

УДК 339.56:519.862

Михайляк І.В.\*

## ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПОКАЗНИКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ

*У статті аналізуються економічні фактори, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни. Особлива увага надається таким факторам, як демпінг, квота, мито, тариф, валютний курс.*

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, структура зовнішньої торгівлі, показники зовнішньої торгівлі.

*В статье анализируются экономические факторы, влияющие на показатели внешней торговли страны. Особое внимание уделяется таким факторам, как демпинг, квота, пошлина, тариф, валютный курс.*

**Ключевые слова:** внешняя торговля, структура внешней торговли, показатели внешней торговли.

*The economic factors, that affect the changes of foreign trade of the country, analyse in this article. The special attention is paid to factors, such as dumping, quota, duty, tariff, exchange rate.*

**Key words:** foreign trade, structure of foreign trade, export trade.

Постановка проблеми. В аналізі зовнішньої торгівлі важливим є виявлення економічних факторів, які впливають на показники зовнішньої торгівлі країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням даного питання займалися такі економісти: К. Ковальчик, Дж. Вайнер, І. Дахно, А. Філіпенко, С. Панчишин та інші.

Формулювання завдань та цілей статті. Метою статті є виокремлення та аналіз економічних факторів, які впливають на показники зовнішньої торгівлі країни.

Виклад основного матеріалу. До економічних факторів, що впливають на показники зовнішньої торгівлі країни належать субсидії, демпінг та антидемпінгові розслідування, технічні бар'єри та стандарти якості продукції, квотування, мита, кількісні обмеження та ліцензування як імпорту так і експорту, політика державних закупівель. До економічних факторів належать також лібералізація торгівлі, валютні курси, відкритість економіки, макроекономічна політика.

Економіка більшості країн є відкритою, тому ці країни експортують та імпортують певні товари і послуги. Економіку країни вважають відкритою, якщо імпортна квота перевищує 10%. Слід зазначити, що в Україні ці показники є набагато більшими.

Важливим фактором у формуванні зовнішньої торгівлі стало зниження митних зборів. Хоча в багатьох країнах існують ще значні торговельні обмеження, але їх поступово скасовують. На показники зовнішньої торгівлі багатьох країн значний вплив також справляє лібералізація правил, що регулюють обмін послугами, створення нових

\* доцент кафедри міжнародних економічних відносин факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка

механізмів захисту інтелектуальної власності, скасування квоти на текстиль і готовий одяг тощо. Зниження мита й ліквідація квот, як і лібералізація руху технічного й людського капіталу, лежать в основі міжнародної економічної інтеграції, а також вони є похідними від таких факторів зовнішньої торгівлі як тарифне та нетарифне державне регулювання.

Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито, як податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. При цьому імпортне мито стягується з імпортованих товарів, в той час як експортне – накладається на експортовані. Більшість країн застосовують саме імпортне мито, а експортне в основному застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку. З іншого боку, імпортне мито накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Мито може встановлюватися на вартість та на кількість товару. Адвалорне мито встановлюється як процент від вартості товару, що є предметом торгівлі. Специфічне мито встановлюється як фіксована сума коштів на фізичний обсяг товару. Комбіноване мито передбачає одночасне встановлення як адвалорного, так і специфічного мита [1, с. 39].

Таким чином, за допомогою мита проводиться перерозподіл доходів від споживачів, які змушені платити більше, до виробників цього товару в країні, які можуть отримати більш високу ціну за свій товар, також підвищуючи дохідність того фактора, який вважається відносно рідкісним у країні і застосовується для виробництва імпортозаміщувальної продукції, і знижуючи дохідність того фактора який в країні є у великій кількості і використовується для виробництва експортних товарів. Такі тенденції призводять до зниження загальної ефективності економіки і є ціною, яку необхідно заплатити за введення мита. Якщо ж ми розділимо втрати економіки на кількість «врятованих» робочих місць, то отримаємо вартість одного «врятованого» робочого місця.

