

В. О. Козловський

**УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА**

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський

**УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА**

Електронний навчальний посібник

Видання 4-те, перероблене та доповнене

Вінниця
ВНТУ
2025

УДК: [005:339.9](075.8).

К59

Рекомендовано до видання Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 7 від 26.12.2024 р.)

Рецензенти:

Н. П. Карачина, доктор економічних наук, професор

В. В. Зянько, доктор економічних наук, професор

Т. В. Орехова, доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Донецького національного університету ім. Василя Стуса

Козловський, В. О.

К59 Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навчальний посібник [Електронний ресурс] / Козловський В. О. – [Вид. 4-те, перероб. та доп.]. – Вінниця : ВНТУ, 2025. – (PDF, 104 с.)

В навчальному посібнику викладено основи теорії і практики управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах України.

Може бути використаний здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» (освітні програми «Менеджмент виробничої та комерційної діяльності», «Менеджмент фінансово-кредитної діяльності», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». «Менеджмент інформаційних технологій, «Логістика») під час вивчення навчальної дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства».

УДК: [005:339.9](075.8).

З М І С Т

Вступ	4
1 Теорія абсолютних переваг А.Сміта та її значення для зовнішньоекономічної діяльності підприємств.	5
2 Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо та її значення для зовнішньоекономічної діяльності підприємств.	13
3 Вплив величини погодинної оплати праці працівників на обсяги торгівлі товарами згідно з теорією порівняльних переваг Д. Рікардо	24
4 Розрахунок рівня ефективності ставок імпортного мита, що запроваджуються в країні.	30
5 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні імпортного мита на імпортні товари	38
6 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні імпортної митної квоти на імпортні товари	46
7 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні експортного мита на власні експортні товари	55
8 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні імпортних квот на імпортні товари	64
9 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні експортних квот на власні експортні товари	74
10 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні внутрішніх субсидій на продукцію, вироблену національними виробниками	82
11 Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні експортних субсидій на власну продукцію, що експортується	88
12 Вплив результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств і фізичних осіб на стан економіки країни	95
Література	103

ВСТУП

В умовах розвитку ринкових відносин, стрімкої глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин суттєво підвищується роль та значення зовнішньоекономічної діяльності для підприємств України. Сьогодні досягнення підприємствами успіхів у зовнішньоекономічній діяльності стало одним із важливих пріоритетів і важливою складовою частиною функціонування будь-якого підприємства.

Роль зовнішньоекономічної діяльності підсилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність стала невід'ємною частиною діяльності переважної більшості підприємств, перетворилась в ефективний засіб науково-технічного та суспільного прогресу.

За таких умов важливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які б могли кваліфіковано організувати зовнішньоекономічну діяльність на підприємствах, вміли прогнозувати розвиток світової економіки та економічні наслідки від реалізації тих чи інших управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Цей навчальний посібник-практикум має за мету надати здобувачам першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, які навчаються за спеціальністю «Менеджмент», допомогу у вивченні питань, пов'язаних із управлінням зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, та підкреслити її значення для розвитку вітчизняних підприємств в сучасних економічних умовах.

Навчальний посібник-практикум охоплює як теоретичні аспекти організації зовнішньоекономічної діяльності, так і практичні питання, з якими можуть стикнутися менеджери підприємства у випадку виходу підприємства на зовнішні ринки.

Навчальний посібник-практикум написаний на основі однойменного курсу лекцій, який викладався автором у Вінницькому національному технічному університеті для здобувачів спеціальності «Менеджмент» протягом останніх п'ятнадцяти років. Посібник може бути використаний здобувачами технічних спеціальностей в процесі вивчення курсів, пов'язаних з вивченням тем «Економіка», «Менеджмент», «Маркетинг» та інших.

1

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Теорія абсолютних переваг А. Сміта та її значення для зовнішньоекономічної діяльності підприємств»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку економічних наслідків, що виникають на підприємствах та в країні від участі підприємств у зовнішньоекономічній діяльності (випадок застосування теорії абсолютних переваг А.Сміта).

1.1 Теоретична частина

Першою теорією, яка пояснила суть участі підприємств у зовнішньоекономічній діяльності в епоху становлення ринкової економіки, стала теорія абсолютних переваг відомого шотландського економіста А. Сміта (1723–1790 рр.), сформована ним у своїй головній науковій праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.).

Теорія абсолютних переваг базувалась на певних *припущеннях*, характерних для того періоду часу, а саме:

- основним фактором виробництва є праця людини;
- в країні має місце *повна зайнятість* працездатного населення;
- в торгівлі беруть участь тільки дві країни, які торгують одна з одною тільки двома товарами;
- витрати на виробництва товарів є постійними, тобто у разі переходу з виробництва одного товару на інший витрат ресурсів немає;
- ціна товару визначається кількістю витраченої праці людини;
- транспортні витрати на перевезення товарів із країни в країну дорівнюють нулю;
- капітал і праця на міжнародній арені є *немобільними*, тому прибуток і зарплата *не вирівнюються* у випадку переміщення товарів. А звідси виходить, що міжнародна торгівля відбувається на основі витрат виробництва *без урахування співвідношення* попиту і пропозиції на товари.

Основні положення теорії абсолютних переваг А. Сміта:

- добробут будь-якої країни залежить не тільки від кількості накопиченого золота, а переважно від її здатності виробляти кінцеві товари та послуги. Тому основна задача полягає не в придбанні золота, а в розвитку виробництва товарів;
- країни мають спеціалізуватись на виробництві тих товарів, з яких у них є *абсолютні переваги*, та торгувати ними в обмін на товари, абсолютні переваги у виробництві яких мають інші країни.

А. Сміт писав: «Основне правило кожного розумного господаря родини полягає в тому, щоб не намагатися виробляти вдома такі предмети, виготовлення яких обійдеться дорожче, ніж їх купівля на стороні. Кравець не намагається шити собі чоботи, а купує їх у чоботаря. Чоботар не нама-

гається сам пошити собі одяг, а купує його у кравця... Те, що є розумним в діях будь-якої приватної сім'ї, навряд чи може виявитися нерозумним для всього королівства. Якщо будь-яка країна може постачати нам будь-який товар за більш дешевою ціною, ніж ми самі можемо його виготовити, то значно краще купувати його там в обмін на деяку частину продукції нашої промисловості, де ми маємо певні переваги»;

- абсолютні переваги виникають тоді, коли одна країна може виробляти певний товар з меншими витратами, ніж інша, а інша країна має такі самі переваги перед першою країною з виробництва іншого товару.

Умова виникнення абсолютних переваг має вигляд:

$$\begin{aligned} g_{a1} < g_{a2} \quad \text{або} \quad g_{a1} > g_{a2} \\ g_{b1} > g_{b2} \quad \quad \quad g_{b1} < g_{b2}, \end{aligned} \quad (1.1)$$

де g_{a1} та g_{a2} – витрати часу на виробництво одиниці товару «А» відповідно в країні (1) та країні (2);

g_{b1} та g_{b2} – витрати часу на виробництво одиниці товару «В» відповідно в країні (1) та країні (2);

На переконання А. Сміта уряди країн *не повинні* втручатися в міжнародну торгівлю, а навпаки, їм потрібно сприяти вільній торгівлі і усувати бар'єри на її шляху. Тобто А. Сміт сформулював політику державного не втручання в економіку та виголосив свободу конкуренції (так звана політика «лессе-фер» (фр. laissez-faire);

Розглянемо механізм дії теорії абсолютних переваг на прикладі двох країн: Коста-Ріки та США. Кожна із цих країн може вирощувати банани та виробляти комп'ютери. Витрати праці на виробництво цих товарів (в умовних одиницях праці) наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Витрати праці на виробництво одиниці товарів

Товари	Країни	
	Коста-Ріка (1)	США (2)
1 тонна бананів - «А»	500 од. праці – g_{a1}	1200 од. праці – g_{a2}
1 комп'ютер - «В»	1500 од. праці – g_{b1}	600 од. праці – g_{b2}

Із таблиці 1.1 видно, що в Коста-Ріці значно ефективніше вирощування бананів (500 одиниць праці проти 1200 одиниць у США), а в США значно ефективніше виробництво комп'ютерів (600 одиниць праці проти 1500 одиниць у Коста-Ріці). Тобто, виконується умова:

$$\begin{aligned} g_{a1} < g_{a2} \\ g_{b1} > g_{b2}. \end{aligned}$$

Оскільки в кожній з країн існує повна зайнятість населення і надлишку трудових ресурсів немає, то обсяг трудових ресурсів L_i кожної із країн можна розрахувати за формулою:

$$\begin{aligned} g_{a1} \cdot N_{a1} + g_{b1} \cdot N_{b1} &= L_1 \\ g_{a2} \cdot N_{a2} + g_{b2} \cdot N_{b2} &= L_2, \end{aligned} \quad (1.2)$$

де N_{a1} – обсяг виробництва товарів «А» в країні (1), шт.;
 N_{a2} – обсяг виробництва товарів «А» в країні (2), шт.;
 N_{b1} – обсяг виробництва товарів «В» в країні (1), шт.;
 N_{b2} – обсяг виробництва товарів «В» в країні (2), шт.;
 L_1 – трудові ресурси, які має країна (1), одиниць праці;
 L_2 – трудові ресурси, які має країна (2), одиниць праці.

Припустимо, що підприємства країни Коста-Ріка за певний період часу вирощували 100 тонн бананів та виготовляли 100 комп'ютерів. На це вони витратили $(500 \cdot 100 + 1500 \cdot 100) = 200000$ одиниць праці, що становить повний обсяг трудових ресурсів Коста-Ріки.

Припустимо, що підприємства США за такий самий період часу можуть виростити 1000 тонн бананів та виготовити 1000 комп'ютерів. На це вони витрачають $(1200 \cdot 1000 + 600 \cdot 1000) = 1800000$ одиниць праці, що становить повний обсяг трудових ресурсів США.

Загальна кількість товарів, вироблених підприємствами двох країн, становить: $(100+1000) = 1100$ тонн бананів та $(100 + 1000) = 1100$ комп'ютерів.

Але ось країни вирішили торгувати одна з одною. Припустимо, виробникам бананів в Коста-Ріці стали потрібні комп'ютери. Якщо вони, наприклад, вирішать продати 30 тонн бананів та купити комп'ютери у себе в країні, то зможуть придбати тільки $30 \cdot 500 / 1500 = 10$ комп'ютерів. Якщо ж вони вивезуть банани у США і там їх продадуть, то зможуть купити вже $30 \cdot 1200 / 600 = 60$ комп'ютерів. Тобто вигода для підприємств Коста-Ріки від участі в міжнародній торгівлі становитиме $(60 - 10) = 50$ комп'ютерів.

Після здійснення такої торговельної операції в Коста-Ріці залишиться $(100-30) = 70$ тонн бананів та стане $(100+60) = 160$ комп'ютерів. В США після обміну стане відповідно $(1000+30) = 1030$ тонн бананів та залишиться $(1000-60) = 940$ комп'ютерів.

Аналогічно припустимо, що виробники комп'ютерів в США бажають придбати банани. Якщо вони продадуть, наприклад, 10 комп'ютерів у себе в країні, то зможуть купити $10 \cdot 600 / 1200 = 5$ тонн бананів. Якщо ж США вивезуть комп'ютери в Коста-Ріку і там їх продадуть, то зможуть придбати $10 \cdot 1500 / 500 = 30$ тонн бананів. Тобто, економічна вигода для підприємств США становитиме $(30-5) = 25$ тонн бананів.

Після здійснення такої операції в США стане $(1030+30)=1060$ тонн бананів та залишиться $(940-10) = 930$ комп'ютерів. В Коста-Ріці відповідно стане $(160+10) = 170$ комп'ютерів і залишиться $(70-30) = 40$ тонн бананів.

Загальна кількість товарів в двох країнах – Коста-Ріці та США становитиме $(930+170) = 1100$ комп'ютерів та $(1060+40) = 1100$ тонн бананів, тобто, залишиться без змін.

Щоб отримати вигоду від зовнішньоекономічної діяльності підприємства обох країн мають збільшити виробництво тих товарів, з яких вони мають абсолютні переваги. Зрозуміло, що підприємствам Коста-Ріки потрібно збільшити вирощування бананів за рахунок зменшення виробництва

комп'ютерів, а підприємства США – збільшити виробництво комп'ютерів за рахунок зменшення вирощування бананів.

Припустимо, підприємства Коста-Ріка виростять $(100+20) = 120$ тонн бананів, витративши на це $120 \cdot 500 = 60000$ одиниць праці. Тоді решту трудових ресурсів, а саме: $(200000-60000) = 140000$ одиниць праці підприємства Коста-Ріка витратить на виробництво комп'ютерів. Таких комп'ютерів Коста-Ріка зможе виготовити $140000:1500 = 93$ шт.

Припустимо, що підприємства США вироблять $(1000+20)=1020$ комп'ютерів, витративши на це $1020 \cdot 600 = 612000$ одиниць праці. Тоді решту трудових ресурсів, а саме: $(1800000-612000) = 1188000$ одиниць праці підприємства США зможуть витратити на вирощування бананів, обсяг виробництва яких становитиме $1188000:1200 = 990$ тонн.

Але підприємства Коста-Ріка і підприємства США збільшили виробництво товарів, з яких вони мають абсолютні переваги, не просто так, а для того, щоб потім обмінятися надлишками цих товарів.

Припустимо, що підприємства Коста-Ріка залишать у себе 114 тонн бананів, а надлишок $(120-114) = 6$ тонн бананів вивезуть в США, де зможуть обміняти на $6 \cdot 1200/600 = 12$ комп'ютерів. В підсумку у Коста-Ріки буде 114 тонн бананів та стане $(93+12) = 105$ комп'ютерів, а в США залишиться $(1020-12) = 1008$ комп'ютерів та стане $(990+6) = 996$ тонн бананів.

Зі свого боку, виробники комп'ютерів США, наприклад, вивезуть в Коста-Ріку 4 комп'ютери, обміняють їх там на банани і отримають $4 \cdot 1500/500 = 12$ тонн бананів. Як результат – в Коста-Ріці стане $(105+4) = 109$ комп'ютерів та залишиться $(114-12) = 102$ тонни бананів, а в США – залишиться $(1008-4) = 1004$ комп'ютери та стане $(996+12) = 1008$ тонн бананів.

Тобто обидві країни внаслідок торгівлі стали багатшими. *Не залучаючи додаткових ресурсів*, в кожній із країн стало більше товарів.

У Коста-Ріці та США разом стане $(102+1008) = 1110$ тонн бананів та $(109+1004) = 1113$ комп'ютерів. Результати розрахунків можна звести до таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Обсяги товарів в країнах до та після торгівлі ними

Обсяги товарів	Коста-Ріка			С Ш А		
	Початкові	Після збільшення виробництва бананів	Після обміну товарами	Початкові	Після збільшення виробництва комп'ютерів	Після обміну товарами
Банани, тонн	100	120	102 (+2)	1000	990	1008 (+8)
Комп'ютери, шт.	100	93	109 (+9)	1000	1020	1004 (+4)

Так, в Коста-Ріці підприємствами було вирощено 120 тонн бананів та вироблено 93 комп'ютери, а після обміну товарами ці обсяги становили:

102 тонни бананів та 109 комп'ютерів. Таким чином, в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства Коста-Ріки обміняли $(120-102) = 18$ тонн бананів на $(109-93) = 16$ комп'ютерів.

В США підприємствами було вироблено 1020 комп'ютерів та 990 тонн бананів, а після обміну ці обсяги становили: 1004 комп'ютерів та 1008 тонн бананів, тобто підприємства США обміняли $(1020-1004)=16$ комп'ютерів на $(1008-990) = 18$ тонн бананів.

Усереднена формула обміну товарами між підприємствами країн для цього прикладу має вигляд:

$$\boxed{16 \text{ комп'ютерів} \leftrightarrow 18 \text{ тонн бананів.}}$$

Може виникнути питання, за рахунок чого в Коста-Ріці та США стало більше як комп'ютерів, так і бананів, якщо відомо, що на підприємствах цих країн немає додаткових ресурсів для збільшення їх виробництва і країни додаткові ресурси не залучали?

Відповідь на це питання така: *виробництво товарів в кожній із країн збільшилось за рахунок того, що ресурси кожної з країн стали використовуватись там, де вони можуть дати найбільшу віддачу.*

Теорія абсолютних переваг А. Сміта має як сильні сторони, так і певну обмеженість.

Сильною стороною теорії абсолютних переваг є те, що вона базувалась на теорії трудової вартості і довела ефективність міжнародного поділу праці на міжнародному рівні.

Обмеженість теорії полягає в тому, що непросто знайти такі дві країни, коли одна з них може виробляти певний товар з меншими витратами, ніж інша, а та – має такі ж переваги з іншого товару. Особливо це характерно для країн, які розташовані близько одна до одної, наприклад, для Франції та Італії тощо.

1.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), в яких виробляються товари «А» та «В». Витрати часу (в умовних одиницях) на виробництво цих товарів, а також обсяги виробництва товарів «А» та «В» в країнах (1) та (2) наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Товари	Витрати часу на виробництво одиниці товару	Країна (1)	Країна (2)	Початковий обсяг виробництва в країні (1)	Початковий обсяг виробництва в країні (2)	Збільшення обсягів виробництва ΔA для країни (1) та ΔB для країни (2)	
							ΔA	ΔB
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	A	од.	33,3	50	180A+200B	190A+200B	20	30
	B	часу	100	25				

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	A	од.	35	55	110A+120B	230A+210B	25	30
	B	часу	105	27,5				
3	A	од.	50	70	290A+300B	270A+300B	24	26
	B	часу	100	23,3				
4	A	од.	80	150	300A+280B	150A+200B	30	25
	B	часу	200	50				
5	A	од.	60	90	190A+200B	300A+280B	40	42
	B	часу	180	45				
6	A	од.	80	100	190A+200B	190A+250B	30	28
	B	часу	200	50				
7	A	од.	80	110	200A+210B	250A+280B	28	30
	B	часу	160	22,25				
8	A	од.	56,7	100	140A+180B	150A+170B	29	20
	B	часу	170	50				
9	A	од.	100	120	180A+210B	220A+250B	36	39
	B	часу	200	40				
10	A	од.	46,7	150	190A+200B	180A+190B	26	27
	B	часу	140	33,3				
11	A	од.	80	120	100A+200B	200A+250B	20	30
	B	часу	200	60				
12	A	од.	100	125	400A+400B	450A+450B	48	50
	B	часу	200	50				
13	A	од.	45	11,25	180A+200B	250A+250B	27	24
	B	часу	90	37,5				
14	A	од.	50	75	200A+200B	150A+250B	16	20
	B	часу	150	50				
15	A	од.	60	80	200A+300B	250A+250B	20	25
	B	часу	150	40				
16	A	од.	75	96	200A+150B	260A+250B	22	24
	B	часу	150	32				
17	A	од.	60	85	200A+190B	250A+260B	34	35
	B	часу	180	42,5				
18	A	од.	80	120	280A+310B	220A+250B	34	38
	B	часу	120	40				
19	A	од.	65	142,5	230A+300B	210A+250B	38	34
	B	часу	130	47,5				
20	A	од.	90	120	210A+300B	250A+290B	29	28
	B	часу	150	40				
21	A	од.	90	195	210A+300B	250A+190B	26	27
	B	часу	180	65				
22	A	од.	95	180	270A+200B	250A+240B	30	28
	B	часу	190	60				

Закінчення таблиці 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
23	A	од.	60	80	250A+300B	230A+290B	30	31
	B	часу	150	40				
24	A	од.	70	85	210A+260B	180A+230B	24	26
	B	часу	210	42,5				
25	A	од.	100	160	260A+300B	250A+310B	27	24
	B	часу	150	40				
26	A	од.	100	150	270A+300B	250A+280B	36	34
	B	часу	250	30				
27	A	од.	100	180	190A+180B	150A+200B	27	30
	B	часу	200	60				
28	A	од.	50	90	250A+200B	160A+180B	28	25
	B	часу	200	45				
29	A	од.	70	147	230A+250B	250A+220B	20	23
	B	часу	140	49				
30	A	од.	72	100	270A+350B	250A+320B	38	34
	B	часу	216	50				

Керуючись даними таблиці 1.3, потрібно:

1. Визначити, чи мають країни (1) та (2) абсолютні переваги в виробництві певних товарів. Якщо такі абсолютні переваги є, то визначити, з яких саме товарів.

2. Припустивши, що в кожній із країн (1) та (2) існує повна зайнятість працездатного населення, розрахувати для кожної із країн обсяг трудових ресурсів L_i .

3. Визначити структуру виробництва товарів в кожній із країн після того, як вони почнуть спеціалізуватись на виготовленні товарів, з яких мають абсолютні переваги. Величини збільшення обсягів виробництва наведено в таблиці 1.3 (колонки 8 та 9).

4. Шляхом підбору значень величин обсягів товарів «А» та «В», якими обмінюються країни, підрахувати обсяг товарів «А» та «В», який будуть мати країни (1) та (2) до та після обміну цими товарами.

Під час підбору значень величин обсягів товарів «А» і «В» потрібно пам'ятати, що торгівля буде мати сенс тільки тоді, коли після обміну в кожній із країн товарів кожного виду стане більше, ніж було до обміну. Якщо цього не досягнуто, то потрібно змінити величину обсягу обміну товарами та повторити дії, зазначені в пп. 4.

5. Скласти таблицю (за зразком таблиці 1.2), до якої занести обсяги товарів «А» і «В» в країнах (1) та (2) до та після здійснення зовнішньоторговельних операцій.

6. Вивести формулу, за якою країнами був зроблений обмін товарами «А» та «В».

7. Зробити висновки.

1.3 Питання для самоконтролю

1. Зробіть аналіз історичних умов, в яких здійснювалось формування теорії абсолютних переваг А. Сміта.
2. Зробіть аналіз ролі держави в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка була визначена теорією абсолютних переваг А. Сміта.
3. Зробіть порівняльний аналіз припущень, на яких базувались теорія абсолютних переваг А. Сміта.
4. Сформулюйте суть та основні положення теорії абсолютних переваг А. Сміта та дайте їх характеристику.
5. Поясніть, за яких умов виникають абсолютні переваги в міжнародній торгівлі і як цими перевагами можуть скористатися підприємства цих країн?
6. Наведіть міркування, які дозволяють зробити висновок, що наявність абсолютних переваг дійсно дає змогу країнам збагачуватись. Що для цього їм потрібно зробити?
7. Визначіть сильні сторони теорії абсолютних переваг А. Сміта та її обмеженість.

2

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо та її значення для зовнішньоекономічної діяльності підприємств»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку економічних наслідків, що виникають на підприємствах від їх участі у зовнішньоекономічній діяльності у випадку застосування теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

2.1 Теоретична частина

Як свідчить досвід, абсолютні переваги в торгівлі зустрічаються нечасто, що особливо характерно для промислово розвинутих країн. Непросто знайти такі дві країни та такі два товари, коли одна з країн може виробляти один товар з меншими витратами, ніж інша, а інша має такі ж переваги з другого товару. Особливо це характерно для країн, розташованих близько одна до одної, наприклад, для Франції та Італії тощо. Водночас, підприємства цих країн успішно торгують між собою.

