політика, спрямована на захист національного ринку від іноземних товарів шляхом введення обмежень на імпорт товарів і послуг та його регулювання.*

Інструментами *протекціонізму* є *митні збори* (податки на ввезення чи вивезення товарів і послуг), *митні тарифи* (конкретна величина митних зборів), *квоти* (кількісні обмеження ввезення чи вивозу конкретних товарів), *ліцензії* (документи на право експорту чи імпорту товарів), *ембарго* (заборона на експорт чи імпорт певних товарів).

Якщо митні збори і митні тарифи є економічними засобами регулювання зовнішньої торгівлі, то квотування, ліцензування і ембарго – чисто адміністративними.

***Вільна торгівля*** *– торговельна політика, спрямована на ліквідацію будь-яких обмежень у міжнародній торгівлі.*

Починаючи з останньої третини ХХ століття у міжнародній торгівлі переважає тенденція до *вільної торгівлі*. Це проявляється, зокрема, у зменшенні митних зборів (в 7-8 разів за останніх 30 років), розширенні квот, а також в утворенні так званих «*зон вільної торгівлі*», у яких у відповідності з *митним союзом* країн, що утворюють дану зону, ліквідовано будь- які обмеження щодо переміщень товарів, які безперешкодно перетинають державні кордони.

На національну торговельну політику значний вплив має діяльність міждержавних економічних організацій, що розробляють принципи світової торгівлі. До них можна віднести *Світову організацію торгівлі (СОТ), Конференцію ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Європейську економічну комісію ООН (ЄЕК)* та інші.

Зокрема, СОТ, що функціонує з січня 1948 рокуі включає понад 150 країн-учасниць, діє на основі міжурядової багатосторонньої угоди, у якій вироблено принципи і правила міжнародної торгівлі, обов’язкові для країн-учасниць, серед яких варто виділити такі:

* 1. неухильне дотримування у взаємній торгівлі режиму найбільшого сприяння;
	2. дотримування для торговельних партнерів такого ж режиму торгівлі, як для власних товарів на своєму внутрішньому ринку;
	3. взаємні поступки і послаблення митних бар’єрів;
	4. захист національної промисловості;
	5. недопущення дискримінації, рівність країн у взаємній торгівлі, неприпустимість односторонньої зміни митних бар’єрів;
	6. сприяння справедливій конкуренції;
	7. встановлення особливо сприятливого режиму для регіональної торгівлі (для най ближчих країн-сусідів);
	8. здійснення зовнішньої торгівлі на приватноправовій основі.

Україна стала членом СОТ лише у лютому 2008 року. Задовго до неї до цієї організації були прийняті такі пострадянські країни, як Грузія, Киргизія, Молдова.