Розширимо можливості нашого аналізу часткової рівноваги для визначення, обчислення впливу ступеня ефективного протекціонізму. Ця концепція почала розроблятися лише з кінця 60-х років ХХ ст., але широко використовується в наш час.

Дуже часто країна не встановлює мита на імпорт сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для створення кінцевої продукції на території цієї країни. Основною причиною цього є спроба захопити місцеве виробництво та створити робочі місця в країні.

У такому випадку показник ефективного протекціонізму, який розраховується відносно до доданої вартості, що створюється в країні, або обсягів національного виробництва, є більшим за номінальну митну ставку, яка розраховується відносно до вартості кінцевої продукції. Національна додана вартість визначається як різниця між ціною кінцевої продукції та вартістю імпортованих матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для виробництва цього товару. В той час, як номінальне мито має більше значення для споживачів, оскільки визначає ступінь збільшення ціни на внутрішньому ринку, ступінь ефективного протекціонізму має більше значення для виробників, оскільки визначає ступінь реального захисту національного виробництва, яке конкурує з іноземним.

Незважаючи на те, що історично мито є найбільш впливовим методом торговельних обмежень, існує велика кількість інших видів торговельних обмежень, таких як імпортні квоти, адміністративні заходи та антидемпінгове регулювання. Значення саме таких нетарифних обмежень істотно зросло у повоєнний період. Найбільш важливим видом нетарифних обмежень є квота, що становить собою пряме кількісне обмеження на обсяг товару, який може бути експортованим або імпортованим. Розглянемо спочатку механізм дії імпортних, а потім і експортних квот.

Імпортні квоти можуть застосовуватися з метою захисту національної промисловості, сільського господарства, або для збалансування торговельного та платіжного балансів. Імпортні квоти найбільш широко були розповсюджені у Західній Європі після Другої світової війни.

Іншим торговельним обмеженням є законодавча вимога в багатьох країнах до власних урядів купувати лише товари вітчизняного виробництва.

Торговельні перешкоди можуть виникати і внаслідок демпінгу. Демпінг – це експорт, товару за ціною, нижчою від витрат на його виробництво, або у випадку, коли його ціна всередині країни є вищою за ціну, за якою продається даний товар за кордоном.

Експортні субсидії – це прямі виплати або надання податкових пільг чи пільгових кредитів національним експортерам або потенційним експортерам, а також пільгових кредитів іноземним споживачам з метою стимулювання національного виробництва. В такому випадку експортні субсидії можуть розглядатися як форми демпінгу. Незважаючи на те, що експортні субсидії є незаконними згідно з багатосторонніми міжнародними угодами, велика кількість країн надає їх у прихованій формі [1, с. 175].

Заходи протекціонізму можуть стосуватися тих галузей, які повинні конкурувати з продукцією, що виробляється в країнах, які розвиваються і які мають менше економічної та політичної влади порівняно з розвиненими, щоб ефективно протистояти перешкодам на шляху їхнього експорту.

Розглянемо інші види торговельних обмежень. До таких ми будемо відносити добровільні обмеження експорту, технічні, адміністративні та інші види регулювання. Такі торговельні обмеження виникли в результаті поширення діяльності торговельних картелів, розширення демпінгу та субсидювання експорту. Останнім часом такі нетарифні обмеження стають дедалі все впливовішими в обмеженні торговельних потоків.

Одним із важливих методів нетарифних обмежень є добровільне обмеження експорту. Під такими заходами ми будемо розуміти ситуацію, коли країна-імпортер змушує іншу країну, свого торговельного партнера, «добровільно» обмежити обсяг експорту під тиском застосування більш жорстких торговельних обмежень, якщо він загрожує діяльності промисловості країни-імпортера. Добровільні обмеження експорту є предметом переговорів між США, Європою та іншими країнами, як розвиненими, так і тими, що розвиваються, ще з середини 50-х років ХХ ст. В таких галузях, як сталеплавильна, текстильна, виробництво електроніки, автомобілів.