Для прикладу розглянемо дві країни: Португалію і Англію, які виробляють однакові товари: вино та тканину. Витрати праці на виробництво вина та тканини (в умовних одиницях) наведено в таблиці 2.1:

Таблиця 2.1 – Витрати праці на виробництво одиниці товарів «А» і «В»

Товари	Португалія – (1)	Англія – (2)
1 літр вина – «А»	80 од. праці – g_{a1}	120 од. праці – g_{a2}
1 кв. м тканини – «В»	90 од. праці – g_{b1}	100 од. праці – g_{b2}

Аналізуючи таблицю 2.1, можна зробити висновок, що Португалія має абсолютні переваги перед Англією в виробництві як вина, так і тканини і тому торгувати, як це впливає із теорії абсолютних переваг, їй з Англією буде не вигідно. Але це не так. Інший відомий англійський економіст Д. Рікардо (1772–1823 рр.) довів, що і у випадку відсутності абсолютних переваг, підприємства країн можуть успішно торгувати одна з одною і отримувати від цього економічну вигоду.

В своїй відомій праці «Початок політичної економії й оподаткування» (1817 р.) Д. Рікардо розробив теорію, яка отримала назву *теорії порівняльних переваг в торгівлі*.

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо базується на тих самих припущеннях, що і теорія Адама Сміта, а саме:

- основним фактором виробництва є праця людини;
- в країні має місце *повна зайнятість* працездатного населення;

- в торгівлі беруть участь тільки дві країни, які торгують одна з одною тільки двома товарами;
- витрати на виробництва товарів є постійними, тобто у разі переходу на виробництво з одного товару на інший витрат ресурсів немає;
- ціна товару визначається кількістю витраченої праці людини;
- транспортні витрати на перевезення товарів із країни в країну дорівнюють нулю;
- капітал і праця на міжнародній арені є *немобільними*, тому міжнародна торгівля відбувається на основі витрат виробництва *без урахування співвідношення попиту і пропозиції на товари*.

Для своїх досліджень Д. Рікардо запровадив поняття «альтернативна ціна».

Альтернативна ціна – це робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, який виражається через кількість робочого часу, необхідного для виробництва одиниці іншого товару. Якщо на виробництво товару «А» витрачається g_a годин робочого часу, а на товар «В» – g_b годин робочого часу, то альтернативна ціна товару «А» відносно ціни на товар «В» становитиме g_a/g_b .

Вираз $g_{a1} < g_{a2}$ означає, що країна (1) має абсолютні переваги в виробництві товару «А» порівняно з країною (2).

Вираз $\frac{g_{a1}}{g_{b1}} < \frac{g_{a2}}{g_{b2}}$ показує, що витрати на виробництво товару «А» в країні (1), виражені через витрати на виробництво товару «В» в цій самій країні, будуть нижчі, ніж витрати на виробництва товару «А» в країні (2), виражені через витрати на виробництво товару «В» в цій країні. Тобто, країна (1) буде мати *порівняльні* (відносні) переваги у виробництві товару «А» порівняно з країною (2).

Вираз $g_{b2} < g_{b1}$ означає, що країна (2) має абсолютні переваги в виробництві товару «В» порівняно з країною (1).

Вираз $\frac{g_{b2}}{g_{a2}} < \frac{g_{b1}}{g_{a1}}$ означає, що витрати на виробництво товару «В» в країні (2), виражені через витрати на виробництво товару «А» в цій самій країні, будуть нижчі, ніж витрати на виробництва товару «В» в країні (1), виражені через витрати на виробництво товару «А» в цій країні. Тобто, країна (2) буде мати *порівняльні* (відносні) переваги у виробництві товару «В» порівняно з країною (1).

Суть теорії порівняльних переваг Д. Рікардо: *якщо підприємства однієї країни можуть виробляти певні товари з меншими порівняльними витратами, ніж підприємства іншої країни, а підприємства іншої країни можуть виробляти інші товари з меншими порівняльними витратами, ніж підприємства першої країни, то підприємства цих країн мають спеціалізуватись на виробництві таких товарів та торгувати ними між собою, і така торгівля буде взаємовигідною для всіх.*

Практично це означає, що навіть у тому випадку, коли підприємства однієї країни *всі товари* виробляють з більшими (або меншими) витратами, ніж підприємства іншої країни, *але в той самий час* в кожній із цих країн можна знайти таку пару товарів, відношення витрат на виробництво яких на підприємствах однієї із країн буде *більше 1*, а на підприємствах іншої країни *менше 1*, то торгівля такими товарами між країнами буде доцільною і принесе кожній із країн та їх підприємствам економічну вигоду.

Для підтвердження цього висновку повернемося до прикладу, наведеного в таблиці 2.1. Із даних таблиці 2.1 можна розрахувати, що *альтернативна ціна* вина в Португалії відносно тканини становитиме 80/90, а в Англії – *альтернативна ціна* вина відносно тканини – 120/100.

Маємо співвідношення $\frac{80}{90} < \frac{120}{100}$, яке свідчить, що Португалія має

порівняльні переваги в виробництві вина відносно Англії. Тому підприємства Португалії мають спеціалізуватись на виробництві вина і торгувати ним з підприємствами Англії. Дійсно, якщо в Португалії 1 л вина може обмінюватись на $80/90 = 0,889$ кв. м тканини, то той самий 1 літр вина може бути поставлений в Англію і обмінений там вже на $120/100 = 1,2$ кв. м тканини.

Альтернативна ціна тканини в Англії відносно вина становить 100/120, а в Португалії *альтернативна ціна* тканини відносно вина – 90/80.

Маємо співвідношення $\frac{100}{120} < \frac{90}{80}$, яке свідчить, що підприємства Англії

мають порівняльні переваги в виробництві тканини відносно підприємств Португалії. Тому підприємства Англії мають спеціалізуватись на виробництві тканини і торгувати нею з підприємствами Португалії. Дійсно, якщо в Англії 1 кв. м тканини може обмінюватись на $100/120 = 0,833$ л вина, то той самий 1 кв. м тканини може бути обмінений в Португалії вже на $90/80 = 1,125$ л вина.

Припустимо, що підприємства Португалії до участі у міжнародній торгівлі виробляли 100 л вина і 100 кв. м тканини. Тоді витрати праці на виробництво цих товарів становлять: $(80 \cdot 100 + 90 \cdot 100) = 17000$ (од. праці). Це є трудовий потенціал або обсяг трудових ресурсів Португалії.

Припустимо, що підприємства Англії до участі у міжнародній торгівлі виробляли 200 л вина і 200 кв. м тканини. Тоді витрати праці на виробництво цих товарів становитимуть: $(120 \cdot 200 + 100 \cdot 200) = 44000$ (од. праці). Це є трудовий потенціал або обсяг трудових ресурсів Англії.

Якщо підприємства Португалії вирішать брати участь у міжнародній торгівлі, то вони *мають виробляти більше вина та обмінювати його надлишки на тканину*. Припустимо, що підприємства Португалії збільшать виробництво вина на 20 л. Тоді загальний обсяг виробництва вина в країні становитиме $(100+20) = 120$ л, а витрати праці на його виробництво – $120 \cdot 80 = 9600$ (од. праці).

На залишок праці, тобто на величину $(17000-9600) = 7400$ (од. праці) підприємства Португалії виготовлять $6760:90 = 82$ кв. м тканини. Таким чином, внаслідок спеціалізації на виробництві вина Португалія буде мати таку структуру виробництва: 120 л вина та 82 кв. м. тканини за незмінного потенціалу трудових ресурсів.

Якщо підприємства Англії вирішать брати участь у міжнародній торгівлі, то вони *мають виробляти більше тканини та обмінювати її надлишки на вино*. Припустимо, що підприємства Англії збільшить виробництво тканини у себе в країні на 22 кв. м. Тоді загальний обсяг виробництва тканини становитиме в Англії $(200+22) = 222$ кв. м, а витрати праці на це виробництво будуть дорівнювати $222 \cdot 100 = 22200$ (од. праці).

На залишок праці, тобто на величину $(44000-22200) = 21800$ (од. праці) підприємства Англії виготовлять $21800:120 = 182$ л вина. Таким чином, внаслідок спеціалізації на виробництві тканини Англія буде мати таку структуру виробництва: 182 л вина та 222 кв. м. тканини за незмінного потенціалу трудових ресурсів.

Припустимо, що виробники вина в Португалії вирішили поставити 10 л вина в Англію і там обміняти його на тканину. За 10 л вина вони отримають $10 \cdot 1,2 = 12$ кв. м тканини. Після цього в Португалії залишиться $(120-10) = 110$ л вина та стане $(82+12) = 94$ кв. м тканини, а в Англії стане $(182+10) = 192$ л вина та залишиться $(222-12) = 210$ кв. м тканини.

Припустимо, що виробники тканини в Англії вирішили поставити 8 кв. м тканини в Португалію і там обміняти її на вино. За 8 кв. м тканини вони отримають $8 \cdot 1,125 = 9$ л вина. Після такої операції в Англії залишиться $(210-8) = 202$ кв. м тканини та стане $(192+9) = 201$ л вина, а в Португалії стане $(94+8) = 102$ кв. м тканини і залишиться $(110-9) = 101$ л вина.

Загальна кількість вина та тканини в двох країнах після їх спеціалізації на виробництві товарів з меншими порівняльними витратами збільшилась і стала становити $(201+101) = 302$ л вина та $(202+102) = 304$ кв. м тканини. Тобто, внаслідок спеціалізації виробництва на виготовленні продукції, яка має порівняльні переваги, та участі підприємств у зовнішньоекономічній діяльності обидві країни стали багатшими (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Обсяги вина «А» та тканини «В» в Португалії (1) та Англії (2) до та після торгівлі цими товарами

Назви та обсяги товарів	Португалія (1)			Англія (2)		
	Початкові	Після збільшення виробництва вина	Після обміну товарами	Початкові	Після збільшення виробництва тканини	Після обміну товарами
Вино, л – «А»	100	120	101	200	182	201
Тканина, кв. м – «В»	100	82	102	200	222	202

В Португалії до участі її підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, було вироблено 120 л вина та 82 кв. м тканини, а після торгівлі цими товарами з підприємствами з Англії обсяги цих товарів становили: 101 л вина та 102 кв. м тканини, *що більше*, ніж було до того, як країна почала спеціалізуватись на виробництві вина (100 л вина та 100 кв. м тканини). Тобто кількість товарів в Португалії збільшилась. Португалія внаслідок здійснення торговельних операцій обміняла $(120-101) = 19$ л вина на $(102-82) = 20$ кв. м тканини.

В Англії до участі її підприємств у зовнішньоекономічній діяльності було вироблено 222 кв. м тканини та 182 л вина, а після торгівлі цими товарами з підприємствами Португалії їх обсяги становили: 202 кв. м тканини та 201 л вина, *що більше*, ніж було до того, як Англія почала спеціалізуватись на виробництві тканини (200 л вина та 200 кв. м тканини). Тобто кількість товарів в Англії також збільшилась. Англія внаслідок торгівлі обміняла $(222-202) = 20$ кв. м тканини на $(201-182) = 19$ л вина.

Таким чином, усереднена формула обміну товарами у випадку здійснення торговельних операцій між підприємствами Португалії та Англії (для цього прикладу!) має вигляд:

20 кв. м тканини ↔ 19 л вина

або 1 кв. м тканини в середньому обмінюється на 0,95 л вина.

Таким чином, внаслідок участі підприємств Англії і Португалії у зовнішньоекономічній діяльності товарів (тобто вина і тканини) в цих країнах стало більше. Причому і Португалія, і Англія отримали збільшення обсягів товарів в своїх країнах *без застосування додаткових* трудових ресурсів.

Виникає питання, звідки у Португалії і Англії з'явилися додаткові товари? Адже додаткових ресурсів ці країни не витрачали.

Відповідь проста: кількість товарів в цих країнах *збільшилась за рахунок більш ефективного використання ресурсів, які мають ці країни*. Але це можливо тільки за однієї умови: торгівля товарами має здійснюватися без будь-яких обмежень та втручання з боку держави.

Саме тому Д. Рікардо був активним прихильником вільної торгівлі. Він домагався, щоб вільна торгівля стала основним принципом державної зовнішньоекономічної політики Англії. І в 1840 році Англія стала першою індустріальною країною, яка запровадила таку політику.

Суттєвим досягненням теорії порівняльних переваг є те, що Д. Рікардо обґрунтував три можливі випадки, які можуть трапитись в процесі здійснення підприємствами зовнішньоекономічної діяльності:

- коли існує однакове співвідношення витрат на виробництво двох товарів в двох країнах – тоді у торгівлі товарами між країнами немає стимулу;

- коли співвідношення витрат таке, що кожна з країн має абсолютну перевагу у виробництві одного з товарів – тоді торгівля можлива на основі абсолютних переваг;

- коли співвідношення витрат таке, що кожна із країн має порівняльну перевагу у виробництві одного з товарів – тоді торгівля можлива на основі порівняльних переваг (табл. 2.3);

Таблиця 2.3 – Витрати часу на виробництво одиниці товару (годин)

Країни	У торгівлі немає Стимулу			Кожна з країн має абсолютні переваги			Кожна з країн має порівняльні переваги		
	Ткани-на g_a	Вино g_b	$\frac{g_b}{g_a}$	Ткани-на g_a	Вино g_b	$\frac{g_b}{g_a}$	Ткани-на g_a	Вино g_b	$\frac{g_b}{g_a}$
Англія	100	89	0,89	100	60	0,6	100	120	1,2
Португалія	90	80	0,89	90	80	0,89	90	80	0,89

Користуючись теорією порівняльних переваг Д. Рікардо, можна також довести, що запровадження будь-якою країною торгових бар'єрів та перешкод на шляху вільної торгівлі *зашкодить насамперед їй самій*.

Припустимо, що в Португалії знайдуться певні сили, які, захищаючи інтереси національних виробників тканини, запровадять імпортне мито на тканину, яка завозиться з Англії. В будь-якому випадку це призведе до того, що англійська тканина в Португалії стане дорожчою. Практично це позначиться на тому, що альтернативна ціна тканини в Португалії відносно вина становитиме вже не $90/80=1,125$, а стане більшою, наприклад, $95/80=1,1875$.

Тоді, якщо виробники вина в Португалії вирішать експортувати 10 л вина в Англію і там обміняти його на тканину, то за 10 л вина вони отримають як і раніше $10 \cdot 1,2 = 12$ кв. м тканини. Після цього в Португалії залишиться $(120-10) = 110$ л вина та стане $(82+12) = 94$ кв. м тканини, а в Англії стане $(182+10) = 192$ л вина та $(222-12) = 210$ кв. м тканини.

Якщо ж виробники тканини в Англії вирішать експортувати 8 кв. м тканини в Португалію і там обміняти її на вино, то за 8 кв.м тканини вони отримають вже не 9 л вина ($8 \cdot 1,125$), а $8 \cdot 1,1875 = 9,5$ л вина. Після такої оборудки в Англії залишиться $(210-8) = 202$ кв. м тканини та стане $(192+9,5) = 201,5$ л вина, а в Португалії стане $(94+8) = 102$ кв. м тканини та залишиться $(110 - 9,5) = 100,5$ л вина. Результати розрахунків зведено до таблиці 2.4.

Результати (табл. 2.4) свідчать, що після запровадження Португалією імпортного мита на ввезення тканини із Англії, вина в Португалії стане менше, ніж було до запровадження цього мита. Це пояснюється тим, що Португалія втратила частину своїх порівняльних переваг. В той самий час в Англії, після запровадження Португалією імпортного мита на ввезення

тканини із Англії, вина стане більше, ніж було до запровадження цього мита. Тобто, від запровадження Португалією імпортного мита на тканину виграла Англія, а Португалія програла.

Таблиця 2.4 – Обсяги товарів в країнах без та із застосуванням мита, яке запровадила Португалія на ввезення тканини із Англії

Назви та обсяги товарів	Португалія		Англія	
	Без застосування мита на ввезення тканини з Англії	За застосування мита на ввезення тканини з Англії	Без застосування Португалією мита на ввезення тканини з Англії	За застосування Португалією мита на ввезення тканини з Англії
Вино, л – «А»	101	100,5 ↓	201	201,5 ↑
Тканина, кв.м –«В»	102	102	202	202

Примітка. Наведений розрахунок носить арифметичний характер. Зрозуміло, що в реальному житті процеси обміну товарами відбуваються значно складніше. Але в будь-якому випадку це ще раз підтверджує ефективність вільної торгівлі, яка відкриває значні можливості для збагачення кожної країни.

Значення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо важко переоцінити. Протягом багатьох десятиліть вона була домінуючою теорією, на основі якої функціонувала міжнародна торгівля. Д. Рікардо разом з іншими відомими людьми того часу відчайдушно боровся за розвиток вільної торгівлі, щоб дати змогу країнам реалізувати свої порівняльні переваги.

Тут доречно навести відому «Петицію виробників свічок» французького економіста Фредеріка Бастіа (1801–1850 рр.), датовану 1845 роком, в якій він у *саркастичній формі* висміяв супротивників вільної торгівлі, логічно довівши їх аргументацію до абсурдних висновків:

*Петиція виробників свічок, ламп, свічників, вуличних ліхтарів...
та всього того, що пов'язано з освітленням
Панам членам палати депутатів*

«Панове! Ви на правильному шляху... Ваша головна турбота – інтереси вітчизняного виробника. Ви намагаєтесь звільнити його від зовнішньої конкуренції та зберегти національний ринок для національної промисловості.

Ми збираємося запропонувати вам чудову можливість застосувати вашу практику без теорії і принципів.

Ми страждаємо від нестерпної конкуренції з боку іноземного суперника, який поставлений, як нам здається, куди в більш вигідні умови при виробництві світла, ніж ми. Він повністю наповнив світлом наш національний ринок за нечувано низькими цінами. Як тільки він з'являється, наша

торгівля завмирає – всі споживачі звертаються до нього; і галузь вітчизняної промисловості миттєво опиняється у цілковитому занепаді. Цей конкурент...ніхто інший як Сонце.

Ми благаємо вас: зволіть прийняти закон, який наказував би зачинити всі вікна, засклені дахи, ілюмінатори зовнішніми та внутрішніми віконницями, занавісками, шторами, а також затулити всі отвори, дірки, щілини, тріщини, які використовуються для проникнення сонячного світла в будівлі, чим завдаються збитки гідним усяким похвалам виробам, якими ми робимо послуги нашій країні – країні, яка... не повинна залишити нас в нерівній боротьбі.

Якщо ви закриєте якомога більше можливих доступів до природного світла і створите попит на штучне освітлення, то хто з французьких підприємців не буде натхненний цим?

Якщо буде споживатись більше сала для свічок, то тоді більше стане худоби та овець; в результаті чого ми будемо спостерігати примноження штучних лугів, м'яса, вовни, шкіри, а головне – гною, який є основою та фундаментом всього сільськогосподарського багатства.

Те ж саме відноситься і до судноплавства. Тисячі суден відправляться на китобійний промысел, і за короткий період часу ми станемо володіти таким флотом, який буде здатен відстоювати честь Франції, винагороджуючи патріотичні прагнення ваших прохачів – виробників свічок...

Будьте так люб'язні поміркувати, панове, і ви переконаєтесь, що, мабуть, немає жодного француза, від багатого вуглепромисловця до самого скромного торговця сірниками, чия доля не була би полегшена успіхами цієї петиції».

Обмеженість теорії порівняльних переваг Д. Рікардо полягає в тому, що вона не враховує впливу на процес обміну товарів цінових факторів, оскільки зі зростанням кількості товарів, якими країни будуть обмінюватися, ціна цих товарів буде спадати, що зменшує економічну вигоду від торгівлі цими товарами. І за певних обсягів торгівлі товарами їх ціна може змінитися настільки, що подальший обмін цими товарами буде просто недоцільним.

Послідовно розвиваючи теорію порівняльних переваг в торгівлі, Д. Рікардо та його послідовники зробили теорію порівняльних переваг в торгівлі однією із найвідоміших та найуживаніших економічних теорій сучасності.

2.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), в яких їхні підприємства виробляють аналогічні товари «А» та «В». Витрати часу (в умовних одиницях) на виробництво цих товарів на підприємствах кожної із цих країн, а також початкові обсяги виробництва цих товарів в країнах наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Товари	Витрати часу на виробництво одиниці товару	Країна (1)	Країна (2)	Початковий обсяг виробництва в країні (1)	Початковий обсяг виробництва в країні (2)	Збільшення обсягів виробництва ΔA для країни (1) та ΔB для країни (2)	
							ΔA	ΔB
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	A	од.	80	145	100A+200B	120A+200B	20	22
	B	часу	100	110				
2	A	од.	95	165	100A+190B	130A+200B	25	24
	B	часу	110	120				
3	A	од.	90	170	200A+300B	220A+300B	26	27
	B	часу	100	125				
4	A	од.	180	275	180A+170B	100A+200B	20	25
	B	часу	200	220				
5	A	од.	60	100	175A+190B	190A+180B	30	32
	B	часу	70	80				
6	A	од.	80	175	190A+200B	150A+250B	30	28
	B	часу	90	130				
7	A	од.	140	275	200A+240B	225A+235B	35	30
	B	часу	160	200				
8	A	од.	70	125	214A+218B	215A+228B	27	29
	B	часу	80	100				
9	A	од.	90	185	114A+112B	112A+125B	20	19
	B	часу	100	140				
10	A	од.	80	135	310A+320B	338A+315B	30	34
	B	часу	90	100				
11	A	од.	120	180	210A+220B	220A+225B	40	43
	B	часу	130	140				
12	A	од.	100	175	240A+240B	245A+245B	40	45
	B	часу	110	120				
13	A	од.	48	75	310A+319B	315A+322B	36	39
	B	часу	50	60				
14	A	од.	50	95	230A+320B	315A+230B	35	37
	B	часу	60	70				
15	A	од.	60	115	220A+230B	225A+225B	28	30
	B	часу	70	80				
16	A	од.	70	125	120A+115B	116A+125B	18	19
	B	часу	80	90				
17	A	од.	75	150	119A+110B	125A+115B	21	22
	B	часу	90	120				
18	A	од.	80	160	280A+310B	220A+250B	26	29
	B	часу	100	120				
19	A	од.	60	125	230A+300B	210A+250B	40	36
	B	часу	70	100				

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
20	A	од.	90	140	210A+300B	250A+290B	36	40
	B	часу	100	110				
21	A	од.	160	270	110A+130B	125A+119B	20	25
	B	часу	180	210				
22	A	од.	90	135	270A+200B	250A+240B	40	35
	B	часу	100	110				
23	A	од.	70	120	250A+300B	230A+290B	35	39
	B	часу	80	100				
24	A	од.	110	170	210A+260B	180A+230B	32	33
	B	часу	120	130				
25	A	од.	100	190	215A+230B	225A+230B	38	39
	B	часу	110	140				
26	A	од.	100	190	250A+235B	221A+233B	35	36
	B	часу	120	130				
27	A	од.	100	190	180A+180B	150A+230B	30	31
	B	часу	130	140				
28	A	од.	100	190	325A+320B	326A+318B	40	41
	B	часу	120	130				
29	A	од.	70	130	315A+325B	320A+310B	35	37
	B	часу	85	100				
30	A	од.	100	190	227A+235B	222A+225B	34	36
	B	часу	110	150				

Переслідуючи мету отримати певну економічну вигоду, підприємства країн «А» і «В» збільшили виробництво товарів, з яких вони мають порівняльні переваги, та почали торгувати цими товарами. Величини збільшення обсягу виробництва товарів ΔA і ΔB в кожній із країн (в абсолютних значеннях) наведено в таблиці 2.5.

Керуючись даними таблиці 2.5, потрібно:

1. Визначити, чи мають підприємства країн (1) та (2) порівняльні переваги у виробництві певних товарів. Якщо такі переваги є, то визначити, з яких саме товарів підприємства кожної країни мають порівняльні переваги.

2. Припустивши, що в кожній із країн (1) та (2) існує повна зайнятість працездатного населення, розрахувати для кожної із країн обсяг трудових ресурсів L , який існував до обміну товарами (див. практичне заняття 1, С. 6, ф-ла 1.2).

3. Визначити структуру виробництва товарів в кожній із країн після того, як підприємства цих країн почнуть спеціалізуватись на виготовленні товарів, з яких мають порівняльні переваги.

4. Шляхом підбору значень обсягів торгівлі товарами «А» та «В» підрахувати обсяг товарів «А» та «В», який будуть мати країни (1) та (2) після торгівлі цими товарами.

Примітка. Потрібно пам'ятати, що торгівля буде мати сенс, коли в кожній із країн товарів кожного виду стане більше, ніж до обміну.

5. Скласти таблицю (за зразком таблиці 2.2), до якої занести обсяги товарів в країнах до та після здійснення торговельних операцій.

6. Вивести усереднену формулу, за якою була зроблена торгівля товарами «А» та «В».

7. Підрахувати, як зміниться обсяг товарів «А» та «В» в кожній із країн, якщо в одній із них буде запроваджено імпордне мито на товари, які завозяться до цієї країни з іншої. Практично це виявляється в тому, що альтернативна ціна імпортного товару, на який запроваджується мито, зростає на 5–10% від тієї, що була розрахована до запровадження мита. Значення збільшення альтернативної ціни вибрати самостійно.

Примітка. Якщо варіант завдання непарний, то вважати, що мито запровадила країна (1). Якщо варіант завдання парний, то вважати, що мито запровадила країна (2).

8. Скласти таблицю (за зразком таблиці 2.4), до якої занести обсяги товарів «А» і «В» в країнах (1) та (2) до та після запровадження однією із них імпортного мита.

9. Зробити висновки.

2.3 Питання для самоконтролю

1. Назвіть припущення, на яких базується теорія порівняльних переваг Д. Рікардо.

2. Що таке альтернативна ціна? Наведіть вирази (співвідношення), які свідчать про наявність в країні порівняльних переваг в торгівлі для певних видів товарів.

3. Викладіть суть теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

4. Керуючись теорією порівняльних переваг в торгівлі Д. Рікардо, доведіть, що міжнародна торгівля товарами, які мають порівняльні переваги, збільшує кількість товарів в кожній із країн.

5. Виведіть усереднену формулу обміну товарами в умовах торгівлі на основі застосування теорії порівняльних переваг в торгівлі Д. Рікардо.

6. Поясніть, за рахунок чого зростає кількість товарів в країнах, якщо вони здійснюють торгівлю товарами, з яких мають порівняльні переваги.

7. Керуючись теорією порівняльних переваг Д. Рікардо, доведіть, що запровадження країною імпортного мита на товари, які ввозяться до країни, погіршує стан внутрішнього ринку цієї країни.

8. Зробіть порівняльний аналіз теорії абсолютних переваг А. Сміта та теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

9. Охарактеризуйте значення та суттєві досягнення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

10. Поясніть, в чому полягає обмеженість теорії порівняльних переваг Д. Рікардо.

3

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема: «Вплив величини погодинної оплати праці працівників на обсяги торгівлі товарами згідно з теорією порівняльних переваг Д. Рікардо»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та розвинути практичні навички врахування впливу погодинної оплати праці працівників країн, які здійснюють торгівлю товарами, на обсяги торгівлі товарами згідно з теорією порівняльних переваг Д. Рікардо.

3.1 Теоретична частина

У практичному занятті 2 було зазначено, що теорія порівняльних переваг Д. Рікардо стверджує: якщо підприємства однієї країни можуть виробляти певний товар з меншими порівняльними витратами, ніж підприємства іншої країни, а підприємства іншої країни мають такі самі переваги з іншого товару, то ці країни мають спеціалізуватись на виробництві таких товарів та торгувати ними, і така торгівля буде взаємовигідною для кожної із країн.

Разом з тим, у цьому висновку не враховується купівельна спроможність населення країн, яка, зі свого боку, також впливає на торгівля товарами між країнами.

З метою усунення цього недоліку Д. Рікардо поглибив теорію порівняльних переваг, для чого почав використовувати разом з годинами робочого часу, який витрачається на виготовлення товару, *ще й погодинну оплату праці робітників*, які виготовляють цей товар.

Окрім цього, Д. Рікардо почав визначати порівняльні переваги не шляхом порівняння витрат часу на виготовлення різних товарів в одній країні, а шляхом порівняння витрат часу на виготовлення аналогічних товарів в різних країнах. Як результат – теорія порівняльних переваг була доповнена новими важливими положеннями.

Для в'яснення суті цих положень візьмемо дві країни: Португалія і Англія. Витрати праці на виробництво вина та тканини (в умовних одиницях) в цих країнах, а також погодинну оплату праці працівників цих країн наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Витрати праці g на виробництво одиниці товарів «А» і «В» та погодинна оплата праці працівників W в Португалії (1) та Англії (2)

Товари	Португалія – (1)	Англія – (2)
1 літр вина – «А»	80 од. праці – g_{a1}	120 од. праці – g_{a2}
1 кв. м тканини – «В»	90 од. праці – g_{b1}	100 од. праці – g_{b2}
Погодинна оплата праці	W_1	W_2

Нехай погодинна оплата праці в країні (1) буде W_1 , а в країні (2) – W_2 . Тоді вартість товару «А» (в нашому випадку – вина) в країні (1) становитиме $g_{a1} \cdot W_1$, а в країні (2) – відповідно $g_{a2} \cdot W_2$. В країні (1) товар «А» буде коштувати дешевше аналогічного товару, виготовленого в країні (2), якщо $g_{a1} \cdot W_1 < g_{a2} \cdot W_2$.

Розділивши обидві частини нерівності на $g_{a1} \cdot W_2$, отримаємо, що товар «А» в країні (1) буде коштувати дешевше і буде там виготовлятися за умови, якщо:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{a2}}{g_{a1}}, \quad (3.1)$$

де W_1 – погодинна оплата праці працівників в країні (1);
 W_2 – погодинна оплата праці працівників в країні (2);
 g_{a1} – витрати часу на виготовлення одиниці товару «А» в країні (1);
 g_{a2} – витрати часу на виготовлення одиниці товару «А» в країні (2).

Тобто товар «А» буде мати порівняльні переваги і його буде вигідно виготовляти в країні (1) за умови, якщо відносна погодинна заробітна плата працівників в країні (1) порівняно з працівниками країни (2) буде меншою, ніж відносні витрати на виробництво цього товару в країні (2) порівняно з країною (1).

В країні (2) товар «В» буде коштувати дешевше відносно аналогічного товару в країні (1), якщо $g_{b2} \cdot W_2 < g_{b1} \cdot W_1$. Розділивши обидві частини нерівності на $g_{b2} \cdot W_1$, отримаємо, що товар «В» в країні (2) буде коштувати дешевше і буде там виготовлятися за умови, якщо:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}}, \quad (3.2)$$

де g_{b1} – витрати часу на виготовлення одиниці товару «В» в країні (1);
 g_{b2} – витрати часу на виготовлення одиниці товару «В» в країні (2).

Тобто, товар «В» буде мати порівняльні переваги і його буде вигідно виготовляти в країні (2) за умови, якщо відносна погодинна заробітна плата працівників в країні (2) порівняно з працівниками країни (1) буде меншою, ніж відносні витрати на виробництво цього товару в країні (1) порівняно з країною (2).

Повертаючись до наведеного в таблиці 3.1 прикладу, можна розрахувати, що Португалія буде виготовляти у себе вино та поставляти його в Англію за умови:

$$\frac{W_1}{W_2} < \frac{g_{a2}}{g_{a1}} = \frac{120}{80} = 1,5, \quad (3.3)$$

тобто, коли погодинна оплата праці працівників в Португалії буде не більше, ніж в 1,5 раза перевищувати погодинну оплату праці працівників в Англії. Якщо ж погодинна оплата праці працівників в Португалії буде більше, ніж в 1,5 раза перевищувати погодинну оплати праці працівників в Англії, то постачати вино в Англію буде не вигідно, оскільки цей товар втратить в Англії свої порівняльні переваги.

Англія буде виготовляти у себе тканину та постачати її до Португалії за умови:

$$\frac{W_2}{W_1} < \frac{g_{b1}}{g_{b2}} = \frac{90}{100} \quad \text{або} \quad \frac{W_1}{W_2} > \frac{100}{90} = 1,1, \quad (3.4)$$

тобто, коли погодинна оплата праці працівників в Португалії буде вища, ніж в Англії в 1,1 раза та більше. Якщо ж погодинна оплата праці працівників в Португалії буде менше в 1,1 раза погодинної оплати праці працівників в Англії, то Англії не вигідно буде постачати свою тканину в Португалію, оскільки цей товар в Португалії втратить свої порівняльні переваги і не буде купуватися португальськими споживачами.

З рівнянь (3.3) та (3.4) можна вивести таке співвідношення:

$$1,1 < \frac{W_1}{W_2} < 1,5. \quad (3.5)$$

Аналізуючи співвідношення (3.5), можна зробити висновок: португальські споживачі зможуть купувати англійську тканину за умови, якщо їх погодинна оплата праці буде перевищувати погодинну оплату праці в Англії не менше, ніж в 1,1 раза. Якщо цього не буде, то Португалія не буде імпортувати англійську тканину, оскільки кожний португальський споживач зможе дешевше купувати тканину у власних вітчизняних виробників.

Аналогічно, англійські споживачі зможуть купувати португальське вино за умови, якщо погодинна оплата праці в Португалії буде перевищувати погодинну оплату праці в Англії не більше, ніж в 1,5 раза. Якщо перевищення буде більше, ніж в 1,5 раза, то Англія не буде імпортувати португальське вино, оскільки його ціна буде такою високою, що англійським споживачам буде дешевше купувати вино у вітчизняних виробників.

Таким чином, Португалія і Англія зможуть *одночасно* скористатись порівняльними перевагами в торгівлі тільки в тому випадку, коли погодинна оплата праці в Португалії буде знаходитися в межах [1,1...1,5] від погодинної оплати праці в Англії. В іншому випадку скористатись порівняльними перевагами зможе тільки одна із країн.

З врахуванням погодинної оплати праці теорію порівняльних переваг Д. Рікардо можна сформулювати так:

«Підприємства будь-якої країни будуть мати порівняльні переваги в виробництві певного товару і зможуть вигідно торгувати ним тільки в

тому випадку, коли відносна погодинна оплата праці працівників в цій країні буде нижчою, ніж відносні витрати на виробництво цього товару в країні, до якої здійснюється експорт».

Практичний висновок: з підвищенням погодинної оплати праці в країні всі товари, які в ній виробляються, також будуть коштувати дорожче. Це призведе до того, що країна буде втрачати порівняльні переваги з цих товарів і їй вже не так вигідно буде експортувати ці товари до інших країн. Виробництво таких товарів у країні буде зменшуватись і переміщуватись до тих країн, де погодинна оплата праці буде нижчою.

3.2 Завдання для самостійного виконання

Є дві країни (1) та (2), підприємства яких виробляють аналогічні товари «А» та «В». Витрати часу (в умовних одиницях) на виробництво цих товарів в кожній із країн, а також п'ять випадків співвідношень погодинної оплати праці в країнах (1) та (2) наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Товари	Витрати часу на виробництво одиниці товару	Країна (1)	Країна (2)	Випадки співвідношень погодинної оплати праці $\frac{W_1}{W_2}$					Співвідношення, яке потрібно взяти для аналізу
					1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>					<i>7</i>
1	А	од. часу	80	145	0,8	1,2	1,3	1,5	1,8	1,3
	В		100	110						
2	А	од. часу	95	165	0,9	1,1	1,4	1,6	1,8	1,5
	В		110	120						
3	А	од. часу	90	170	0,8	1,05	1,2	1,4	1,7	1,45
	В		100	125						
4	А	од. часу	180	275	0,9	1,12	1,5	1,6	1,9	1,35
	В		200	220						
5	А	од. часу	60	100	0,85	0,95	1,1	1,2	1,6	1,25
	В		70	80						
6	А	од. часу	80	175	0,9	1,2	1,3	1,4	1,9	1,35
	В		90	130						
7	А	од. часу	140	275	0,6	0,9	1,5	1,8	2,0	1,55
	В		160	200						
8	А	од. часу	70	125	0,8	1,1	1,3	1,5	1,9	1,45
	В		80	100						
9	А	од. часу	90	185	0,9	1,2	1,4	1,8	1,1	1,6
	В		100	140						

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6					7
10	A	од.	80	135	0,8	1,05	1,25	1,45	1,8	1,3
	B	часу	90	100						
11	A	од.	120	180	1,1	1,2	1,35	1,6	1,9	1,4
	B	часу	130	140						
12	A	од.	100	175	0,8	1,2	1,4	1,6	1,9	1,55
	B	часу	110	120						
13	A	од.	48	75	0,95	1,1	1,2	1,4	1,8	1,4
	B	часу	50	60						
14	A	од.	50	95	0,9	1,13	1,35	1,55	2,1	1,6
	B	часу	60	70						
15	A	од.	60	115	0,95	1,13	1,42	1,56	1,96	3,3
	B	часу	70	80						
16	A	од.	70	125	0,8	1,9	2,1	3,6	6,1	3,4
	B	часу	80	90						
17	A	од.	75	150	0,9	1,4	2,5	3,8	4,9	2,9
	B	часу	90	120						
18	A	од.	80	160	1,2	1,5	2,5	3,7	4,8	3,1
	B	часу	100	120						
19	A	од.	60	125	1,1	1,2	1,4	1,8	2,1	1,6
	B	часу	70	100						
20	A	од.	90	140	0,8	1,12	1,29	1,5	1,9	1,4
	B	часу	100	110						
21	A	од.	160	270	0,9	1,1	1,3	1,4	1,8	1,43
	B	часу	180	210						
22	A	од.	90	135	0,5	1,17	1,21	1,25	1,6	1,3
	B	часу	100	110						
23	A	од.	70	120	1,1	2,1	2,9	3,6	4,9	3,1
	B	часу	80	100						
24	A	од.	110	170	0,8	0,9	1,27	1,39	1,9	1,35
	B	часу	120	130						
25	A	од.	100	190	1,1	1,9	2,7	3,6	5,0	3,1
	B	часу	110	140						
26	A	од.	100	190	1,2	1,3	1,4	1,8	2,3	1,55
	B	часу	120	130						
27	A	од.	100	190	1,1	1,3	1,5	1,9	2,2	1,45
	B	часу	130	140						
28	A	од.	100	190	1,2	1,3	1,6	1,7	2,0	1,55
	B	часу	120	130						
29	A	од.	70	130	0,8	1,14	1,5	1,9	2,2	1,66
	B	часу	85	100						
30	A	од.	100	190	0,7	1,15	1,35	1,5	1,75	1,6
	B	часу	110	150						

Керуючись даними таблиці 3.2, потрібно:

1. Визначити, за якого співвідношення погодинної оплати праці працівників W_1/W_2 товар «А» в країні (1) буде мати порівняльні переваги відносно товару «В» і країна (1) зможе спеціалізуватись на виробництві цього товару та постачати його в країну (2).

2. Визначити, за якого співвідношення погодинної оплати праці працівників W_2/W_1 товар «В» в країні (2) буде мати порівняльні переваги відносно товару «А» і країна (2) зможе спеціалізуватись на виробництві цього товару і постачати його в країну (1).

3. Визначити межі коливань співвідношення погодинної оплати праці працівників W_1/W_2 , за яких обидві країни зможуть мати порівняльні переваги з відповідних товарів та торгувати ними (за зразком формули 3.5).

4. Зіставити результати, отримані в пункті 3, з випадками співвідношень погодинної оплати праці працівників (колонка 6 таблиці 3.2), визначити ті випадки, за яких обидві країни зможуть мати порівняльні переваги з відповідних товарів та торгувати ними.

5. Визначити випадки співвідношень погодинної оплати праці працівників, за яких свої порівняльні переваги зможе реалізувати тільки одна країна (1) та тільки одна країна (2). Отримані результати обґрунтувати.

6. Взявши до уваги, що співвідношення в погодинній оплаті праці працівників відповідає заданому в завданні (колонка 7 таблиці 3.2), визначити для цього випадку, яка саме країна та з яких товарів буде мати у цьому випадку порівняльні переваги.

7. Взявши до уваги, що в одній із країн погодинна оплата праці працівників збільшилась в 1,5 раза, визначити, які саме країни та з яких товарів (визначених в п. 6) будуть мати порівняльні переваги. Чи зможуть за нових умов ці країни спеціалізуватись на виробництві цих товарів та торгувати ними?

Примітка. Для непарних варіантів такою країною, де зросла погодинна оплата праці працівників, взяти країну (1), а для парних варіантів – країну (2).

8. Зробити висновки.

3.3 Питання для самоконтролю

1. Які доповнення були зроблені Д. Рікардо для удосконалення теорії порівняльних переваг в торгівлі?

2. Наведіть міркування, яким чином Д. Рікардо довів можливість виникнення порівняльних переваг у зовнішньоекономічній торгівлі товарами.

3. Сформулюйте суть теорії порівняльних переваг в торгівлі за наявності в країнах різної погодинної оплати праці працівників.

4. Що відбудеться в країні, яка експортує товари, якщо в ній буде постійно підвищуватись погодинна оплата праці працівників.

4

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок рівня ефективності ставок імпортного мита, що запроваджуються в країні»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та дати практичні навички з розрахунку рівня ефективності ставок імпортного мита, які запроваджує країна, та виявити їх вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

4.1 Теоретична частина

Одним із основних методів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств є запровадження країною імпортного мита.

У зовнішньоекономічній діяльності *мито* виконує три основні функції:

- *фіскальну*, тобто є однією із статей дохідної частини державного бюджету; в цьому випадку мито застосовується як до імпортних, так і до експортних товарів;

- *протекціоністську (захисну)*, за допомогою якої держава захищає вітчизняних виробників від іноземної конкуренції; в цьому випадку мито застосовується до імпортних товарів;

- *балансову*, яка попереджує небажаний експорт товарів, внутрішні ціни на які з певних причин нижче за світові; в цьому випадку мито застосовується до експортних товарів.

Існує багато класифікацій видів мит, які можуть бути запроваджені країнами (рис. 4.1)

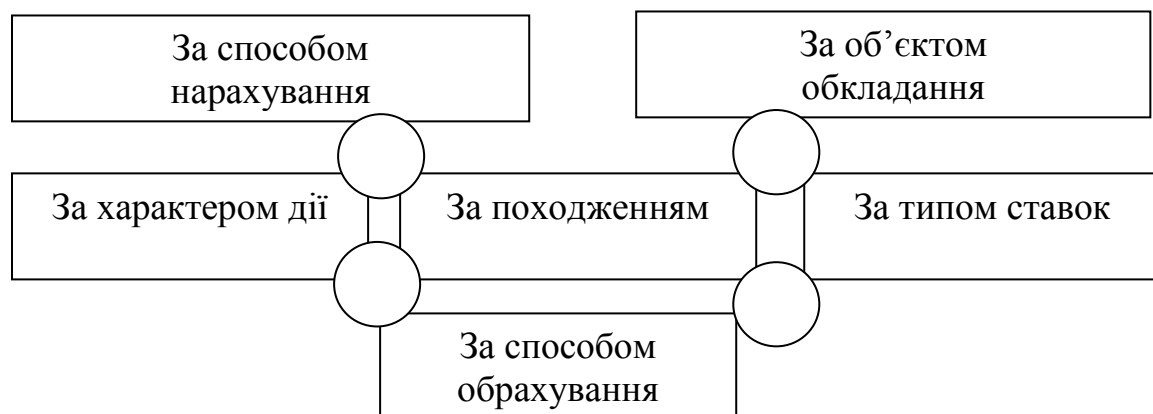


Рисунок 4.1 – Класифікація видів мит, які використовуються у зовнішньоекономічній діяльності

Так, за *способом нарахування* всі мита поділяються на:

- *адвалорні*, коли величина мита нараховується в відсотках до митної вартості товару;

- *специфічні*, коли величина мита нараховується в твердій ставці до одиниці товару;

- *комбіновані*, які об'єднують в собі попередні два види, тобто, спочатку величина мита нараховується в відсотках до митної вартості товару, а після цього отримана величина порівнюється з чинною твердою ставкою. Величина нарахованого мита в цьому випадку має бути не менша за величину, розраховану за твердою ставкою.

За *об'єктом обкладання* мита бувають:

- *імпортні*, якими обкладаються імпортні товари; імпортні мита є переважачим видом мит, які застосовують всі країни світу для захисту національних виробників;

- *експортні*, якими обкладаються експортні товари; експортні мита застосовуються дуже рідко окремими країнами у випадку значних коливань внутрішніх та світових цін на окремі товари з метою скорочення експорту та поповнення державного бюджету;

- *транзитні*, якими обкладаються товари, які перевозяться транзитом по території цієї країни; транзитні мита застосовуються дуже рідко переважно як засіб торгової війни.

За *характером дії* мита бувають:

- *сезонні*, які застосовуються на певний термін (до 4...6 місяців) для оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств переважно для товарів сільськогосподарського виробництва;

- *особливі мита (спеціальні, антидемпінгові, компенсаційні)* – які застосовуються у випадку завезення на територію країни товарів за ціною значно нижчою, ніж ціна, встановлена на товари в країні, яка здійснює експорт; або у випадку, коли в процесі виробництва імпортних товарів безпосередньо або опосередковано використовувалися субсидії; або за умови, що імпорт таких товарів наносить значні збитки національним виробникам аналогічних товарів тощо.

За *походженням* мита поділяються на:

- *автономні*, які запроваджуються в односторонньому порядку рішеннями органів державної влади країни; зазвичай такі рішення приймаються парламентами або урядами країн, а реалізація таких рішень доручається спеціалізованим відомствам;

- *конвенційні (договірні)* – це мита, які встановлюються на основі двосторонніх або багатосторонніх договорів між країнами;

- *преференційні* – це мита, які мають менші ставки порівняно зі звичайними ставками імпортного мита. Такі мита запроваджуються на основі багатосторонніх договорів між країнами з метою збільшення експорту товарів з країн, що розвиваються.

За *типом ставок* мита поділяються на:

- *постійні*, які встановлюються органами державної влади країни без зазначення кінцевого терміну їх дії і які не можуть змінюватись за обставинами; постійні мита є переважаючим видом мит;
- *змінні*, які встановлюються органами державної влади країни і які можуть бути змінені за певних обставин, визначених заздалегідь, наприклад, у разі зміни світових цін тощо; змінні мита є рідкісним типом мит.

За *способом обрахування* мита (митні ставки) бувають:

- *номінальні*, які зазначені в систематизованому зведенні митних ставок і дають загальне уявлення про митне обкладання товарів в країні;
- *ефективні*, які визначають реальний рівень обкладання митом імпортованих товарів митом в цій країні.

Мито на товар розраховується від величини *митної вартості* товару. *Митна вартість* товару – це ціна товару, яка складається на світовому ринку між продавцем і покупцем. За цією ціною товар може бути проданий в *країні призначення* в момент подачі митної декларації. Митна вартість товару підраховується за методикою, визначеною в цій країні.

В Україні *митна вартість товару* – це ціна, яка фактично сплачена (чи має бути сплачена) за товар в момент його перетину через митний кордон України. Митна вартість товару охоплює:

- ціну покупки, яка зазначена в рахунку-фактурі;
- витрати на транспортування товару, його завантаження та розвантаження, а також страхування до моменту перетину кордону;
- комісійні та брокерські витрати за час здійснення митного оформлення вантажу;
- плату за використання інтелектуальної власності, яка належить певним товарам і яка має бути сплачена під час вивезення цих товарів з країни як умова їх вивезення.

Всі вищезазвані витрати мають бути підтверджені відповідними документами.

Якщо врахувати, що митні ставки в усіх країнах диференційовані залежно від того, які саме товари імпортуються, то особливе значення має визначення не номінальних, а *ефективних митних ставок* як реального рівня митного захисту національних виробників.