Дедалі важливішого значення в обмеженні імпорту набувають нині так звані немитні бар'єри, до яких відносять вимоги ліцензування, надмірні стандарти щодо якості товару, або просто непотрібна бюрократична тяганина під час митних процедур [2, с. 138]. У деяких країнах вітчизняні імпортери іноземних товарів зобов'язані отримати ліцензії. Обмеженням видачі таких ліцензій можна ефективно перешкоджати імпортові.

Більшість країн для збільшення обсягів експорту застосовує нині субсидування експорту, яке полягає у тому, що уряд надає вітчизняним виробникам різноманітні фінансові пільги для розширення вивозу товарів за кордон. Ці пільги здебільшого дають змогу знизити витрати внаслідок, чого можна встановити нижчі ціни, що підвищує конкурентоспроможність цих фірм на світових ринках.

Потоки міжнародної торгівлі, також, обмежуються численними технічними, санітарними, адміністративними та іншими правилами і нормами. Вони можуть включати вимоги щодо безпеки, наприклад, для автомобілів та електричного обладнання, санітарно-гігієнічні норми щодо продуктів харчування та особистого користування, вимоги щодо маркування та пакування, які повинні містити інформацію про країну походження та вміст товару.

Країни, які набули членства у СОТ, для прямого обмеження доступу імпортованих товарів все частіше звертають увагу на технічні, санітарні та фітосанітарні бар'єри. Ці заходи дозволяють їм досить ефективно захищати національні галузі від іноземної конкуренції порівняно з іншими легітимними в рамках СОТ, інструментами. Нові члени СОТ суттєво обмежені у можливості застосування традиційних інструментів захисту, оскільки, відповідно до прийнятих зобов'язань при вступі до ГАТТ/СОТ, їхні тарифні рівні є практично на 100 % зв'язані, квоти забороняються, торговельні принципи та правила зменшують або унеможливають використання інших обмежень. В останні роки в країнах Центральної та Східної Європи, які вступили або мають намір вступити до ЄС, у протекціоністських цілях змінено низку законів щодо системи сертифікації. Зокрема, в Польщі всі вперше імпортовані в країну товари підпадають під систему обов'язкової сертифікації. Відповідно до правил ЄС, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Польща, країни Балтії обов'язково вимагають сертифікат безпечності й сертифікат відповідності виробника. При переході на більш високі стандарти і норми ЄС, вимоги обов'язкового отримання сертифіката якості імпортованих товарів стали реальними бар'єрами для імпорту з багатьох країн, в тому числі з України. Приховані технічні бар'єри в деяких випадках доповнюються антидемпінговими і захисними заходами для обмеження імпорту.

Одним з найважливіших факторів, який впливає на зовнішню торгівлю, є валютний курс. Зміна номінального валютного курсу значно впливає на статті платіжного балансу. Вплив на імпорт зазвичай виражається у зміні цін в національній валюті та зміною фізичних об'ємів. Те, наскільки збільшиться (при підвищенні валютного курсу), чи скоротиться (при його зниженні) частка товару в об'ємі імпорту, залежить від еластичності попиту на нього за ціною. Відповідно, для кожного виду продукції, що ввозиться, ці зміни будуть різними [3, с. 28].

Зміна номінального валютного курсу впливає, також, на величину виручки в національній валюті, котру отримують експортери, і таким чином створює стимули для зміни об'ємів виробництва продукції на експорт. Водночас, щоб реально змінилися об'єми експорту, повинен змінитися попит на світовому ринку. В зв'язку з цим, вплив зміни валютного курсу на вартість і фізичні об'єми експорту залежить від декількох факторів: еластичності попиту на світовому ринку на даний продукт, еластичності його поставок з інших країн, і від того, на скільки галузь залежить від збуту на зовнішніх ринках.

Якщо реальний обмінний курс менший від одиниці, купівля вітчизняних товарів вигідніша за імпорт аналогічних. Водночас експорт вітчизняних товарів є вигіднішим за продаж на національному ринку. Зниження реального обмінного курсу здешевлює вітчизняні товари - що збільшує іноземний попит на них, а резиденти потребують менше імпортованих товарів. Інакше кажучи, зниження реального курсу національної валюти стимулює збільшення експорту.