Ефективна митна імпортна ставка E (в %), яка характеризує ступінь реального митного захисту національних виробників країни, розраховується за формулою:

$$E = \frac{H - \alpha \cdot H_i}{1 - \alpha}, \quad (4.1)$$

де H – номінальна ставка мита на кінцеву продукцію, яка завозиться на митну територію цієї країни, в %;

α – питома вага складових частин (вузлів, комплектувальних виробів тощо) або проміжної продукції, яка входить в кінцеву продукцію, у відн. одиницях;

H_1 – номінальна ставка мита на складові частини, які входять в кінцеву продукцію, що завозиться на митну територію країни, в %.

Аналізуючи формулу 4.1, можна зробити такі висновки:

- якщо в кінцевій продукції немає складових частин, на які окремо установлені ставки імпортного мита, тобто $\alpha = 0$, то $E = H$, що означає, що *реальний рівень захисту національних виробників відповідає номінальному*;

- якщо ставки імпортного мита однакові як для кінцевої продукції, так і для її складових частин, тобто $H = H_i$, то $E = H$, що означає, що *реальний рівень захисту національних виробників знов-таки відповідає номінальному*;

- якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть вищими за ставки на імпортні складові частини, тобто $H > H_i$, то це означає, що *реальний рівень захисту національних виробників буде перевищувати номінальний*;

- якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть нижчими за ставки на імпортні складові частини, тобто $H < H_i$, то це означає, що *реальний рівень захисту національних виробників буде меншим за номінальний*;

- якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть вищими за ставки на імпортні складові частини, тобто $H > H_i$, то *реальний рівень захисту національних виробників буде посилюватись із зростанням питомої ваги α імпортних складових частин в кінцевій продукції і навпаки*;

- якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть нижчими за ставки на імпортні складові частини, тобто $H < H_i$, то *реальний рівень захисту національних виробників буде зменшуватись із зростанням питомої ваги α імпортних складових частин в кінцевій продукції і навпаки*;

- *реальний рівень захисту національних виробників буде зменшуватись із зростанням ставок мита на імпортні складові частини*;

- *реальний рівень захисту національних виробників буде зростати із зменшенням ставок мита на імпортні складові частини*.

Якщо номінальна ставка імпортного мита може бути тільки *додатною*, то ефективна ставка імпортного мита може бути як *додатною*, так і *від'ємною*. Від'ємною ефективна ставка мита буде тоді, коли ставки мита на імпортні складові будуть суттєво перевищувати ставку мита на кінцеву продукцію.

Саме на основі розрахунку ефективної митної імпортної ставки (або іншими словами – рівня ефективності ставки імпортного мита) приймаються важливі рішення в галузі митної політики будь-якої країни та захисту її національних виробників.

Якщо країні потрібно захистити національних виробників готової продукції, то необхідно установити ставки імпортного мита на кінцеву продукцію вищими за ставки мита на складові імпортні частини.

Примітка. Наприклад, номінальні та ефективні ставки мит на продукти харчування становлять в США 4,7% та 10,6% відповідно, в Японії – 25,4% та 50,3%, в Європейському Союзі – 10,1% та 17,8%. Майже двократне перевищення ефективних ставок над номінальними досягається за рахунок того, що в цих країнах митні ставки на харчові складові, з яких виготовляються продукти харчування, набагато нижчі, ніж ставки на кінцеву продукцію.

І навпаки, якщо потрібно захистити сектори національної економіки, які виробляють проміжну продукцію, та стимулювати конкуренцію в секторах, які виробляють кінцеву продукцію, то необхідно ставки мита на проміжну імпортну продукцію установити вищими за ставки мита на кінцеву продукцію.

Аналіз структури митних ставок багатьох країн показує, що всі вони насамперед, забезпечують захист національних виробників кінцевої продукції, особливо не перешкоджаючи ввезенню сировини та напівфабрикатів, тобто ставки мита на кінцеву продукцію в цих країнах значно вищі, ніж ставки мита на ввезення в ці країни напівфабрикатів.

Тому для багатьох розвинутих країн світу характерна так звана *тарифна ескалація*.

Тарифна ескалація – це підвищення ставок імпортного мита на кінцеву продукцію із зростанням ступеня її оброблення. Тобто, чим більшому обробленню буде піддана кінцева продукція, тим вищими установлюються митні ставки на ввезення такої продукції.

Для прикладу можна навести рівень митного обкладання кінцевої продукції та проміжної продукції в розвинутих країнах, які імпортують продукцію із країн, що розвиваються (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1 – Ставки мита на товари (в %) в розвинутих країнах, які імпортують товари з країн, що розвиваються

Вид товарів	Сировина	Напівфабрикати	Готова продукція
Всі промислові товари (окрім товарів з нафти)	2,1	5,3	9,1
Тропічні промислові товари	0,1	6,3	6,6
Товари, які виготовлені з природних ресурсів	3,1	3,5	7,9

Таким чином можна зробити висновок: *тарифна ескалація, яку запроваджують розвинуті країни, стимулює виробництво сировини в країнах, що розвиваються, і тим самим консервує технологічну відсталість цих країн.* Як результат, країни, що розвиваються, можуть «пробитися» на світові ринки тільки з сировиною та напівфабрикатами. В той самий час ринки готової продукції для цих країн в силу тарифної ескалації розвинутих країн є практично закриті.

4.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 4.2 наведено дані щодо того, які ставки імпортного мита на кінцеві Н та проміжні товари H_i запроваджено в країні, як саме змінюються ці ставки (ΔH та ΔH_i), а також зазначено величину питомої ваги α проміжної продукції в кінцевій продукції та зміну цієї величини $\Delta\alpha$.

Таблиця 4.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Ставки імпортного мита, %		α	Зміни ставок мита (в процентних пунктах) та питомої ваги проміжної продукції (у відн. одиницях)		
	H	H_i		ΔH	ΔH_i	$\Delta\alpha$
1	24	14	0,3	+ 12	- 6	+ 0,1
2	35	24	0,29	- 13	- 7	+ 0,3
3	24	34	0,28	+ 13	- 5	+ 0,1
4	10	15	0,27	- 2	+ 10	- 0,2
5	16	14	0,26	+ 10	+ 5	- 0,2
6	28	26	0,25	+ 9	- 5	- 0,1
7	12	7	0,24	+ 33	+ 10	+ 0,1
8	8	14	0,23	+ 20	+ 15	+ 0,1
9	30	35	0,22	- 15	- 5	- 0,1
10	40	30	0,21	- 14	- 8	- 0,1
11	26	19	0,2	- 12	+ 10	+ 0,3
12	29	40	0,23	- 13	- 20	+ 0,15
13	41	36	0,19	- 15	- 20	- 0,05
14	40	20	0,4	- 10	- 5	+ 0,05
15	30	26	0,39	+ 5	+ 15	- 0,15
16	25	30	0,38	+ 10	+ 20	+ 0,05
17	37	21	0,37	- 10	+ 15	- 0,05
18	21	37	0,36	+ 15	- 10	- 0,08
19	20	40	0,35	+ 18	- 10	- 0,07
20	32	41	0,43	+ 10	- 15	- 0,14
21	17	10	0,33	+ 20	+ 20	+ 0,12
22	10	19	0,32	+ 21	+ 10	+ 0,11
23	6	10	0,31	+ 30	+ 10	+ 0,25
24	13	9	0,3	+ 29	+ 30	+ 0,30
25	36	19	0,1	- 10	+ 31	+ 0,21
26	18	30	0,12	+ 30	- 5	+ 0,19
27	15	29	0,13	+ 25	- 10	+ 0,25
28	20	30	0,14	+ 17	- 10	+ 0,30
29	30	45	0,16	+ 10	- 25	+ 0,21
30	45	30	0,18	+ 5	- 20	+ 0,09

Керуючись даними таблиці 4.2, потрібно:

1. Для початкових даних завдання розрахувати величину ефективної ставки імпортного мита, яка склалася в цій країні, порівняти її з номінальною ставкою імпортного мита та зробити висновок щодо ступеня митного захисту національного виробника в країні.

2. Змінити номінальну ставку на кінцеву продукцію так, як це зазначено в завданні [(+) підвищення, (-) зменшення], розрахувати нову величину ефективної ставки імпортного мита, порівняти її з номінальною ставкою імпортного мита та зробити висновок щодо митної політики, яку почала здійснювати ця країна.

3. Змінити номінальну ставку на проміжну продукцію так, як це зазначено в завданні [(+) підвищення, (-) зменшення], розрахувати нову величину ефективної ставки імпортного мита, порівняти її з номінальною ставкою імпортного мита та зробити висновок щодо митної політики, яку почала здійснювати ця країна.

Примітка. Під час виконання пункту 3 зміну номінальної ставки мита, яка була зроблена раніше в пункті 2, не враховувати.

4. Для розрахунків, здійснених в пунктах 2 та 3, змінити питому вагу проміжної продукції так, як це зазначено в завданні [(+) підвищення, (-) зменшення], розрахувати величини 2-х нових ефективних ставок імпортного мита, порівняти їх з номінальними та зробити висновок, що буде відбуватися в цій країні зі ступенем захисту національних виробників в кожному із випадків.

5. Зробити висновки.

4.3 Питання для самоконтролю

1. Наведіть класифікацію мит за способом нарахування. Охарактеризуйте ці мита.

2. Наведіть класифікацію мит за об'єктом обкладання. Охарактеризуйте ці мита.

3. Наведіть класифікацію мит за характером дії. Охарактеризуйте ці мита.

4. Наведіть класифікацію мит за походженням. Охарактеризуйте ці мита.

5. Наведіть класифікацію мит за типом митних ставок. Охарактеризуйте ці мита.

6. Наведіть класифікацію мит за способом обрахування. Охарактеризуйте ці мита.

7. Дайте означення поняття «митна вартість товару». Назвіть витрати, які згідно з законодавством України потрібно враховувати під час визначення митної вартості товару.

8. За якою формулою розраховується ефективна імпортна митна ставка?

9. Залежно від співвідношення номінальної та ефективної митної імпортною ставки охарактеризуйте ступінь митного захисту національного виробника в цій країні.

10. Яким чином в галузі митної політики має діяти країна, щоб захистити національного виробника кінцевої продукції?

11. Яким чином в галузі митної політики має діяти країна, щоб захистити національного виробника проміжної продукції?

12. Якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть вищими за ставки на імпортні складові частини, а питома вага імпортних складових частин в кінцевій продукції буде збільшуватись, то що відбудеться з реальним рівнем захисту національних виробників?

13. Якщо ставки імпортного мита на кінцеву продукцію будуть нижчими за ставки на імпортні складові частини, а питома вага імпортних складових частин в кінцевій продукції буде збільшуватись, то що відбудеться з реальним рівнем захисту національних виробників?

14. Що таке тарифна ескалація? Поясніть, яким чином розвинуті країни здійснюють тарифну ескалацію?

15. Поясніть, яким чином тарифна ескалація розвинутих країн впливає на розвиток торгівлі між розвинутими країнами, та країнами, які розвиваються.

16. В якому випадку величина ефективної ставки імпортного мита може мати від'ємне значення?

за внутрішню ціну C_0 . Оскільки світовий ринок спроможний постачати в цю країну необмежену кількість товарів за ціною C_1 , то лінія сукупної пропозиції буде еластичною за ціною і може бути зображена горизонтальною прямою S_1 . Рівність попиту і пропозиції в країні в умовах вільної торгівлі буде досягнута в точці F , яка характеризує обсяг попиту q_1 на товар за ціною C_1 за одиницю цього товару.

Користуючись рис. 5.1, можна визначити економічні наслідки від запровадження в країні режиму вільної торгівлі:

- ціна на товар знизиться з C_0 до C_1 ;
- обсяг споживання товару в країні збільшиться з q_0 до q_1 ;
- національні виробники вимушені будуть зменшити виробництво (пропозицію) товару і зможуть завезти на ринок тільки q_2 товару за ціною C_1 ;
- обсяг імпорту товару збільшиться і становитиме значну величину, яка буде дорівнювати $(q_1 - q_2)$.

Таким чином, внаслідок запровадження режиму вільної торгівлі *всі споживачі* товару в країні отримують певну *економічну вигоду*, оскільки будуть мати можливість купувати товари за меншою ціною.

Загальна величина економічного ефекту E для споживачів цього товару в країні графічно позначається чотирикутником $AEFB$ та розраховується за формулою:

$$E = (C_0 - C_1) \cdot q_0 + \frac{(C_0 - C_1) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (5.1)$$

де C_0 – ціна товару в країні до запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн;

C_1 – світова ціна, тобто ціна товару в країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн;

q_0 – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження режиму вільної торгівлі, шт.;

q_1 – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі, шт.

Але запровадження режиму вільної торгівлі в певних випадках може мати і негативну сторону, оскільки *вітчизняні виробники зменшують виробництво товару* і можуть збанкрутувати.

З метою захисту вітчизняних виробників, які почнуть нести збитки через появу на ринку більш дешевих імпорتنих товарів, уряд країни може запровадити *імпортне мито*.

Зазвичай факт запровадження країною імпортного мита практично не позначиться на світовій ціні, яка залишиться на рівні C_1 . Це означає, що умови торгівлі не зміняться, лише внутрішня ціна товару в країні зросте на величину імпортного мита M , тобто підвищиться з величини C_1 до C_2 .

Зрозуміло, що $(\Pi_2 - \Pi_1) = M$ – це величина імпортного мита M , яку установив уряд країни. Лінія сукупної пропозиції переміститься доверху та займе позицію S_2 , а рівність внутрішнього попиту і сукупної пропозиції на товар в країні буде досягнута в точці G .

Користуючись рис. 5.1, можна визначити економічні наслідки запровадження країною імпортного мита:

- ціна на товар зростає з Π_1 до Π_2 , за що буде розплачуватися споживач, хоча нова ціна Π_2 товару і не досягне початкового рівня Π_0 ;

- внутрішнє споживання товару скоротиться з величини q_1 до величини q_4 , за що знов-таки буде розплачуватися споживач;

- активізується робота вітчизняних підприємств-виробників, які за новою ціною Π_2 можуть збільшити виробництво та постачання товару на внутрішній ринок з величини q_2 до величини q_3 ;

- обсяг імпорту цього товару скоротиться з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$.

Загалом, результатом запровадження країною імпортного мита є те, що споживачі країни змушені будуть *сплачувати за товар більше коштів*, ніж це було до запровадження імпортного мита.

Загальна величина *економічних втрат V споживачів* країни від впровадження в країні імпортного мита графічно визначається чотирикутником $CGFB$ та розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}, \quad (5.2)$$

де Π_2 – ціна товару після запровадження в країні імпортного мита, грн;
 q_4 – кількість товарів, які стали споживатися в країні після запровадження імпортного мита, шт.

Загальна величина економічних втрат V споживачів країни породжує виникнення так званих *перерозподільчих ефектів* та *ефектів втрат*.

Перерозподільчі ефекти, зі свого боку, складаються з *ефекту доходів бюджету* та *ефекту перерозподілу*; а ефекти втрат – з *ефекту захисту* та *ефекту споживання*.

Ефект доходів бюджету E_1 – це збільшення обсягів доходів державного бюджету за рахунок оподаткування митом імпортних товарів.

Ефект доходів бюджету E_1 графічно позначається чотирикутником $TGJR$ і розраховується за формулою:

$$E_1 = M \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (5.3)$$

де M – величина імпортного мита на товар, грн.;

$(q_4 - q_3)$ – обсяг імпорту товару після запровадження країною імпортного мита, шт.

Ефект доходів бюджету E_1 характеризує переміщення доходів від вітчизняних підприємств до державного бюджету і *не викликає* втрат для економіки країни загалом. Ефект доходів бюджету є втратою тільки для споживачів, оскільки їх кошти вилучаються державою в дохід державного бюджету.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних підприємств-виробників. Так, до запровадження імпортного мита споживачі купували q_2 товарів національних виробників за ціною C_1 . Після запровадження імпортного мита споживачі будуть купувати більше товарів q_3 національних виробників за вищою ціною C_2 .

Національні підприємства-виробники отримають додатковий дохід E_2 , який графічно визначається чотирикутником СТРВ і розраховується за формулою:

$$E_2 = (C_2 - C_1) \cdot q_3 - \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}, \quad (5.4)$$

де q_2 – кількість товарів, які вироблялись в країні національними підприємствами-виробниками після запровадження режиму вільної торгівлі (або до запровадження імпортного мита), шт.;

q_3 – кількість товарів, які стали вироблятися в країні національними підприємствами-виробником після запровадження імпортного мита, шт.

Ефект перерозподілу E_2 також не призводить до погіршення економічного стану країни загалом.

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни *внаслідок виробництва* національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами. Ефект захисту виникає *внаслідок* того, що більш ефективні імпортні товари заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто, більш дорогими) місцевими товарами.

Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (5.5)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує втрати економіки країни *внаслідок* того, що у зв'язку зі зростанням ціни на товар скорочується його споживання.

Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником GFJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (5.6)$$

Загальні втрати V_k економіки країни від запровадження нею імпортного мита становлять:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (5.7)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

Таким чином, запровадження країною імпортного мита або перерозподіляє доходи всередині країни, або веде до прямих економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який може привести до економічного зростання в тих чи інших секторах економіки країни, не виникає.

5.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка певний час була ізольована від світової економіки, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар (наведено в таблиці 5.1).

Таблиця 5.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції на товар, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн при 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн при 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.

Продовження таблиці 5.1

1	2	3	4	5
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн при 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн при 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 124 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн при 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 гр. за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 грн за 11 шт.	31 грн за 155 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 5.1, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції товару в країні, яка була ізольована від світового співтовариства, визначити рівноважну ціну C_0 та рівноважний обсяг виробництва q_0 .

2. Ураховуючи, що після запровадження в країні режиму вільної торгівлі ціна товару знизилась на кілька процентів, значення яких наведено в таблиці 5.2, визначити (графічно):

- якою стане ціна товару після запровадження в країні режиму вільної торгівлі;

- яким стане та на скільки (в шт.) зміниться обсяг споживання товару в країні;

- яку кількість товару (в шт.) зможуть запропонувати для виробництва національні виробники і на скільки вони знизять обсяги свого виробництва;

- на яку кількість (в шт.) зросте імпорту товарів.

3. Керуючись формулою (5.1), підрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримують споживачі країни внаслідок запровадження країною режиму вільної торгівлі.

Таблиця 5.2 – Зниження ціни товару після запровадження країною режиму вільної торгівлі

Варі-ант	Зниження ціни, %	Варі-ант	Зниження ціни, %	Варі-ант	Зниження ціни, %	Варі-ант	Зниження ціни, %
1	35	9	34	17	44	25	36
2	20	10	36	18	39	26	30
3	30	11	43	19	40	27	42
4	40	12	34	20	30	28	40
5	50	13	44	21	35	29	43
6	45	14	47	22	36	30	44
7	32	15	30	23	37		
8	27	16	33	24	38		

4. З метою захисту національних виробників в країні було запроваджено імпорту мито на товар. Величину імпорту мита (в процентах до ціни світового ринку C_1) наведено в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3 – Величина імпорту мита (в %), запровадженого в країні

Варі-ант	Мито, %	Варі-ант	Мито, %	Варі-ант	Мито, %	Варі-ант	Мито, %
1	26	9	24	17	35	25	26
2	15	10	26	18	30	26	20
3	24	11	33	19	30	27	35
4	25	12	24	20	21	28	32
5	35	13	30	21	30	29	36
6	38	14	31	22	30	30	30
7	25	15	25	23	31		
8	20	16	26	24	32		

Керуючись даними таблиці 5.3, розрахувати величину імпорту мита (в грн). Після цього визначити (графічно):

- на скільки (в грн) зміниться ціна на товар після запровадження країною імпорту мита на цей товар;

- на скільки (в шт.) зможуть збільшити виробництво цього товару національні виробники після запровадження країною імпорту мита;

- на скільки (в шт.) скоротиться величина імпорту товару після запровадження країною імпорту мита на товар;

- як зміниться (в шт.) обсяг споживання товару в країні після запровадження в ній імпортного мита на цей товар.

5. Користуючись формулою (5.2), підрахувати загальну величину втрат споживачів країни від запровадження нею імпортного мита на товар.

6. Користуючись формулами (5.3), (5.4), (5.5) та (5.6), підрахувати величини ефекту доходів, перерозподілу, захисту та споживання.

7. Користуючись формулами (5.7), розрахувати загальні економічні втрати економіки країни від запровадження в ній імпортного мита на товар.

8. Зробити висновки.

5.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, чому лінія сукупної пропозиції товару в країні після запровадження нею режиму вільної торгівлі зображена горизонтальною прямою?

2. Охарактеризуйте стадії формування в країні внутрішньої ціни на товар. Нарисуйте відповідні графіки формування рівноважної ціни на товар в цій країні.

3. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати країна після запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. Поясніть, яким чином можна розрахувати економічну вигоду для споживачів країни від запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

5. Поясніть (графічно), що відбудеться в країні після запровадження в ній імпортного мита на товари, які завозяться до цієї країни.

6. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати країна після запровадження в ній мита на імпортні товари.

7. Поясніть, яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат споживачів країни від запровадження в ній мита на імпортні товари.

8. Охарактеризуйте, що являють собою перерозподільчі ефекти від запровадження країною мита на імпортні товари.

9. Наведіть формули, за якими розраховуються ефект доходів бюджету та ефект перерозподілу. Поясніть, як впливають ці ефекти на економіку країни?

10. Охарактеризуйте, що являють собою ефекти втрат від запровадження країною мита на імпортні товари. Наведіть формули, за якими розраховуються ефекти захисту та споживання.

11. Поясніть, як зміниться економічна ситуація в країні після запровадження в ній мита на імпортні товари. Чи може цей захід покращити економічний стан країни?

6

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні імпоротної митної квоти на імпортні товари»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування наслідків запровадження в країні імпоротної митної квоти на товари.

6.1 Теоретична частина

Імпортне мито, яке запроваджує країна для захисту національних виробників, несе в собі певне протиріччя, що полягає у протилежності інтересів національних виробників та споживачів. Так, національні підприємства-виробники зацікавлені в імпортному миті, щоб захистити себе від іноземних конкурентів, а споживачі, навпаки, потерпають від цього мита, оскільки вимушені купувати іноземні товари за більш високими цінами.

Частково це протиріччя вирішується шляхом запровадження так званої імпоротної митної квоти.

Імпортна митна квота – це різновид імпортного мита, ставки якого не постійні, а залежать від обсягу імпорту товарів. Тобто в межах певної кількості імпортованих товарів, так званої митної квоти, товари обкладаються митом за *зниженою ставкою*, а у разі перевищення цієї митної квоти – товари обкладаються за *основною ставкою імпортного мита*. Водночас величина митної квоти має бути значно нижчою, ніж кількість товару, який імпортується до країни.

Графік формування в країні внутрішньої ціни на товар за запровадження імпоротної митної квоти наведено на рис. 6.1.

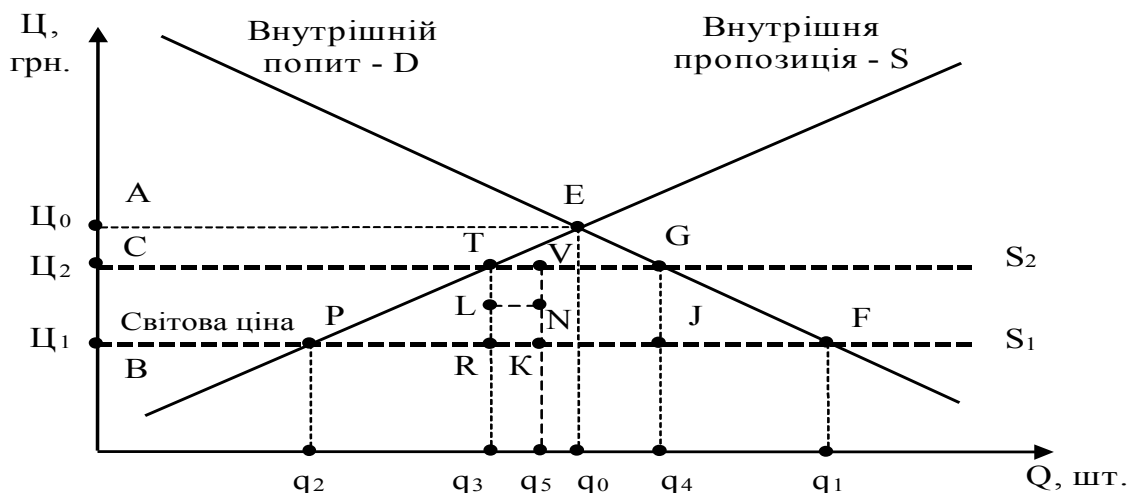


Рисунок 6.1– Формування в країні внутрішньої ціни на товар за запровадження нею імпоротної митної квоти

Так, до початку вільної торгівлі країна виробляє та споживає q_0 одиниць товару за ціною C_0 за штуку (точка E). Внутрішній попит в країні характеризується лінією D, а внутрішня пропозиція – лінією S.

Після того, як країна запроваджує режим вільної торгівлі, в ній установлюється ціна на товар C_1 , яка дорівнює світовій ціні. Оскільки світовий ринок спроможний поставляти в цю країну необмежену кількість товарів за ціною C_1 , то лінія сукупної пропозиції буде подана горизонтальною прямою S_1 . Рівність попиту і пропозиції в умовах вільної торгівлі буде досягнута в точці F, яка характеризує обсяг споживання товарів q_1 за їх ціни C_1 за штуку.

Наслідки запровадження режиму вільної торгівлі в країні:

- ціна на товар знизиться з C_0 до C_1 ;
- обсяг споживання товару в країні збільшиться з q_0 до q_1 ;
- національні підприємства-виробники вимушені будуть зменшити виробництво товару з величини q_0 до величини q_2 ;
- обсяг імпорту товару буде дорівнювати $(q_1 - q_2)$.

Внаслідок запровадження в країні режиму вільної торгівлі всі споживачі товару отримують певну *економічну вигоду*, оскільки будуть мати можливість купувати товари за меншою ціною.

Загальна величина економічного ефекту E для споживачів країни графічно позначається чотирикутником AEFB та розраховується за формулою:

$$E = (C_0 - C_1) \cdot q_0 + \frac{(C_0 - C_1) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (6.1)$$

де C_0 – ціна товару в країні до запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн;

C_1 – світова ціна, тобто ціна товару після запровадження в країні режиму вільної торгівлі, грн;

q_0 – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження в ній режиму вільної торгівлі, шт.;

q_1 – кількість товарів, які стали споживатися в країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі, шт.

Запровадження режиму вільної торгівлі в країні може мати не тільки позитивну, а й негативну сторону, оскільки національні виробники вимушені будуть *зменшити виробництво товару*.

З метою захисту національних виробників уряд країни може запровадити *імпортну митну квоту*. Імпортна митна квота являє собою *дворівневе імпортне мито*, коли *нижча* ставка мита застосовується до певної кількості імпортних товарів, так званої *митної квоти*, а *основна* ставка імпортного мита застосовується до решти товарів, які імпортуються країною.

Оскільки величина митної квоти завжди набагато менша, ніж загальна величина імпорту, то запровадження в країні імпортної митної квоти практично не позначиться на світовій ціні, яка залишиться на рівні C_1 .

Це означає, що умови торгівлі не зміняться, лише внутрішня ціна товару в країні в кінцевому вигляді зросте на основну ставку імпортного мита M_i , тобто підвищиться з величини Π_1 до $\Pi_2 = \Pi_1 + M_i$.

Величина M_i – це величина імпортного мита, яку установлює уряд країни і яка дорівнює основній ставці імпортного мита. Лінія сукупної пропозиції товару переміститься доверху та займе позицію S_2 . Рівність внутрішнього попиту D і сукупної пропозиції S_2 на товар буде досягнута в точці G .

Користуючись рис. 6.1, можна спрогнозувати наслідки від запровадження в країні імпортної митної квоти:

- ціна на товар зросте з Π_1 до Π_2 , за що будуть розплачуватися споживачі, хоча нова ціна Π_2 товару і не досягає початкового рівня Π_0 ;
- внутрішнє споживання товару скорочується з величини q_1 до q_4 , за що знов-таки будуть розплачуватися споживачі країни;
- активізується робота національних підприємств-виробників, які зможуть за новою ціною Π_2 збільшити виробництво і поставки товару на внутрішній ринок з величини q_2 до q_3 ;
- обсяг імпорту товару скорочується з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_4 - q_3)$.

Загалом, внаслідок запровадження в країні імпортної митної квоти споживачі змушені будуть сплачувати більше коштів за товар, ніж це було до того. Загальна величина *економічних втрат споживачів* V від впровадження країною імпортної митної квоти графічно визначається чотирикутником $CGFB$ та розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_4 + \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}, \quad (6.2)$$

де Π_2 – ціна товару після запровадження в країні імпортної митної квоти, грн;

q_4 – кількість товарів, які стали споживатися в країні після запровадження в ній імпортної митної квоти, шт.

Загальна величина економічних втрат споживачів V породжує виникнення так званих перерозподільчих ефектів та ефектів втрат. Перерозподільчі ефекти складаються з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу, а ефекти втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних підприємств-виробників. Графічно він визначається чотирикутником $СТРВ$ і розраховується за формулою:

$$E_2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot q_3 - \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}, \quad (6.3)$$

де q_2 – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками після запровадження в країні режиму вільної торгівлі, шт.;

q_3 – кількість товарів, які стали вироблятися національними виробниками після запровадження в країні імпоротної митної квоти, шт.

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни внаслідок виробництва національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами.

Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (6.4)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує втрати економіки країни і виникає внаслідок того, що у зв'язку із зростанням ціни на товар скорочується його споживання.

Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником GFJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (6.5)$$

Загальні втрати економіки країни V_k від запровадження в ній імпоротної митної квоти становлять:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (6.6)$$

де E_3 – ефект захисту;

E_4 – ефект споживання.

Відмінність між імпортним митом та імпортною митною квотою полягає в визначенні так званого *ефекту доходів* бюджету E_1 .

Якщо для звичайного імпортного мита величина ефекту доходів бюджету E_1 визначається чотирикутником TGJR та розраховується за формулою:

$$E_1 = M_i \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (6.7)$$

то у випадку запровадження імпоротної митної квоти ефект доходів бюджету E_1 складається з двох частин.

Перша частина доходів бюджету E_1 ¹ позначається чотирикутником LNKR і характеризує ту частину доходів державного бюджету, яка наповнюється за рахунок коштів споживачів, які купують товари в межах певної, заданої митної квоти.

У цьому разі споживачі будуть сплачувати імпорнтне мито за *нижчою ставкою*. Оскільки нижча ставка імпорнтного мита в межах митної квоти приблизно дорівнює 50% від основної ставки імпорнтного мита, то величину E_1^1 можна приблизно розраховувати за формулою:

$$E_1^1 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{2} \cdot (q_5 - q_3), \quad (6.8)$$

де $(q_5 - q_3) = q_i$ – величина митної квоти, шт.

Друга частина доходів бюджету E_1^2 позначається чотирикутником VGJK і характеризує ту частину доходів державного бюджету, що наповнюється за рахунок коштів споживачів, які купують товари за *основною ставкою* імпорнтного мита. Величина E_1^2 розраховується за формулою:

$$E_1^2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_5) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot [(q_4 - q_3) - (q_5 - q_3)], \quad (6.9)$$

де $(q_4 - q_3)$ – загальна величина імпорту товарів, шт.;

$(q_4 - q_5)$ – кількість товарів, які надходять в країну понад імпорнтну митну квоту, шт.;

$(q_5 - q_3) = q_i$ – величина митної квоти, шт.

На перший погляд може скласти враження, що запроваджуючи імпорнтну митну квоту, держава втратить певні надходження до бюджету, а саме, втратить величину доходів, позначену чотирикутником TVNL.

Але це не зовсім так. Справа в тому, що національні споживачі, які куплять товар в межах митної квоти $(q_5 - q_3)$, будуть мати змогу перепродати його вже за звичайними, тобто більш високими цінами, отримавши в цьому випадку додаткову вигоду E_1^3 , яку можна розрахувати за формулою:

$$E_1^3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{2} \cdot (q_5 - q_3). \quad (6.10)$$

Тобто, запроваджуючи імпорнтну митну квоту, країна, насамперед, *перерозподіляє доходи бюджету на користь не всіх, а тільки окремих! підприємств-виробників*, підвищуючи їх здатність вести конкурентну боротьбу з іноземними імпортерами аналогічної продукції.

Зрозуміло, що якщо іноземні підприємства-виробники дізнаються про це, вони зможуть просто підвищити ціни на свої товари до величини Π_2 і отриману величину доходів E_1^3 просто перевести за кордон. В цьому випадку доходи державного бюджету країни, що запровадила імпорнтну митну квоту, дійсно понесуть втрати. Тому імпорнтна митна квота може використовуватись як інструмент торговельної політики тільки протягом обмеженого проміжку часу.

6.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка певний час була ізольована від світового ринку, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на вітчизняний товар. Це співвідношення наведено в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції товару, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн за 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.

Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн за 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн за 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 грн за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 6.1, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції товару в країні, яка була ізольована від світового співтовариства, визначити рівноважну ціну C_0 та рівноважний обсяг виробництва q_0 .

2. Ураховуючи, що після запровадження в країні режиму вільної торгівлі ціна товару знизилась (таблиця 6.2), розрахувати, якою стане ціна товару C_1 після запровадження в країні режиму вільної торгівлі.

Нову ціну C_1 , за якою в країні почнуть реалізовуватись товари, нанести на графік.

Далі визначити (графічно):

- яким стане та на скільки (в шт.) зміниться обсяг споживання товару в країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі;

- яку кількість товару (в шт.) зможуть запропонувати для виробництва національні виробники і на скільки вони знизять обсяги свого виробництва після запровадження в країні режиму вільної торгівлі;

- на яку кількість (в шт.) зросте імпорт товарів після запровадження в країні режиму вільної торгівлі.

Таблиця 6.2 – Зниження ціни товару (в %) після запровадження в країні режиму вільної торгівлі

Варіант	Зниження ціни, %	Варіант	Зниження ціни, %	Варіант	Зниження ціни, %	Варіант	Зниження ціни, %
1	30	9	36	17	40	25	33
2	25	10	35	18	35	26	34
3	36	11	47	19	42	27	42
4	33	12	37	20	36	28	42
5	40	13	46	21	31	29	41
6	45	14	48	22	33	30	48
7	37	15	34	23	34		
8	29	16	35	24	37		

3. Керуючись формулою (6.1), розрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримають всі споживачі країни внаслідок запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. З метою захисту національних виробників в країні було запроваджено імпорту митну квоту на цей товар.

Основну ставку імпортного мита (в % до ціни C_1), а також величину митної квоти (в шт.) наведено таблиці 6.3.

Таблиця 6.3 – Основна ставка імпортного мита (в %) та митна квота (шт.), які було запроваджено в країні

Варіант	Мито, %	Квота, шт.	Варіант	Мито, %	Квота, шт.	Варіант	Мито, %	Квота, шт.	Варіант	Мито, %	Квота, шт.
1	26	10	9	24	20	17	35	22	25	26	30
2	15	11	10	26	19	18	30	23	26	27	26
3	24	9	11	33	18	19	31	24	27	23	24
4	30	8	12	24	17	20	22	25	28	37	23
5	40	13	13	30	16	21	24	21	29	40	19
6	41	14	14	34	15	22	26	27	30	38	16
7	25	13	15	26	17	23	29	19			
8	20	15	16	31	21	24	30	25			

Керуючись даними таблиці 6.3, розрахувати, якою стане ціна товару C_2 (в грн) після запровадження в країні імпорту митної квоти. Результати розрахунків нанести на графік.

Далі визначити (графічно):

- на скільки (в шт.) зможуть збільшити виробництво товару національні виробники після запровадження в країні імпорту митної квоти;

- на скільки (в шт.) скоротиться величина імпорту товару після запровадження в країні імпоротної митної квоти;

- як зміниться (в шт.) обсяг споживання товару в країні після запровадження в ній імпоротної митної квоти на цей товар.

5. Користуючись формулою (6.2), розрахувати загальну величину втрат споживачів країни від запровадження в ній імпоротної митної квоти на товар.

6. Користуючись формулами (6.3), (6.4), (6.5) та (6.6), розрахувати величини ефектів перерозподілу, захисту та споживання, а також загальні втрати економіки країни від запровадження в ній імпоротної митної квоти.

7. Користуючись формулами (6.8), (6.9) та (6.10), розрахувати складові частини ефекту доходів бюджету (першу, другу і третю), які виникають за запровадження в країні імпоротної митної квоти на товар.

8. Зробити висновки.

6.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, яке протиріччя несе в собі імпортне мито для національних підприємств-виробників і споживачів цієї продукції.

2. Дайте означення поняття «імпортна митна квота». Чим воно відрізняється від поняття «імпортне мито»?

3. Поясніть (графічно), що відбудеться в країні після запровадження в ній імпоротної митної квоти на товари, що завозяться до країни. Охарактеризуйте економічні наслідки в країні після запровадження в ній імпоротної митної квоти.

4. Поясніть, яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат споживачів країни від запровадження в ній імпоротної митної квоти.

5. Охарактеризуйте, що являють собою ефект перерозподілу, ефект втрат та ефект споживання, які виникають в країні після запровадження в ній імпоротної митної квоти. Наведіть формули, за якими розраховуються ці ефекти.

6. Охарактеризуйте, що являє собою ефект доходів бюджету від запровадження в країні імпоротної митної квоти та поясніть, з яких складових частин він складається. Поясніть значення цих складових як для національних виробників, так і для державного бюджету країни.

7. Поясніть, як може змінитися економічна ситуація в країні після запровадження в ній імпоротної митної квоти. Якими в цьому випадку можуть бути захисні дії іноземних постачальників продукції стосовно країни імпорту?

7

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні експортного мита на власні експортні товари»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування економічних наслідків для країни від запровадження нею експортного мита на власні експортні товари.

7.1 Теоретична частина

Експортне мито накладається країною на товари, які продаються за кордон та вивозяться за межі митної території цієї країни. В більшості розвинутих країн світу експортного мита просто не існує, а в США запровадження експортного мита взагалі заборонено конституцією. Нині експортне мито застосовується переважно країнами, що розвиваються, а також країнами з перехідної економікою.

Функції експортного мита:

- *фіскальна*, тобто збір грошей для поповнення державного бюджету;
- *балансувальна*, яка попереджує небажаний експорт товарів, внутрішні ціни на які з певних причин значно нижчі за світові.

Розглянемо механізм дії та економічні наслідки запровадження країною експортного мита на власні товари, що вивозяться за кордон.

До початку торгівлі (або до впровадження режиму вільної торгівлі) товар виготовляється та споживається безпосередньо в цій країні. Рівноважна ціна C_0 на товар визначається перетином ліній внутрішнього попиту D і внутрішньої пропозиції S (точка E). Рівноважний обсяг виробництва товару становить в країні величину q_0 (рис. 7.1).

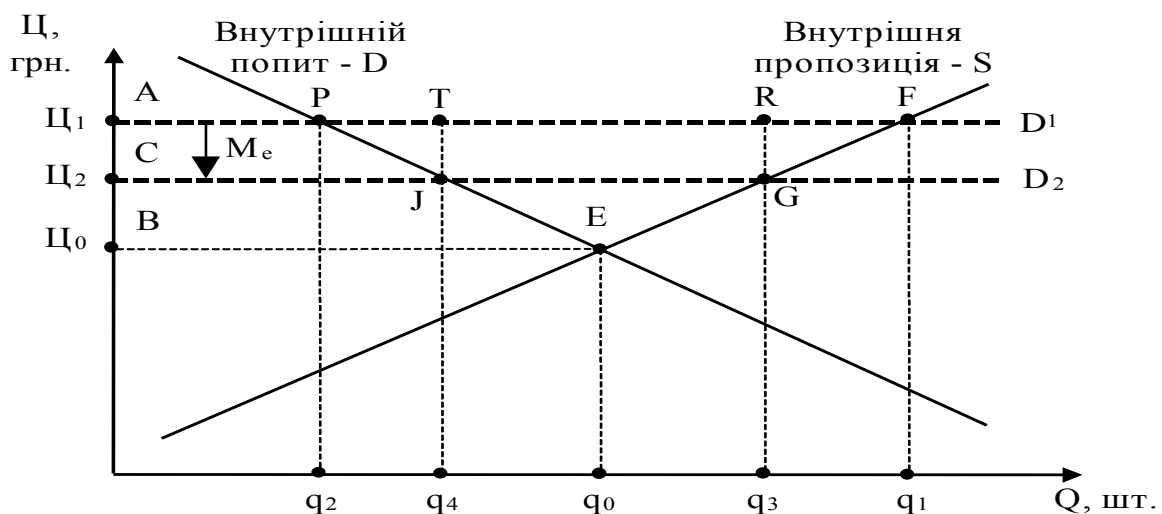


Рисунок 7.1– Вплив запровадження країною експортного мита на економіку країни

Після того, як країна запровадила режим вільної торгівлі, тобто відкрилась світу, може виникнути ситуація, що світова ціна C_1 на цей товар буде вищою за рівноважну ціну C_0 . Це примусить національних виробників збільшити виробництво товарів з метою їх експорту за світовою ціною C_1 . Але оскільки країна, зазвичай, не може суттєво впливати на стан світового ринку, то внаслідок збільшення експорту товарів сукупний попит на цей товар на світовому ринку практично не зміниться. Світовий ринок буде спроможний спожити необмежену кількість цих товарів за ціною C_1 . Тому лінія сукупного попиту на товар буде подана горизонтальною прямою D_1 . Рівність сукупного попиту і внутрішньої пропозиції для країни в умовах вільної торгівлі буде досягнута в точці F .

Внаслідок запровадження в країні режиму вільної торгівлі можна відмітити такі наслідки (див. рис. 7.1):

- ціна товару на внутрішньому ринку підвищиться з C_0 до C_1 ;
- національні підприємства-виробники збільшать виробництво товару з величини q_0 до величини q_1 ;
- внутрішнє споживання товару в країні зменшиться з величини q_0 до величини q_2 ;
- експорт товарів з країни становитиме величину $(q_1 - q_2)$.

Внаслідок запровадження режиму вільної торгівлі всі підприємства-виробники товару в країні отримують певну *економічну вигоду*, оскільки будуть мати можливість продавати товари за вищою ціною.

Загальна величина економічного ефекту E для національних виробників від впровадження в країні експортного мита графічно позначається чотирикутником $AFEB$ та розраховується за формулою:

$$E = (C_1 - C_0) \cdot q_0 + \frac{(C_1 - C_0) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (7.1)$$

де C_0 – ціна товару в країні до запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн;

C_1 – світова ціна, тобто ціна товару в країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі, грн;

q_0 – кількість товарів, які вироблялись в країні до запровадження режиму вільної торгівлі, шт.;

q_1 – кількість товарів, які будуть вироблятися в країні після запровадження режиму вільної торгівлі, шт.

Разом з тим, запровадження режиму вільної торгівлі може мати для країни і негативні наслідки. Зокрема, може збільшитись виробництво товарів, на які витрачається дефіцитна сировина і які вивозяться за кордон (що може бути небажаним для економіки країни), значно може скоротитися споживання цих товарів в самій країні тощо.

З метою запобігання цих негативних наслідків уряд країни може запровадити *експортне мито*. Запровадження експортного мита не вплине

на рівень світових цін. Це означає, що умови міжнародної торгівлі не зміняться, тільки експорт країни стане менш прибутковим. Тому національні виробники повернуть частину товару власного виробництва на внутрішній ринок, внаслідок чого його ціна зменшиться на величину експортного мита M_e і досягне рівня Π_2 .

Величину експортного мита M_e розраховують за формулою:

$$M_e = \frac{\lambda \cdot \Pi_1}{100}, \quad (7.2)$$

де λ – ставка експортного мита, яка встановлюється до рівня світової ціни, в %;

Π_1 – світова ціна на товар, грн.

Тоді ціна на товар Π_2 в країні після запровадження нею експортного мита розраховується за формулою:

$$\Pi_2 = \Pi_1 - M_e. \quad (7.3)$$

Внаслідок запровадження країною експортного мита лінія сукупного попиту переміститься донизу і займе положення D_2 . Виникне нова економічна ситуація, за якої рівновага сукупного попиту і внутрішньої пропозиції буде досягнута в точці G .

Наслідки запровадження країною експортного мита:

- величина виробництва товарів національними виробниками зменшиться з величини q_1 до величини q_3 , що забезпечить економію в країні дефіцитних ресурсів;

- внутрішнє споживання (попит) товарів в країні збільшиться з величини q_2 до величини q_4 ;

- ціна, за якою будуть реалізовуватись товари в країні, знизиться з величини Π_1 до величини Π_2 ;

- обсяг експорту товарів національними підприємствами-виробниками зменшиться з величини $(q_1 - q_2)$ до величини $(q_3 - q_4)$.

Загальна величина *економічних втрат* V національних виробників від запровадження країною експортного мита графічно визначається чотирикутником AFGC та розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_3 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}, \quad (7.4)$$

де Π_2 – внутрішня ціна товару після запровадження країною експортного мита, грн;

q_3 – кількість товарів, які будуть вироблятися в країні національними виробниками після запровадження в ній експортного мита, шт.

Загальна величина економічних втрат В національних виробників країни породжує виникнення так званих перерозподільчих ефектів та ефектів втрат.

Перерозподільчі ефекти, зі свого боку, складаються з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефекти втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

Ефект доходів бюджету E_1 – це збільшення доходів державного бюджету за рахунок оподаткування експортних товарів, що вивозяться за кордон. Ефект доходів бюджету графічно позначається чотирикутником TRGJ та розраховується за формулою:

$$E_1 = M_e \cdot (q_3 - q_4) = (C_1 - C_2) \cdot (q_3 - q_4), \quad (7.5)$$

де M_e – величина експортного мита на товар, грн;

$(q_4 - q_3)$ – обсяг експорту товару країною після запровадження в ній експортного мита, шт.

Ефект доходів бюджету характеризує переміщення доходів від національних підприємств-виробників до державного бюджету, не викликає втрат коштів для економіки країни і є втратою тільки для виробників, оскільки їх доходи вилучаються державою в дохід державного бюджету.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від національних виробників до споживачів. Так, до запровадження експортного мита споживачі країни купували q_2 товарів національного виробника за ціною C_1 . Після запровадження експортного мита споживачі будуть купувати більше товарів q_4 національного виробника, але за меншою ціною C_2 .

Споживачі країни отримають додатковий дохід E_2 , який графічно визначається чотирикутником APJC і розраховується за формулою:

$$E_2 = (C_1 - C_2) \cdot q_2 + \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}, \quad (7.6)$$

де q_2 – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження в ній експортного мита, шт.;

q_4 – кількість товарів, які будуть споживатися в країні після запровадження нею експортного мита, шт.

Ефект перерозподілу E_2 не призводить до погіршення економічного стану країни загалом.