Для аналізу впливу валютного курсу на зовнішню торгівлю доцільно проаналізувати основні чинники, що визначають валютний курс. На думку більшості економістів, визначальним чинником валютного курсу є темпи інфляції в Україні та за кордоном. Високі темпи інфляції означають зниження купівельної спроможності грошової одиниці, а отже означає знецінення валюти. В умовах інфляції іноземні покупці менше зацікавлені купувати товари і послуги країни, ціни в якій зросли більше, ніж в інших країнах. Одночасно резиденти країни, в якій темпи інфляції вищі, ніж в інших країнах, намагатимуться купувати більше товарів і послуг в країнах, де темпи інфляції нижчі, а отже товари і послуги дешевші [5, с. 567].

Помітним чинником, що впливає на валютний курс, а отже на зовнішню торгівлю є рівень реальних процентних ставок в Україні та інших країнах. Згідно з теорією

підвищення процентних ставок у країні, порівняно з іншими країнами спричиняє зростання курсу її валюти. Річ у тім, що резиденти інших країн хочуть купити цінні папери та інші фінансові активи країни, які приносять вищі процентні ставки. За вищих процентних ставок валютний курс країни зростатиме, бо збільшується попит на валюту цієї країни з боку іноземців. Зростання процентних ставок супроводжуватиметься підвищенням валютного курсу, а отже зменшенням експорту у коротко- і середньостроковому періодах. Тому високі процентні ставки обмежують зовнішню торгівлю, особливо експорт [5, с. 573].

На динаміку валютного курсу сприятливо впливає підвищення продуктивності праці в країні. Якщо в даній країні темпи зростання продуктивності праці вищі, ніж в інших країнах то валюта цієї країни поціновуватиметься. І навпаки, нижчі темпи зростання продуктивності праці в країні порівняно з іншими країнами означатимуть знецінення валюти країни. Річ у тім, що підвищення продуктивності праці означає зменшення витрат виробництва на одиницю продукції і відповідно збільшення частки чистого прибутку в ціні товару чи послуги.

Одним із найважливіших чинників, що впливають на динаміку валютного курсу, а відтак експорту є валютні інтервенції центрального банку. Ці інтервенції можуть спричинити як знецінення, так і поцінування національної валюти, а отже позначатися на показниках чистого експорту країни.

На показники зовнішньої торгівлі помітно впливає макроекономічна політика, як монетарна, так і фіскальна. У короткостроковому періоді вплив монетарної політики можна описати такими основними ланками. По-перше, унаслідок зміни величини реальної пропозиції грошей змінюються процентні ставки. По-друге, унаслідок зміни процентних ставок змінюється валютний курс країни. По-третє, під впливом змін валютного курсу змінюється структура зовнішньої торгівлі.

Результативність монетарної політики центрального банку, її впливу на експорт залежать від нахилу кривої попиту на гроші. В економіці попит на гроші може по-різному реагувати на зміну процентних ставок. В одних випадках, попит на гроші може бути дуже чутливим до зміни процентних ставок, отже крива попиту на гроші є положистою. В інших випадках, попит на гроші може слабо реагувати на зміну процентних ставок. Тому крива попиту на гроші буде крутою. Що крутіша крива попиту на гроші, то будь-яка зміна пропозиції грошей вагомніше впливатиме на рівноважну процентну ставку. Центральний банк, змінюючи пропозицію грошей і процентні ставки впливає на обмінний курс. Наприклад, збільшення пропозиції грошей за крутої кривої попиту на гроші спричинить помітне зниження процентних ставок, що зменшить попит на національну валюту з боку іноземних домогосподарств та фірм. У результаті курс національної валюти знижуватиметься. Це сприятиме зростанню експорту та зменшенню імпорту, що збільшуватиме чистий експорт [4, с. 235-236].