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни внаслідок реалізації національними виробниками товарів на внутрішньому ринку за менш високою, ніж це є в світі, ціною. Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником RFG та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (7.7)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує втрати економіки країни і виникає внаслідок того, що у зв'язку із зменшенням ціни на товар відносно скорочується надходження грошей від споживачів як до національних виробників, так і до державного бюджету країни.

Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником РТJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (7.8)$$

Таким чином, *загальні втрати* B_k економіки країни від запровадження нею експортного мита на власні товари становлять:

$$B_k = E_3 + E_4, \quad (7.9)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

Таким чином, внаслідок запровадження країною експортного мита виникає декілька видів економічних ефектів. Ефекти доходу і перерозподілу є перерозподільчими ефектами і являють собою переміщення доходів від національних виробників до держави та споживачів і *не несуть втрат* для економіки країни загалом.

Ефекти захисту і споживання, які виникають від запровадження країною експортного мита, є в *сукупності втратами* для економіки країни загалом.

7.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка певний час була ізольована від світового ринку, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, що його виробляли тільки національні виробники (наведено в таблиці 7.1).

Таблиця 7.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції товару, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.

Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн. за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн за 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн за 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.

Закінчення таблиці 7.1

1	2	3	4	5
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн за 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 грн за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн. за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 7.1, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції товару в країні, визначити рівноважну ціну C_0 та рівноважний обсяг виробництва q_0 .

2. Враховуючи, що після запровадження в країні режиму вільної торгівлі ціна товару (у зв'язку з частиною його експорту) зросла на кілька процентів (таблиця 7.2), розрахувати, якою стане ціна товару в малій країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі, тобто ціну C_1 . Розраховану ціну C_1 нанести на графік попиту і пропозиції.

Таблиця 7.2 – Інформація щодо зростання ціни товару після запровадження в країні режиму вільної торгівлі (в % до рівноважної ціни C_0)

Варі- ант	Зростання ціни, %	Варі- ант	Зростання ціни, %	Варі- ант	Зростання ціни, %	Варі- ант	Зростання ціни, %
1	35	9	34	17	44	25	36
2	20	10	36	18	39	26	30
3	30	11	43	19	40	27	42
4	40	12	34	20	30	28	40
5	50	13	44	21	35	29	43
6	45	14	47	22	36	30	44
7	32	15	30	23	37		
8	27	16	33	24	38		

Далі визначити (графічно):

- яким стане та на скільки (в шт.) зміниться обсяг споживання товару в країні після запровадження в ній режиму вільної торгівлі;
- яку кількість товару (в шт.) зможуть запропонувати для виробництва національні виробники і на скільки вони збільшать обсяги свого виробництва після запровадження країною режиму вільної торгівлі;
- яким стане експорт товарів країною після запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

3. Керуючись формулою (7.1), розрахувати, яку додаткову економічну вигоду отримають всі національні підприємства-виробники цієї країни внаслідок запровадження в ній режиму вільної торгівлі.

4. З метою зменшення вивезення із країни дефіцитних ресурсів країною було запроваджено експортне мито.

Ставки експортного мита наведено в таблиці 7.3.

Таблиця 7.3 – Ставки експортного мита (в %), які було запроваджено в країні

Варі- ант	λ , %	Варі- ант	λ , %	Варі- ант	λ , %	Варі- ант	λ , %
1	23	9	22	17	30	25	20
2	15	10	21	18	20	26	16
3	20	11	26	19	20	27	30
4	25	12	22	20	19	28	26
5	35	13	25	21	21	29	30
6	35	14	26	22	21	30	24
7	21	15	20	23	21		
8	17	16	21	24	22		

Керуючись даними таблиці 7.3, а також формулами (7.2) та (7.3), розрахувати величину внутрішньої ціни на товар C_2 , яка буде встановлена в країні після запровадження в ній експортного мита.

Розраховану ціну C_2 нанести на раніше побудований графік попиту і пропозиції.

5. Визначити (графічно):

- величину експортного мита M_e ;
- на скільки (в шт.) зменшать виробництво цього товару національні підприємства-виробники після запровадження в країні експортного мита;
- на скільки (в шт.) скоротиться величина експорту товару із країни після запровадження країною експортного мита на товар;
- як зміниться (в шт.) обсяг споживання товару в країні після запровадження в ній експортного мита на цей товар.

6. Користуючись формулами (7.4), (7.5), (7.6), (7.7) та (7.8), розрахувати загальну величину економічних втрат національних виробників від

запровадження країною експортного мита на товар, а також величини ефектів доходів, перерозподілу, захисту та споживання.

7. Користуючись формулою (7.9), розрахувати загальні економічні втрати економіки країни від запровадження нею експортного мита на власні експортні товари.

8. Зробити висновки.

7.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, що являє собою експортне мито. Які функції воно виконує?

2. Дайте загальну характеристику місця, яке займає експортне мито в системі заходів держави з регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

3. Охарактеризуйте стадії формування в країні внутрішньої ціни на товар, а саме: до та після запровадження в країні вільної торгівлі, а також після запровадження в країні експортного мита. Нарисуйте відповідні графіки формування рівноважної ціни на товар в країні.

4. Охарактеризуйте наслідки, які буде мати країна після запровадження в ній режиму вільної торгівлі. Поясніть, яким чином можна розрахувати економічну вигоду для національних виробників від запровадження в країні режиму вільної торгівлі.

5. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати країна після запровадження нею експортного мита на товари.

6. Поясніть, яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат національних підприємств-виробників країни від запровадження в цій країні експортного мита на товари.

7. Охарактеризуйте, що являють собою перерозподільчі ефекти від запровадження в країні експортного мита. Поясніть, як розраховуються ефект доходів бюджету та ефект перерозподілу у разі запровадження в країні експортного мита на власні експортні товари.

8. Охарактеризуйте, що являють собою ефекти втрат від запровадження країною експортного мита на власні експортні товари. Поясніть, як розраховуються ефект захисту та ефект споживання у разі запровадження в країні експортного мита на власні експортні товари.

8

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні імпорتنих квот на імпортні товари»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та розвинути практичні навички з прогнозування впливу імпорتنих квот, що їх встановлює країна, на стан її економіки.

8.1 Теоретична частина

Квота – це певна кількість товарів в кількісному або вартісному вимірі, які можуть перетинати митний кордон країни за певний період часу. Квота завжди носить *тимчасовий* характер, тобто встановлюється на певний термін.

У зовнішньоекономічній діяльності існує декілька класифікацій видів квот, деякі з яких наведено на рис. 8.1.

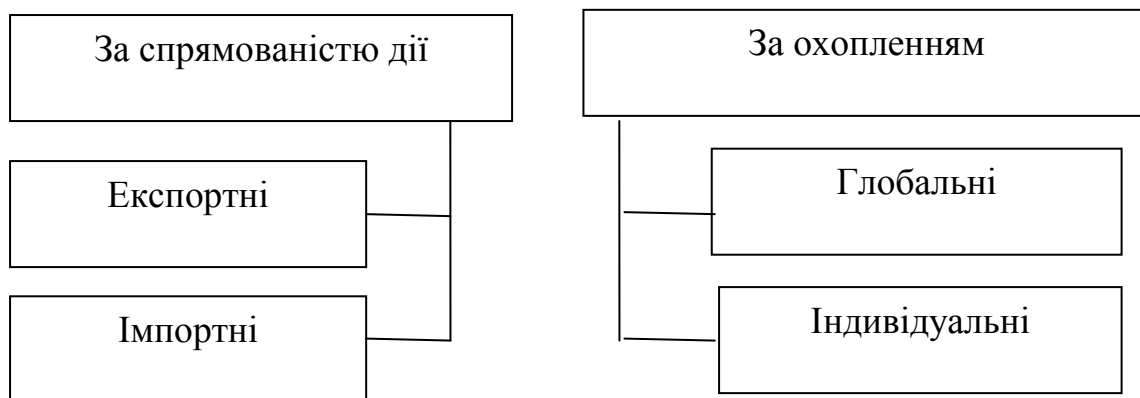


Рисунок 8.1 – Класифікація видів квот, які використовуються у зовнішньоекономічній діяльності

За спрямованістю дії, квоти бувають:

- *експортні*, які запроваджуються відповідно до стабілізаційних угод, що укладаються між країнами і регулюють експорт товарів з цих країн (наприклад, країни ОПЕК), або запроваджуються безпосередньо урядами країн для попередження вивезення з країн дефіцитних товарів;

- *імпортні*, які запроваджуються урядами країн для захисту національних виробників, досягнення збалансованості торговельного балансу та як відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших країн тощо.

За охопленням квоти бувають:

- *глобальні*, які встановлюються на імпорту або експорт певного товару на певний період часу без зазначення країн експорту або імпорту;

- *індивідуальні*, які установлюються в межах глобальної квоти і визначають квоти кожної країни, яка здійснює експорт або імпорт товарів.

З квотуванням безпосередньо пов'язаний інший спосіб державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – *ліцензування*.

Ліцензування – це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через видачу державними органами дозволів на експорт або імпорт товарів в раніше визначених кількостях за певний період часу. Ліцензування може бути *складовою частиною процесу квотування* або *самостійним інструментом державного регулювання*.

У зовнішньоекономічній діяльності існує декілька класифікацій видів ліцензій, деякі з яких наведено на рис. 8.2.

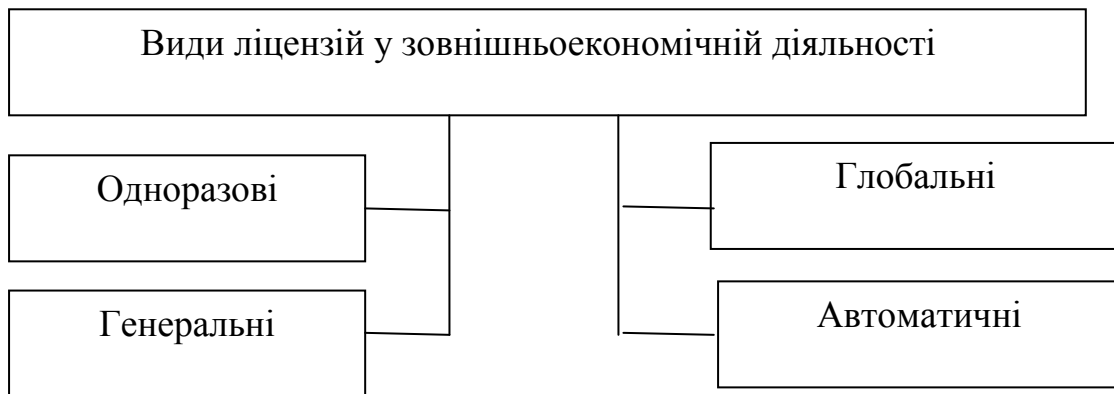


Рисунок 8.2 – Класифікація видів ліцензій, які використовуються у зовнішньоекономічній діяльності

Одноразова ліцензія – це письмовий дозвіл терміном до одного року на ввезення або вивезення певного товару (з зазначенням кількості або вартості товару), який видається державою конкретному підприємству для здійснення ним однієї зовнішньоекономічної угоди.

Генеральна ліцензія – це дозвіл, який видається державою конкретному підприємству на ввезення або вивезення протягом року певного товару з зазначенням кількості або вартості товару без обмеження кількості укладених угод.

Глобальна ліцензія – це дозвіл, який видається державою конкретному підприємству на ввезення або вивезення протягом певного періоду певного товару без обмежень кількості або вартості цього товару.

Автоматична ліцензія – це дозвіл на ввезення або вивезення певних товарів, який видається експортерам або імпортерам одразу ж після отримання від них відповідної заявки, яка не може бути скасована державними органами влади звичайним порядком.

До основних способів видачі ліцензій відносяться: *аукціони, система явних переваг, розподіл ліцензій на позаціновій основі*.

Аукціон – це продаж ліцензій на конкурсній основі, який вважається найефективнішим способом видачі дозволів на здійснення зовнішньоекономічних операцій. Ліцензія видається тому експортеру або імпортеру, який запропонує найвищу ціну за право експорту або імпорту певної продукції.

Система явних переваг – передбачає видачу ліцензій певним підприємствам пропорційно питомій вазі їх експорту або імпорту в загальній сумі експорту або імпорту товарів, яка визначається за попередній період часу. Цей метод застосовується для зменшення тиску на уряд країни з боку інших підприємств з метою переглянути перелік здобувачів таких ліцензій.

Розподіл ліцензій на позаціновій основі – передбачає видачу ліцензій тим підприємствам, які продемонстрували здатність здійснювати експорт або імпорт товарів найефективнішим способом. Застосування цього методу передбачає створення відповідних експертних комісій, розробки певних критеріїв, проведення конкурсів тощо, що потребує значних витрат коштів і може сприяти виникненню зловживань з боку відповідних урядових структур.

Розглянемо дію імпоротної квоти, яка запроваджується в країні, в якій вже існував режим вільної торгівлі. Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару визначається прямою S , а внутрішній попит – прямою D (рис. 8.3). Сукупна пропозиція товару з-за кордону необмежена і відповідає прямій S_1 , яка визначає світову ціну Π_1 .

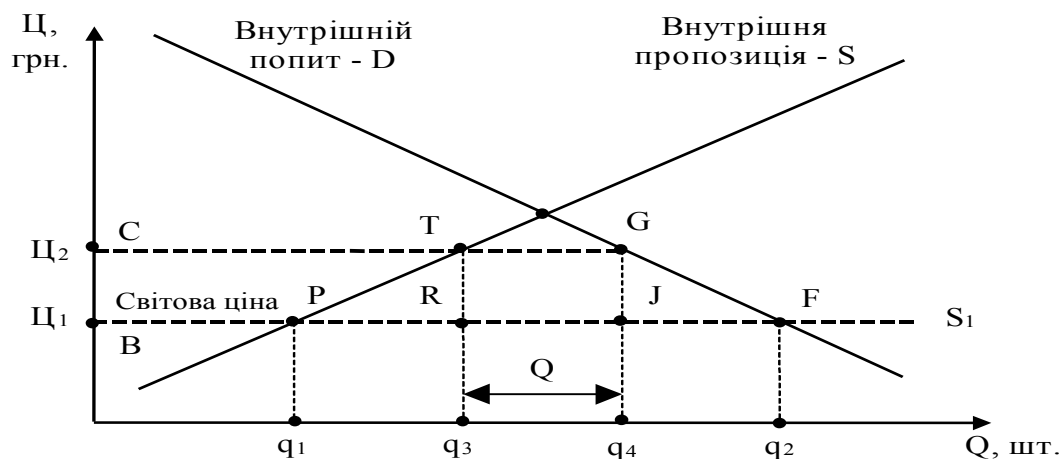


Рисунок 8.3 – Механізм дії імпоротної квоти

В такій ситуації національні виробники будуть виробляти q_1 товарів, споживання товарів в країні становитиме q_2 товарів, обсяг імпорту товарів буде дорівнювати величині $(q_2 - q_1)$.

З певних міркувань країна вимушена обмежити імпорт і запровадити імпортну квоту товарів величиною Q .

У цьому випадку:

- внутрішня ціна на товар підвищиться з рівня Π_1 до Π_2 ;

- внутрішнє виробництво товарів збільшиться з величини q_1 до величини q_3 ;

- споживання товару в країні скоротиться з величини q_2 до q_4 .

Як і у випадку застосування імпортного мита, загальна величина *економічних втрат В споживачів країни* від впровадження в країні імпортної квоти графічно визначається чотирикутником CGFB та розраховується за формулою:

$$B = (C_2 - C_1) \cdot q_4 + \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}, \quad (8.1)$$

де C_1 – світова ціна товару, грн;

C_2 – внутрішня ціна товару після запровадження в країні імпортної квоти, грн;

q_2 – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження імпортної квоти, шт.;

q_4 – кількість товарів, які стали споживатися в країні після запровадження імпортної квоти, шт.

Загальна величина економічних втрат B породжує виникнення перерозподільчого ефекту та ефекту втрат. Перерозподільчий ефект, зі свого боку, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання. Ефекти перерозподілу, захисту та споживання розраховуються аналогічно, як і для імпортного мита.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Так, до запровадження імпортної квоти споживачі купували q_1 товарів національного виробника за ціною C_1 , а після запровадження квоти споживачі будуть купувати q_3 товарів національного виробника за вищою ціною C_2 .

Національні виробники отримають додатковий дохід E_2 , який графічно позначається чотирикутником СТРВ і розраховується за формулою:

$$E_2 = (C_2 - C_1) \cdot q_3 - \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}, \quad (8.2)$$

де q_1 – кількість товарів, які вироблялись національним виробником до запровадження імпортної квоти, шт.;

q_3 – кількість товарів, які стали вироблятися національним виробником після запровадження імпортної квоти, шт.

Ефект перерозподілу *не призводить* до погіршення економічного стану країни загалом, а тільки свідчить про перерозподіл доходів.

Ефект захисту E_3 характеризує втрати для економіки країни внаслідок виробництва національним виробником товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами виробництва. Ефект захисту виникає як результат того, що більш ефективні імпортні товари заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто, більш дорогими) місцевими товарами.

Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (8.3)$$

Ефект споживання E_4 характеризує втрати економіки країни внаслідок того, що у зв'язку із зростанням ціни на товар скорочується його споживання. Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником GFJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}. \quad (8.4)$$

Загальні втрати економіки країни V_k від запровадження нею імпоротної квоти становлять:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (8.5)$$

де E_3 – ефект захисту;
 E_4 – ефект споживання.

Разом з тим, між імпортним митом та імпортною квотою існує декілька відмінностей.

Перша відмінність: якщо у випадку застосування імпортного мита ефект доходу полягає в перерозподілі доходів від споживачів до бюджету, то у випадку застосування імпоротної квоти доходи від споживачів *перерозподіляються не до державного бюджету, а до підприємств, які здійснюють імпорт товарів.*

Пояснюється це тим, що ці підприємства мають змогу купити Q товарів в межах квоти за зниженою ціною Π_1 та продати їх на внутрішньому ринку за більш високою внутрішньою ціною Π_2 . Як результат – імпортери «перехоплюють» доходи споживачів, які б мали надійти до державного бюджету.

Зі свого боку, щоб запобігти цьому, держава може влаштовувати аукціони з продажу імпортних квот і ліцензій на конкурсній основі. Це дасть їй змогу отримати свою частку доходів до бюджету. Нагадаємо, що ефект доходів бюджету E_1 графічно позначається чотирикутником TGJR та розраховується за формулою:

$$E_1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot Q, \quad (8.6)$$

де Q – величина імпоротної квоти на товар, грн.

Таким чином, ефект доходів бюджету характеризує переміщення доходів від споживачів до імпортерів, не викликає втрати коштів для економіки країни і є втратою тільки для споживачів.

Друга відмінність імпоротної квоти від імпортного мита полягає в *різній силі* обмежувального впливу на імпорт продукції. Розглянемо наслідки запровадження імпортного мита і імпоротної квоти на прикладі, наведеному на рис. 8.4.

Припустимо, що в країні запроваджено імпортне мито величиною $\Delta \Pi$ грн. Це підвищить ціну товару з Π_1 до $(\Pi_1 + \Delta \Pi)$.

Величина імпорту товарів зменшиться з $(q_2 - q_1)$ до $(q_4 - q_3)$.

Запровадження в країні імпоротної квоти величиною $Q = (q_4 - q_3)$ також підвищує ціну товару з Π_1 до $(\Pi_1 + \Delta \Pi)$. Здається, що запровадження як імпортного мита, так і імпоротної квоти дає однаковий ефект. Але це не так.

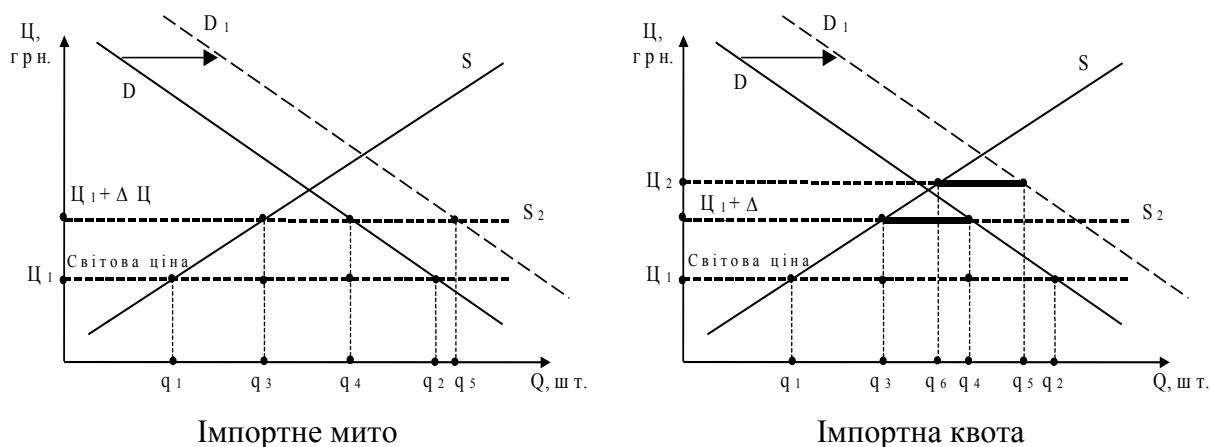


Рисунок 8.4 – Порівняння дії імпортного мита та імпоротної квоти

Припустимо, що з певних причин попит на товар в країні підвищиться з D до D_1 . У випадку застосування імпортного мита внутрішня ціна товару (яка знаходиться під захистом імпортного мита) не зміниться і залишиться $(\Pi_1 + \Delta \Pi)$. Величина імпорту товарів зростає на величину $(q_5 - q_4)$ і буде дорівнювати $(q_5 - q_3)$. Споживання товару в країні зростає і буде дорівнювати q_5 .

У випадку застосування імпоротної квоти $Q = (q_4 - q_3)$ обсяг імпорту товарів не зміниться (нагадаємо, що головна задача імпоротної квоти – збереження величини імпорту). Внутрішня ціна товару зростає і буде дорівнювати Π_2 . Водночас виробництво товару в країні зростає до величини q_6 , а споживання – до величини q_5 .

Таким чином, обмежувальний регулювальний вплив імпоротної квоти на економіку країни більший, ніж вплив імпортного мита, оскільки дозволяє утримувати величину імпорту продукції в заданих межах (табл. 8.1).

Таблиця 8.1 – Порівняльна характеристика впливу імпортного мита та імпоротної квоти на стан економіки країни

Показники	Імпортне мито	Імпортна квота
Зміст ефекту доходу	Перерозподіляє дохід від споживачів до бюджету	Перерозподіляє дохід від споживачів до підприємств, які імпортують продукцію
Зростання внутрішнього попиту на товар	Збільшує величину (обсяг) імпорту	Підвищує імпортну ціну товару, але утримує величину (обсяг) імпорту товару
Організація впровадження	Потребує компактною системи митних органів	Потребує створення складної системи видачі ліцензій, організації роботи експертних комісій тощо
Ефект обмеження імпорту	Залежить від коливання імпортних цін	Точно визначає величину (обсяг) імпорту

Як і у випадку імпортного мита, застосування імпортної квоти або перерозподіляє доходи всередині країни, або веде до прямих економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який може привести до економічного зростання в тих чи інших секторах економіки країни від застосування імпортної квоти, не виникає.

8.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка була ізольована від світового ринка, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, яке наведено в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції товару, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн за 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.

Продовження таблиці 8.2

1	2	3	4	5
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн за 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн за 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 грн за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 гр. за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 8.2, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції товару в країні.
2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару C_0 , яка склалася в країні за умови, що країна була ізольована від світового ринку.
3. Припустимо, що після того, як в країні був запроваджений режим вільної торгівлі, світова ціна товару C_1 установилась на рівні 0,6 від рівно-

важної ціни C_0 . Розрахувати цю ціну C_1 та нанести її на графік внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції.