Важливим фактором, що впливає на стан зовнішньої торгівлі є ступінь міжнародної мобільності капіталу. В макроекономічному аналізі найчастіше припускають, що капітал вільно переміщується між національними економіками, а тому процентні ставки в певній країні та світова процентна ставка збігаються. Однак реальна дійсність набагато складніша. В кожній національній економіці існує низка факторів, які стримують міжнародний рух капіталів, а отже вирівнювання процентних ставок. Одним з найсерйозніших бар'єрів, що стримує рух капіталів між країнами є нерозвинутість ринків капіталів. По-друге, таким бар'єром є також центральні банки, що проводять неоднакову монетарну політику, що спричинює відмінності у процентних ставках. Причиною різних

рівнів процентних ставок у національних економіках є також неоднаковий ступінь ризику інвестування в ту або іншу країну. У країнах з нестабільними політико-економічними системами позичальникам доводиться платити вищі процентні ставки щоб компенсувати кредиторам ризик, пов'язаний із наданням позик. Ця обставина також знижує мобільність капіталу у цих економіках [5, с. 357-358].

У малій відкритій економіці ступінь мобільності капіталу помітно впливає на результативність макроекономічної політики. За абсолютності мобільності капіталу та фіксованого валютного курсу фіскальна та монетарна політика не впливають на зовнішню торгівлю. В умовах плаваючих валютних курсів стимулювальна монетарна політика спричиняє збільшення експорту; а стимулювальна фіскальна політика підвищуючи валютний курс зменшує експорт. Зі зниженням рівня міжнародної мобільності капіталу результативність монетарної політики знижується.

На активність країни в світовій економіці, а разом з тим і на її чистий експорт помітно впливають результати господарської діяльності її торговельних партнерів.

Збільшення реального обсягу національного продукту в інших країнах дає змогу їхнім торговельним партнерам збільшувати свій експорт. Прискорення економічного зростання інших країн збільшує доходи домогосподарств та прибутки фірм цих країн, які можуть купувати більше товарів і послуг як вітчизняного, так і зарубіжного виробництва. Отже чистий експорт країни збільшується з поліпшенням стану ділової активності в її торговельних партнерів. І навпаки, спад стану ділової активності зовнішньоторговельних партнерів країни зменшує її чистий експорт [4, с. 236-237].

Важливим фактором є стан світового виробництва ключових продуктів національних економік, зокрема енергоносіїв. Збільшення світового експорту нафти зменшує світову ціну на неї. Відтак, витрати виробництва в країнах-імпортерах нафти зменшуються, що дає змогу експортувати товари і послуги за нижчими цінами. Це означає зростання чистого експорту. Одночасно зниження цін на енергоносії стабілізує валютні курси, що також сприятливо позначається на динаміці експорту товарів і послуг.

Одним із висновків полягає в тому, що будь-який метод обмеження торгівлі спричиняє зниження добробуту громадян країни, яка застосовує ці обмеження. Проте всі країни світу в ті або іншій формі нині вдаються до обмеження зовнішньої торгівлі, це пов'язано з тим, що політика протекціонізму є вигідною для певних груп населення.

Нові тенденції розвитку багатосторонньої системи регулювання світової торгівлі в СОТ показують, що зі зниженням тарифів підвищується роль нетарифного регулювання та застосування дозволених СОТ засобів захисту ринку, в тому числі стандартів та екологічних норм, що значно менше піддається впливу заходів зі зменшення обмежень доступу до ринку. Вступ до СОТ не усуває повністю загрози антидемпінгових і компенсаційних розслідувань, хоч потенційно покращує позиції країни, стосовно якої вони ініціюються.

Результатом проведеного дослідження є вияв та аналіз основних економічних факторів, що впливають на обсяги зовнішньої торгівлі, що може бути корисним при формуванні національної торговельної політики та оцінки її ефективності.

### Список використаних джерел та літератури.

1. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник. Друге видання, доповнене і перероблене. – Львів: Астролябія, 2006. – 704 с.

2. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 1. макроекономіка. 13-е видання. Пер. з англ. С. Панчишин. Львів Просвіта 1997. – 672 с.
3. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
4. Панчишин С.М. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
5. Манків Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. – К.: Основи, 2000. – 588 с.