4. Керуючись цим графіком визначити (графічно):

- обсяг виробництва товарів національним виробником;
- обсяг споживання товару в країні;
- обсяг імпорту товарів.

5. З метою захисту національних виробників в країні було запроваджено імпорту квоту Q на товар, величину якої (в % від обсягу імпорту) наведено в таблиці 8.3.

Таблиця 8.3 – Інформація щодо величини імпорту квоти на товар (в %)

Варіант	Q, %	Варіант	Q, %	Варіант	Q, %	Варіант	Q, %
1	35	9	34	17	44	25	36
2	20	10	36	18	39	26	30
3	30	11	43	19	40	27	42
4	40	12	34	20	30	28	40
5	50	13	44	21	35	29	43
6	45	14	47	22	36	30	44
7	32	15	30	23	37		
8	27	16	33	24	38		

Підрахувати величину квоти Q на нанести її на графік попиту і пропозиції так, як це показано на рис. 8.3.

6. Керуючись графіком внутрішнього попиту і сукупної пропозиції, визначити (графічно):

- внутрішню ціну C_2 , яка установиться на товар після запровадження імпорту квоти;
- обсяг виробництва товарів національним виробником після запровадження імпорту квоти;
- обсяг споживання товару в країні після запровадження імпорту квоти.

7. Користуючись формулою (8.1), розрахувати загальні економічні втрати споживачів від запровадження в країні імпорту квоти на товар.

8. Користуючись формулами (8.2), (8.3) та (8.4), розрахувати ефекти перерозподілу, захисту та споживання, що виникають в країні внаслідок запровадження нею імпорту квоти на товар.

9. Користуючись формулою (8.5), розрахувати загальні економічні втрати країні від запровадження нею імпорту квоти на товар.

10. Користуючись формулою (8.6), розрахувати ефект доходу бюджету від запровадження країною імпорту квоти на товар.

11. Припустити, що лінія внутрішнього попиту на товар в країні перемістилась праворуч (по осі OX) на відстань, яка відповідає певній кількості товарів, величину яких наведено в таблиці 8.4.

Таблиця 8.4 – Інформація щодо величини переміщення праворуч прямої внутрішнього попиту на товар ΔN (в шт.)

Варі-ант	ΔN , шт.	Варі-ант	ΔN , шт.	Варі-ант	ΔN , шт.	Варі-ант	ΔN , шт.
1	35	9	44	17	35	25	56
2	36	10	46	18	30	26	40
3	37	11	43	19	30	27	55
4	38	12	44	20	41	28	32
5	45	13	40	21	30	29	36
6	46	14	41	22	30	30	50
7	40	15	55	23	31		
8	49	16	56	24	32		

Нарисувати нову пряму попиту на графіку внутрішнього попиту і сукупної пропозиції.

12. Нанести на новий графік величину імпортової квоти Q , яка була розрахована в п. 5 (див. рис. 8.4, права частина).

13. Користуючись цим графіком, визначити (графічно):

- нову внутрішню ціну C_2 , яка установиться в країні після зміни попиту на цей товар;

- обсяг виробництва товарів національними виробниками після зміни попиту на цей товар;

- обсяг споживання товару після зміни попиту на цей товар.

14. Зробити висновки.

8.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, що являють собою кількісні методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

2. Дайте означення поняття «квота». Наведіть класифікацію квот та дайте їх характеристику за визначеними ознаками.

3. Дайте загальну характеристику ліцензуванню як формі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4. Назвіть основні види ліцензій та дайте їх характеристику.

5. Охарактеризуйте основні форми видачі ліцензій.

6. Поясніть, яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат споживачів країни від запровадження в ній імпортової квоти на товар.

7. Поясніть, яким чином можна розрахувати ефекти доходів бюджету, перерозподілу, захисту та споживання від запровадження в країні імпортової квоти на товар. Про що свідчать ці ефекти?

8. Поясніть, в чому полягають відмінності між імпортним митом та імпортовою квотою. Наведіть порівняльну характеристику цих понять.

9

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні експортних квот на власні експортні товари»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування впливу експортних квот, що їх встановлює країна на власні експортні товари, та на стан економіки країни загалом.

9.1 Теоретична частина

Експортні квоти запроваджуються країнами-експортерами відповідно до стабілізаційних угод, які укладаються між країнами про регулювання експорту товарів, або для попередження вивезення з цих країн дефіцитних ресурсів.

Розглянемо дію експортної квоти, яка запроваджується країною-експортером, що вже має режим вільної торгівлі.

Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару визначається прямою S , а внутрішній попит – прямою D (рис. 9.1). Сукупний попит товарів за кордоном необмежений і відповідає прямій D_1 .

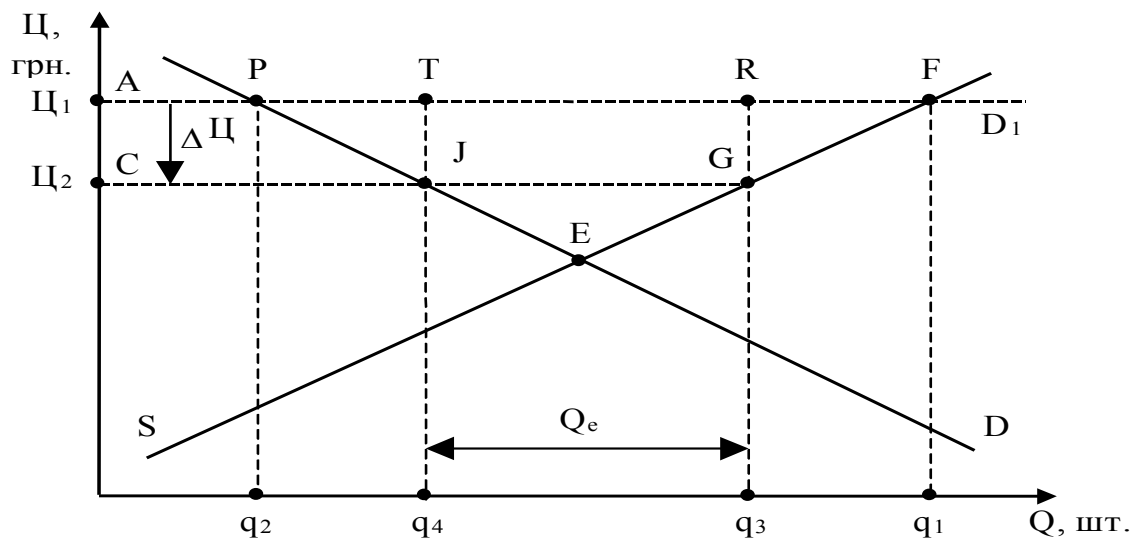


Рисунок 9.1 – Механізм дії експортної квоти

За таких умов ціна реалізації товару на внутрішньому ринку дорівнює Ц_1 , національні виробники виробляють q_1 товарів, споживання товарів в країні становить величину q_2 , експорт товарів за межі країни дорівнює величині $(q_1 - q_2)$.

З певних причин країна вимушена обмежити експорт власних товарів і запровадила експортну квоту Q_e . В цьому випадку, щоб не втратити прибу-

тки, експортери частину власних товарів повернуть на власний внутрішній ринок. Результат:

- внутрішня ціна на товар зменшиться з рівня Π_1 до Π_2 ;
- виробництво товарів у країні зменшиться з величини q_1 до q_3 ;
- споживання товарів в країні збільшиться з величини q_2 до q_4 ;
- обсяг експорту товарів зменшиться з величини $(q_1 - q_2)$ і буде дорівнювати $(q_3 - q_4)$, тобто величині експортної квоти Q_e .

Загальна величина економічних втрат V національних виробників від впровадження в країні експортної квоти на власні товари графічно позначається чотирикутником $AFGC$ і розраховується за формулою:

$$V = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_3 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}, \quad (9.1)$$

де Π_1 – внутрішня ціна товару в країні до запровадження нею експортної квоти, грн;

Π_2 – внутрішня ціна товару після запровадження в країні експортної квоти, грн;

q_1 – кількість товарів, які вироблялись в країні до запровадження експортної квоти, шт.;

q_3 – кількість товарів, які стали вироблятися в країні після запровадження нею експортної квоти, шт.

Загальна величина економічних втрат V виробників породжує виникнення *перерозподільчого ефекту* та *ефекту втрат*. Перерозподільчий ефект складається з *ефекту доходів бюджету* та *ефекту перерозподілу*; а ефект втрат – з *ефекту захисту* та *ефекту споживання*.

Ефекти перерозподілу, захисту і споживання розраховуються аналогічно, як і для експортного мита.

Ефект перерозподілу E_2 – це перерозподіл доходів від національних виробників до споживачів. Так, до запровадження експортної квоти споживачі купували q_2 товарів національного виробника за ціною Π_1 . Після запровадження експортної квоти споживачі будуть купувати більше товарів національного виробника q_4 за меншою ціною Π_2 .

Споживачі отримують додатковий дохід E_2 , який графічно позначається чотирикутником $APJC$ і розраховується за формулою:

$$E_2 = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_2 + \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}, \quad (9.2)$$

де q_2 – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження нею експортної квоти, шт.;

q_4 – кількість товарів, які стали споживатись в країні після запровадження експортної квоти, шт.

Ефект перерозподілу *не призводить* до погіршення економічного стану країни в цілому.

Ефект захисту E_3 характеризує *втрати для економіки* країни внаслідок реалізації національними виробниками товарів на внутрішньому ринку за нижчою, ніж це є у світі, ціною. Графічно ефект захисту E_3 позначається трикутником RFG та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (9.3)$$

Ефект споживання E_4 також характеризує *втрати економіки* країни і виникає внаслідок того, що у зв'язку зі зменшенням ціни на товар скорочується надходження грошей від споживачів як до виробників, так і до бюджету. Графічно ефект споживання E_4 позначається трикутником RTJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (9.4)$$

Таким чином, *загальні втрати* V_k економіки країни від запровадження нею експортної квоти становлять:

$$V_k = E_3 + E_4. \quad (9.5)$$

Разом з тим, між експортною квотою та експортним митом існує декілька відмінностей.

Перша відмінність: якщо у випадку застосування експортного мита ефект доходу полягає в перерозподілі доходів від виробників до бюджету, то у випадку застосування експортної квоти здійснюється *перерозподіл доходів від іноземних споживачів до національних виробників*.

Пояснюється це тим, що національні виробники мають змогу поставити на зовнішній ринок Q_e товарів в межах квоти за більш високою ціною Π_1 . Як результат – експортери ніби «перехоплюють» кошти іноземних споживачів. Нагадаємо, що ефект доходів бюджету E_1 графічно позначається чотирикутником TRGJ та розраховується за формулою:

$$E_1 = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_3 - q_4) = (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot Q_e, \quad (9.6)$$

де Q_e – величина експортної квоти, шт.

Водночас, щоб запобігти втратам щодо бюджету держава може влаштовувати аукціони з продажу експортних квот і ліцензій на конкурсній основі. Це дасть їй змогу отримати свою частку доходів до бюджету.

Друга відмінність експортної квоти від експортного мита полягає в *різній силі обмежувального впливу* на експорт продукції. Розглянемо на-

слідки запровадження експортного мита і експортної квоти на прикладі, наведеному на рис. 8.2.

Припустимо, що в країні запроваджено експортне мито величиною ΔC грн. Це знизить ціну товару на внутрішньому ринку з C_1 до $(C_1 - \Delta C)$. Величина експорту товарів зменшиться з $(q_1 - q_2)$ до $(q_3 - q_4)$.

Запровадження в країні експортної квоти величиною $Q_e = (q_3 - q_4)$ також знизить ціну товару з C_1 до $(C_1 - \Delta C)$. Величина експорту товарів також зменшиться з $(q_1 - q_2)$ до $(q_3 - q_4)$.

Здається, що запровадження як експортного мита, так і експортної квоти дає однаковий ефект. Але це не так.

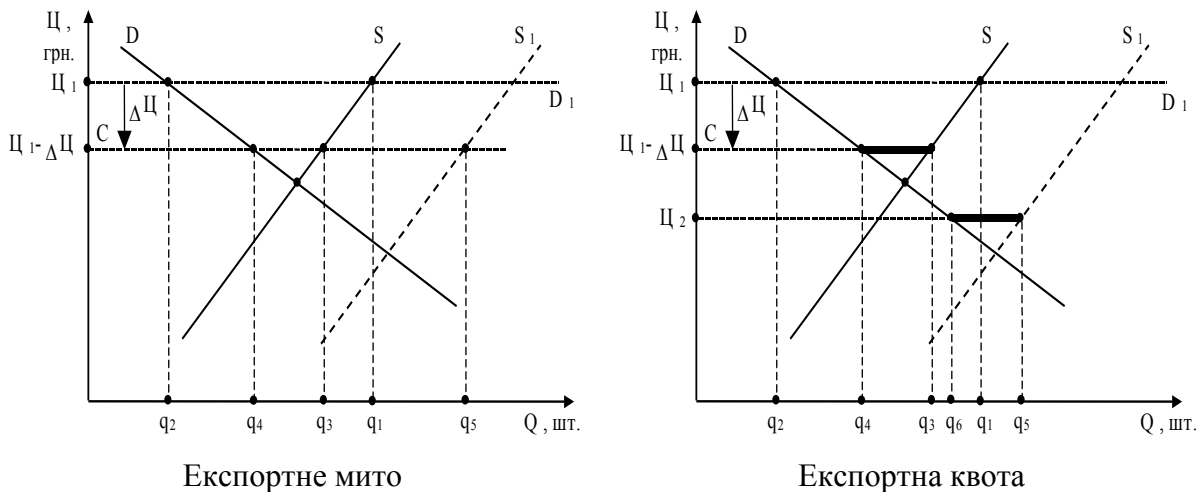


Рисунок 9.2 – Порівняння дії експортного мита та експортної квоти

Припустимо, що з певних причин внутрішня пропозиція товару в країні підвищиться з S до S_1 . У випадку застосування експортного мита внутрішня ціна товару залишиться без змін, тобто $(C_1 - \Delta C)$. Виробництво товару в країні національними виробниками зросте і буде дорівнювати q_5 . Величина експорту товарів зросте і буде дорівнювати $(q_5 - q_4)$.

У випадку застосування експортної квоти $Q_e = (q_3 - q_4)$ обсяг експорту не зміниться (нагадаємо, що головна задача експортної квоти – збереження величини експорту). Внутрішня ціна товару ще більше зменшиться і дорівнюватиме C_2 . Виробництво товару в країні зросте до величини q_5 , а споживання – до величини q_6 .

Таким чином, обмежувальний вплив експортної квоти на обсяг експорту продукції буде більшим, ніж вплив експортного мита, оскільки дозволяє утримувати обсяг експорту продукції національних виробників в заданих межах. Порівняльну характеристику експортного мита та експортної квоти наведено в таблиці 9.1.

Як і у випадку експортного мита, застосування країною експортної квоти або перерозподіляє доходи всередині країни, або веде до прямих економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який може привести до

економічного зростання в тих чи інших секторах економіки країни від застосування експортних квот, не виникає.

Таблиця 9.1 – Порівняльна характеристика експортного мита та експортної квоти

Показники	Експортне мито	Експортна квота
Зміст ефекту доходу	Спрямовує дохід від національних виробників до бюджету	Спрямовує дохід від іноземних споживачів до національних виробників
Зростання пропозиції товару	Збільшує величину (обсяг) експорту, ціну товару не змінює	Знижує внутрішню ціну товару, величину (обсяг) експорту не змінює
Організація впровадження	Потребує компактної системи митних органів	Потребує створення складної системи видачі ліцензій, організації роботи експертних комісій тощо
Ефект обмеження експорту	Залежить від коливання експортних цін	Точно визначає величину (обсяг) експорту

9.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка була ізольована від світового ринку, склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар, наведене в таблиці 9.2.

Таблиця 9.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції товару, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.

Продовження таблиці 9.2

1	2	3	4	5
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн за 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн за 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн за 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 грн за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 9.2, потрібно:

1. Побудувати прямі внутрішнього попиту і внутрішньої пропозиції товару в країні.

2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару P_0 в країні, яка була ізолювана від світового ринку.

3. Після впровадження в країні режиму вільної торгівлі, світова ціна товару C_1 установилась на рівні 1,5 від рівноважної ціни C_0 . Розрахувати світову ціну C_1 та нанести її на графік сукупного попиту D_1 і внутрішньої пропозиції S .

4. Керуючись цим графіком визначити (графічно):

- обсяг виробництва товарів національним виробником;
- обсяг споживання товару в країні;
- обсяг експорту товарів.

5. Після підписання відповідних угод в країні була запроваджена експортна квота Q_e на товар, величину якої (в % від обсягу експорту) наведено в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3 – Інформація щодо величини експортної квоти на товар (в %)

Варіант	$Q_e, \%$	Варіант	$Q_e, \%$	Варіант	$Q_e, \%$	Варіант	$Q_e, \%$
1	35	9	34	17	44	25	36
2	20	10	36	18	39	26	30
3	30	11	43	19	40	27	42
4	40	12	34	20	30	28	40
5	50	13	44	21	35	29	43
6	45	14	47	22	36	30	44
7	32	15	30	23	37		
8	27	16	33	24	38		

Розрахувати величину експортної квоти Q_e і нанести її на графік сукупного попиту і внутрішньої пропозиції так, як це наведено на рис. 9.1.

6. Керуючись графіком сукупного попиту і внутрішньої пропозиції, визначити (графічно):

- внутрішню ціну C_2 , яка установиться на товар після запровадження нею експортної квоти;
- обсяг виробництва товарів національними виробниками після запровадження експортної квоти;
- обсяг споживання товару в країні після запровадження експортної квоти.

7. Користуючись формулою (9.1), розрахувати загальні економічні втрати національних виробників країни від запровадження країною експортної квоти на товар.

8. Користуючись формулами (9.2), (9.3) та (9.4), розрахувати ефекти перерозподілу, захисту та споживання, які виникають в країні внаслідок запровадження нею експортної квоти на товар.

9. Користуючись формулою (9.5), розрахувати загальні економічні втрати країни від запровадження нею експортної квоти на товар.

10. Користуючись формулою (9.6), розрахувати ефект доходів бюджету від запровадження країною експортної квоти на товар.

11. Припустити, що лінія внутрішньої пропозиції товару в країні перемістилась праворуч (по осі ОХ) на відстань, яка відповідає певній кількості товарів, величину яких наведено в таблиці 9.4.

Таблиця 9.4 – Інформація щодо величини переміщення праворуч прямої внутрішньої пропозиції товару на ΔN (в шт.)

Варі-ант	ΔN , шт.	Варі-ант	ΔN , шт.	Варі-ант	ΔN , шт.	Варі-ант	ΔN , шт.
1	35	9	44	17	35	25	56
2	36	10	46	18	30	26	40
3	37	11	43	19	30	27	55
4	38	12	44	20	41	28	32
5	45	13	40	21	30	29	36
6	46	14	41	22	30	30	50
7	40	15	55	23	31		
8	49	16	56	24	32		

Нарисувати нову пряму внутрішньої пропозиції S_1 на графіку попиту і пропозиції.

12. Нанести на новий графік величину експортної квоти Q_e , яка була розрахована в п. 5 (рис. 9.2, права частина).

13. Користуючись цим графіком, визначити (графічно):

- нову внутрішню ціну P_3 товару, яка установиться в країні після зміни внутрішньої пропозиції цього товару;

- обсяг виробництва товарів національними виробниками після зміни пропозиції цього товару;

- обсяг споживання товару в країні після зміни пропозиції цього товару.

14. Зробити висновки.

9.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, яким чином можна розрахувати загальну величину економічних втрат національних виробників країни від запровадження в цій країні експортної квоти на товар.

2. Поясніть, яким чином можна розрахувати ефекти доходів бюджету, перерозподілу, захисту та споживання від запровадження в країні експортної квоти на товар. Про що свідчать ці ефекти?

3. Поясніть, в чому полягають відмінності між експортним митом та експортною квотою. Наведіть порівняльну характеристику цих понять.

10

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні внутрішніх субсидій на продукцію, вироблену національними виробниками»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування впливу на економіку країни такого фінансового методу торговельної політики як внутрішні субсидії.

10.1 Теоретична частина

Субсидії – це грошові виплати, спрямовані на підтримку національних виробників і на опосередкований тиск на конкурентів. Субсидії надаються як національним виробникам товарів, які конкурують з імпортом, так і національним виробникам товарів, що експортують свої товари.

Субсидії бувають прямі і непрямі (опосередковані).

Прямі субсидії, зі свого боку, поділяються на внутрішні і експортні. *Внутрішні субсидії* – це безпосередні виплати національним підприємствам-виробникам, які випускають продукцію, що конкурує з продукцією іноземних виробників на внутрішньому ринку країни. *Внутрішні субсидії* – найбільш замаскований фінансовий метод торговельної політики країни, який передбачає бюджетне фінансування національних виробників товарів, які конкурують на національному ринку з імпортними товарами.

Експортні субсидії – це виплати, які надаються національним виробникам, що здійснюють експорт своєї продукції на зовнішні ринки і на тих ринках конкурують з продукцією місцевих виробників. Прямі експортні субсидії заборонені правилами СОТ.

Непрямі субсидії – це приховане дотування національних виробників через надання ним пільг з оплати податків; застосування пільгових умов страхування; надання кредитів за нижчими, ніж ринкові, ставками; повернення податку на додану вартість тощо.

Розглянемо економічний механізм дії внутрішньої субсидії як фінансового методу регулювання зовнішньоекономічної діяльності (рис. 10.1).

Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару становить S , а внутрішній попит – D . Сукупна пропозиція товару з-за кордону за ціною C_1 необмежена і дорівнює S_1 .

За таких умов ринкова рівновага між внутрішнім попитом і сукупною пропозицією буде досягнута в точці «F». Внутрішнє виробництво товарів в країні становить q_1 , споживання – q_2 , імпорт товарів – $(q_2 - q_1)$. Ціна реалізації товару буде дорівнювати C_1 .

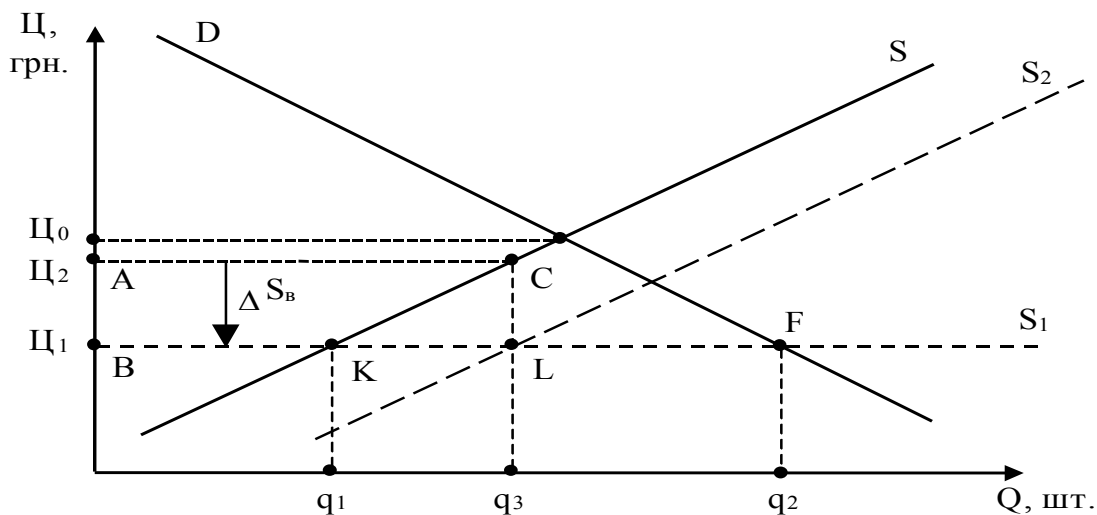


Рисунок 10.1 – Економічний ефект дії внутрішньої субсидії

Для підтримки національних виробників, продукція яких конкурує з імпортною продукцією, уряд країни вирішив запровадити для національних виробників внутрішні субсидії ΔS_B . Запровадження внутрішніх субсидій ΔS_B дозволить національним виробникам, які виробляють товар за більшою ціною, наприклад, за ціною C_2 , продавати його на внутрішньому ринку за ринковою ціною $C_1 = (C_2 - \Delta S_B)$. Кількість товарів, які зможуть виробити національні виробники за ціною $C_1 = (C_2 - \Delta S_B)$ зросте з величини q_1 до величини q_3 . Це адекватно переміщенню прямої внутрішньої пропозиції товару S донизу праворуч і її перетину з прямою C_1 (точка «L» на рисунку 10.1). Пряма внутрішньої пропозиції S займе положення S_2 .

Внаслідок запровадження внутрішньої субсидії:

- виробництво товарів національними виробниками зросте з q_1 до q_3 ;
- споживання товарів в країні залишиться на попередньому рівні q_2 ,
- обсяг імпорту товарів зменшиться з величини $(q_2 - q_1)$ до $(q_2 - q_3)$.

Загальні втрати B_6 бюджету країни від запровадження нею внутрішньої субсидії позначаються чотирикутником ACLB і розраховуються за формулою:

$$B_6 = \Delta S_B \cdot q_3, \quad (10.1)$$

де ΔS_B – величина внутрішньої субсидії в розрахунку на одиницю товару, грн.;

q_3 – кількість товарів, які виробляються національними виробниками після запровадження внутрішньої субсидії, шт.

У випадку запровадження внутрішніх субсидій в країні виникає два види ефектів: ефект перерозподілу та ефект захисту.

Ефект перерозподілу E_2 являє собою додаткові доходи тих національних виробників, які мають більш ефективне виробництво та можуть реалізувати кількість товарів q_1 за більш високою ціною. Ефект перерозподілу перерозподіляє доходи бюджету на користь національних виробників і не є

втратою для країни. Ефект перерозподілу позначається чотирикутником АСКВ і розраховується за формулою:

$$E_2 = \Delta S_B \cdot q_3 - \frac{\Delta S_B \cdot (q_3 - q_1)}{2}, \quad (10.2)$$

де q_1 – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками до запровадження внутрішньої субсидії, грн;

q_3 – кількість товарів, які стали вироблятися національними виробниками після запровадження внутрішньої субсидії, шт.

Ефект захисту E_3 являє собою *прямі втрати* для країни, оскільки внаслідок отримання внутрішньої субсидії неефективні місцеві виробники все ж таки отримують можливість продавати свій товар за рахунок втрат бюджету. Ефект захисту позначається трикутником CLK і розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{\Delta S_B \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (10.3)$$

Таким чином, *загальні втрати* V_K економіки країни від запровадження нею внутрішніх субсидій визначаються тільки величиною E_3 .

Якщо застосування імпорتنих мит та квот викликає в країні, що здійснює імпорт продукції, так званий ефект споживання, який є економічною втратою для країни, то внутрішні субсидії такого ефекту не викликають, зменшення споживання продукції в країні-імпортері не відбувається і ціни на продукцію не зростають.

Тому внутрішні субсидії, що запроваджуються країною для захисту національних виробників, є *економічно більш кращим методом обмеження імпорту товарів порівняно з імпортною квотою або імпортним митом*. І відбувається це за рахунок коштів державного бюджету країни.

10.2 Завдання для самостійного виконання

В країні склалося певне співвідношення між попитом та пропозицією на товар (наведено в таблиці 10.1.)

Таблиця 10.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції товару, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.

Продовження таблиці 10.1

1	2	3	4	5
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн за 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн за 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн за 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 грн за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.

Закінчення таблиці 10.1

1	2	3	4	5
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 грн за 11 шт.	31 грн за 154 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 10.1, потрібно:

1. Побудувати прями попиту і пропозиції товару в країні.
2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару C_0 , яка склалася в країні за умови, що вона була ізольована від світового ринку.
3. Ураховуючи, що країна запровадила режим вільної торгівлі, ціна на товар C_1 установилася на рівні 0,6 від рівноважної ціни C_0 . Розрахувати цю ціну C_1 та нанести її на графік попиту і пропозиції.
4. Керуючись цим графіком визначити (графічно):
 - обсяг виробництва товарів національними виробниками q_1 ;
 - обсяг споживання товару в країні q_2 ;
 - обсяг імпорту товарів ($q_2 - q_1$).
5. З метою захисту національних виробників в країні була запроваджено внутрішню субсидію ΔS_B , величину якої (в % від рівноважної ціни C_0) наведено в таблиці 10.2.

Таблиця 10.2 – Інформація щодо величини внутрішньої субсидії ΔS_B (в %)

Варі-ант	ΔS_B , %	Варі-ант	ΔS_B , %	Варі-ант	ΔS_B , %	Варі-ант	ΔS_B , %
1	24	9	24	17	24	25	16
2	20	10	26	18	29	26	10
3	19	11	23	19	27	27	22
4	18	12	25	20	20	28	20
5	17	13	24	21	25	29	23
6	16	14	27	22	26	30	24
7	15	15	20	23	27		
8	18	16	23	24	28		

Користуючись даними таблиці 10.2, розрахувати величину внутрішньої субсидії ΔS_B .

6. За формулою $C_2 = (C_1 + \Delta S_B)$ розрахувати ціну C_2 , за якою національні виробники зможуть виробляти товари для внутрішнього ринку, хоча

реалізовувати ці товари будуть за ціною C_1 . Нанести ціну C_2 на графік попиту і пропозиції так, як це наведено на рис. 10.1. Отримати точку «С».

7. Керуючись графіком попиту і пропозиції, визначити (графічно):

- обсяг виробництва товарів в країні національними виробниками після запровадження внутрішньої субсидії;

- обсяг споживання товару в країні після запровадження внутрішньої субсидії;

- обсяг імпорту товарів після запровадження країною внутрішньої субсидії.

8. Користуючись формулою (10.1), розрахувати загальні втрати бюджету країни від запровадження внутрішньої субсидії.

9. Користуючись формулою (10.2), розрахувати додаткові доходи національних виробників від того, що частину товарів вони можуть реалізовувати на внутрішньому ринку за більш високими цінами.

10. Користуючись формулою (10.3), розрахувати ефект захисту та загальні економічні втрати країні від запровадження нею внутрішньої субсидії.

11. Зробити висновки.

10.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття «субсидія». Наведіть види субсидій, визначіть мету їх запровадження країною, яка здійснює імпорт товарів з-за кордону.

2. Поясніть, що являє собою внутрішня субсидія. Охарактеризуйте суть та мету її запровадження країною, яка здійснює імпорт товарів.

3. Охарактеризуйте механізм дії внутрішньої субсидії в країні, яка здійснює імпорт продукції.

4. Як розраховуються загальні втрати бюджету країни-імпортера внаслідок запровадження цією країною внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками?

5. Поясніть, які види ефектів виникають внаслідок запровадження країною внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками. Наведіть формули, за якими розраховуються ці ефекти.

6. Поясніть, які економічні втрати несе країна від запровадження нею внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками. Наведіть формули, за якими розраховуються ці втрати.

7. Зробіть порівняльний аналіз економічних наслідків від запровадження країною імпортного мита, імпортної квоти та внутрішньої субсидії. Який із методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності є, на вашу думку, кращим?

11

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Тема: «Розрахунок економічних наслідків від запровадження в країні експортних субсидій на власну продукцію, що експортується»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та дати практичні навички з прогнозування впливу на економіку країни такого фінансового методу торговельної політики, як експортні субсидії.

11.1 Теоретична частина

Експортна субсидія – це фінансовий нетарифний метод торговельної політики, який передбачає здійснення бюджетних виплат національним виробникам, що експортують свою продукцію за кордон. Експортні субсидії дозволять національним виробникам продавати свої товари за кордоном за більш низькою, ніж на внутрішньому ринку, ціною, що підвищує конкурентоспроможність цих товарів. Експортні субсидії завжди мають за мету стимулювання експорту продукції і сплачуються тільки за ті товари, які експортуються підприємствами країни.

Причиною запровадження експортних субсидій можуть бути різні обставини, наприклад, запобігання проникненню на певні товарні ринки конкурентів, забезпечення досягнутого рівня зайнятості населення в країні, що здійснює експорт продукції, посилення економічної присутності країни-експортера в тих чи інших регіонах світу тощо.

Розглянемо механізм дії експортної субсидії (рис. 11.1).

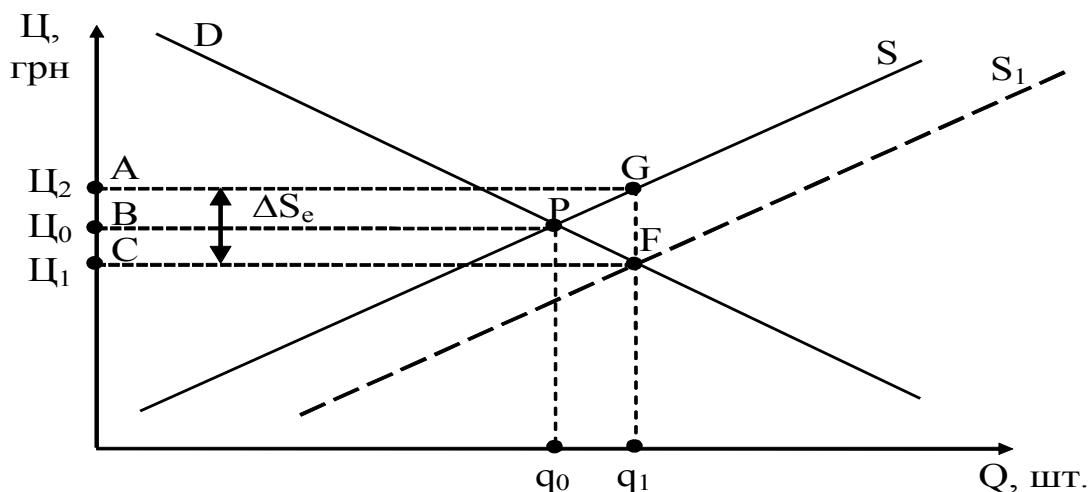


Рисунок 11.1 – Економічний ефект дії експортної субсидії

Припустимо, є дві країни: країна, що експортує продукцію (країна-експортер) і країна, що імпортує продукцію (країна-імпортер). Країна-експортер постачає в країну-імпортер певну продукцію, яка в країні-імпор-

тері не виробляється. Припустимо також, що ці країни ізольовані від світового ринку.

Внаслідок здійснення торговельних операцій в країні-імпортері склалася певна рівновага між попитом і пропозицією на цей товар (точка «Р»), яка характеризується перетином прямих внутрішнього попиту D та сукупної пропозиції S . Ціна рівноваги дорівнює Π_0 . За цією ціною споживачі країни-імпортера куплять q_0 товарів, які експортуються до цієї країни виробниками країни-експортера. Ціна товару на рівні Π_0 буде встановлена і в країні-експортері.

Припустимо, що з'явилась третя країна, виробники якої хочуть також постачати аналогічні товари на ринок країни-імпортера. Це може призвести до втрати країною-експортером ринків збуту своєї продукції. Тоді країна-експортер з метою захисту власних національних виробників може прийняти рішення про субсидування своїх експортерів, надаючи їм субсидію ΔS_e на кожен із товарів, який експортується до країни-імпортера.

Як результат – експортери зможуть знизити ціни на товари, що експортуються, до величини Π_1 і за такими цінами запропонувати вже більше товарів для продажу в країні-імпортері. В країні-імпортері виникне нова економічна ситуація, яка характеризується тим, що пряма сукупної пропозиції S зсунеться вправо і займе положення S_1 .

Разом з тим, оскільки кількість вироблених товарів країною-експортером не зміниться, то на внутрішній ринок країни-експортера надійде вже менше товарів. Це може спричинити підвищення ціни на ці товари на внутрішньому ринку країни-експортера до величини $\Pi_2 = (\Pi_1 + \Delta S_e)$.

Результат цього – відбувається складний процес перерозподілу цін, величин попиту і пропозиції на товари як в країні-імпортері, так і в країні-експортері. Один із можливих варіантів такого перерозподілу, коли ціни Π_1 та Π_2 сформувався симетрично відносно рівноважної ціни Π_0 , наведено на рисунку 11.1.

В загальному вигляді ці процеси можна охарактеризувати так.

В *країні-імпортері* ціни на товар знизяться з Π_0 до Π_1 , що дозволить країні-експортеру збільшити поставки товарів до країни-імпортера з величини q_0 до величини q_1 . Ринкова рівновага попиту і пропозиції в цьому випадку буде досягнута в точці F . Ціна товару буде дорівнювати Π_1 . Пряма сукупної пропозиції товару переміститься вправо і займе положення S_1 .

В країні-імпортері споживачі отримають безумовний ефект, який полягає в тому, що вони зможуть купувати і споживати більше товарів та за меншими цінами. *Економічний ефект* E_i для споживачів країни-імпортера буде позначатись чотирикутником $BPFC$ і розраховується за формулою:

$$E_i = (\Pi_0 - \Pi_1) \cdot q_0 + \frac{(\Pi_0 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_0)}{2}, \quad (11.1)$$

де Π_0 – ціна товару в країні-імпортері до запровадження країною-експортером експортних субсидій, грн;

C_1 – ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною-експортером експортних субсидій, грн;

q_0 – величина (обсяг) імпорту товарів до країни-імпортера до запровадження країною-експортером експортних субсидій, шт.;

q_1 – величина (обсяг) імпорту товарів до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій, шт.

Виробники країни-експортера, постачаючи свої товари до країни-імпортера, вимушені будуть продавати ці товари за нижчою ціною C_1 , що погіршує умови торгівлі країни-експортера. Разом з тим, кількість товарів, що експортується з країни-експортера, зростає до величини q_1 .

Для того, щоб визначити, отримають чи не отримають виробники країни-експортера економічну вигоду від запровадження експортних субсидій, потрібно розрахувати та порівняти такі показники:

- дохід V_1 виробників країни-експортера від поставок товарів до країни-імпортера до запровадження країною-експортером експортних субсидій, який розраховується за формулою:

$$V_1 = C_0 \cdot q_0; \quad (11.2)$$

- дохід V_2 виробників країни-експортера від поставок товарів до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій, який розраховується за формулою:

$$V_2 = C_1 \cdot q_1. \quad (11.3)$$

Якщо $V_2 > V_1$, то внаслідок запровадження країною-експортером експортних субсидій виробники цієї країни отримають додатковий дохід $\Delta V = (V_2 - V_1)$, незважаючи на спад внутрішніх цін на експортні товари в країні-імпортері.

В іншому випадку, тобто за умови $V_2 < V_1$ запровадження експортних субсидій країною-експортером для власних виробників взагалі недоцільно. Від цього кроку виробники товару країни-експортера тільки програють.

Але навіть у тому випадку, коли виробники країни-експортера отримають додатковий дохід від запровадження експортних субсидій, потрібно порівняти цей дохід з втратами бюджету (так званий ефект доходів бюджету E_1) країни-експортера внаслідок запровадження цих субсидій.

В спрощеному випадку *втрати бюджету* E_1 країни-експортера позначаються прямокутником AGFC і розраховуються за формулою:

$$E_1 = (C_2 - C_1) \cdot q_1 = \Delta S_e \cdot q_1, \quad (11.4)$$

де C_2 – ціна товару на внутрішньому ринку країни-експортера після запровадження нею експортних субсидій, грн;

ΔS_e – величина експортної субсидії, грн;

q_1 – величина (обсяг) імпорту товарів до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій, шт.

Примітка. Формула (11.4) використовується для випадку, коли ціни C_1 та C_2 втрати бюджету E_1 країни-експортера будуть розраховуватись за більш складними формулами.

Порівняння площ, які займають чотирикутники AGFC та BPFC, показує, що в будь-якому випадку втрати бюджету E_1 країни-експортера від впровадження експортних субсидій *завжди будуть більшими за дохід*, який отримують виробники країни-експортера від збільшення поставок своєї продукції в країну імпорту, *тобто країна-експортер завжди несе економічні втрати* V_k , величину яких можна розрахувати за формулою:

$$V_k = E_1 - \Delta V = E_1 - (B_2 - B_1), \quad (11.5)$$

де E_1 – втрати доходів бюджету, грн.;

ΔV – додатковий економічний ефект виробників країни-експортера від збільшення поставок продукції до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій, грн.

Таким чином, експортні субсидії *завжди погіршують* економічний стан країни, яка їх запроваджує. З економічного погляду експортні субсидії взагалі не мають сенсу. Тому вони *заборонені правилами СОТ і вважаються нечесною конкуренцією*.

Аргументи, які наводяться для виправдання експортних субсидій, переважно зводяться до необхідності забезпечити зайнятість населення в країнах-експортерах продукції або мають політичний розрахунок.

Будь-яка країна, яка довела, що вона імпортує товари, які субсидуються експортними субсидіями, має право запровадити для таких товарів компенсаційні мита.

Тому експортні субсидії часто маскуються під кредити, які надаються споживачам іноземних країн під їх зобов'язання купувати за рахунок цих кредитів певну кількість товарів виробників країн-експортерів, що надають такі кредити.

Принципова різниця між імпортним митом та експортною субсидією полягає в тому, що імпортне мито призводить до підвищення цін на товари в країні-імпортері, а експортна субсидія призводить до підвищення цін на внутрішніх ринках країн-експортерів, які здійснюють експорт цієї продукції, та знижує ціни на внутрішніх ринках країн-імпортерів цієї продукції.

11.2 Завдання для самостійного виконання

В країні, яка здійснює імпорт продукції (країні-імпортері) склалося певне кількісне співвідношення між попитом та пропозицією на імпортний товар, наведене в таблиці 11.1. Сама країна-імпортер такий товар не виробляє.

Таблиця 11.1 – Початкові дані для виконання завдання

Варі- ант	Показники попиту на товар, ціна/шт.		Показники пропозиції товару, ціна/шт.	
	2	3	4	5
1	1000 грн за 10 шт.	200 грн за 120 шт.	250 грн за 6 шт.	800 грн за 130 шт.
2	110 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	75 грн за 135 шт.
3	1900 грн за 20 шт.	250 грн за 170 шт.	250 грн за 8 шт.	800 грн за 170 шт.
4	140 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 9 шт.	75 грн за 140 шт.
5	1200 грн за 10 шт.	300 грн за 120 шт.	400 грн за 10 шт.	1800 грн за 120 шт.
6	120 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	22 грн за 9 шт.	175 грн за 135 шт.
7	1800 грн за 20 шт.	350 грн за 170 шт.	300 грн за 8 шт.	1800 грн за 170 шт.
8	150 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	35 грн за 10 шт.	175 грн за 140 шт.
9	2200 грн за 10 шт.	220 грн за 150 шт.	215 грн за 15 шт.	2180 грн за 150 шт.
10	210 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	16 грн за 12 шт.	175 грн за 155 шт.
11	2900 грн за 20 шт.	250 грн за 180 шт.	150 грн за 19 шт.	1800 грн за 180 шт.
12	240 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 19 шт.	275 грн за 160 шт.
13	3220 грн за 10 шт.	330 грн за 150 шт.	330 грн за 8 шт.	3280 грн за 150 шт.
14	220 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	275 грн за 145 шт.
15	4280 грн за 20 шт.	435 грн за 180 шт.	430 грн за 20 шт.	4280 грн за 180 шт.
16	250 грн за 15 шт.	31 грн за 160 шт.	25 грн за 15 шт.	275 грн за 160 шт.
17	1300 грн за 10 шт.	210 грн за 120 шт.	215 грн за 6 шт.	1380 грн за 120 шт.
18	310 грн за 11 шт.	21 грн за 123 шт.	26 грн за 7 шт.	375 грн за 125 шт.
19	3190 грн за 20 шт.	125 грн за 170 шт.	215 грн за 18 шт.	3810 грн за 170 шт.
20	340 грн за 15 шт.	21 грн за 140 шт.	26 грн за 19 шт.	375 грн за 140 шт.
21	6320 грн за 10 шт.	430 грн за 120 шт.	530 грн за 10 шт.	5380 грн за 120 шт.
22	320 грн за 11 шт.	31 грн за 123 шт.	32 грн за 9 шт.	375 грн за 145 шт.
23	7380 грн за 20 шт.	335 грн за 170 шт.	520 грн за 18 шт.	6380 грн за 170 шт.

Продовження таблиці 11.1

1	2	3	4	5
24	350 грн за 15 шт.	31 грн за 140 шт.	25 грн за 10 шт.	375 грн за 140 шт.
25	9300 грн за 10 шт.	420 грн за 150 шт.	295 грн за 15 шт.	9380 грн за 150 шт.
26	310 грн за 11 шт.	21 грн за 153 шт.	26 грн за 12 шт.	375 грн за 185 шт.
27	3090 грн за 20 шт.	205 грн за 180 шт.	250 грн за 19 шт.	3800 грн за 180 шт.
28	340 грн за 15 шт.	21 грн за 150 шт.	16 грн за 9 шт.	375 грн за 160 шт.
29	3720 грн за 10 шт.	730 грн за 150 шт.	530 грн за 12 шт.	5380 грн за 160 шт.
30	320 грн за 11 шт.	31 грн за 153 шт.	32 грн за 20 шт.	375 грн за 165 шт.

Керуючись даними таблиці 11.1, потрібно:

1. Побудувати прямі попиту і пропозиції товару в країні-імпортері.
2. Знайти (графічно) рівноважну ціну товару P_0 , яка склалася в країні-імпортері, а також обсяг споживання імпортованих товарів q_0 .
3. Внаслідок запровадження країною-експортером експортних субсидій ΔS_e обсяг імпорту товарів до країни-імпортера зріс на величину Δq . Значення величини Δq (в % до величини q_0) наведено в таблиці 11.2.

Таблиця 11.2 – Інформація щодо величини збільшення обсягу експорту товарів країною-експортером до країни-імпортера (в % до величини q_0)

Варіант	Δq , %	Варіант	Δq , %	Варіант	Δq , %	Варіант	Δq , %
1	35	9	24	17	24	25	36
2	30	10	26	18	19	26	30
3	31	11	23	19	20	27	32
4	32	12	24	20	21	28	30
5	33	13	25	21	25	29	33
6	34	14	27	22	26	30	29
7	35	15	29	23	27		
8	27	16	33	24	30		

Користуючись даними таблиці 11.2, розрахувати:

- величину збільшення імпорту товарів Δq ;
- загальну величину імпорту товарів до країни-імпортера $q_1 = (q_0 + \Delta q)$.

Зрозуміло, що величина імпорту товарів буде дорівнювати величині споживання цього товару в країні-імпортері.

4. Нанести величину імпорту товарів q_1 на графік попиту і пропозиції країни-імпортера. Піднявши з точки q_1 перпендикуляр, отримати точки «F» та «G».

5. Користуючись нарисованим графіком попиту і пропозиції товару в країні-імпортері, знайти (графічно):

- ціну товару Π_1 в країні-імпортері;
- ціну товару Π_2 в країні-експортері;

- величину експортної субсидії ΔS_e , яку запровадила країна-експортер. Для визначення величини експортної субсидії ΔS_e можна скористатись формулою: $\Delta S_e = \Pi_2 - \Pi_1$.

6. Користуючись формулою (11.1), розрахувати для споживачів країни-імпортера економічний ефект від запровадження країною-експортером експортних субсидій.

7. Користуючись формулами (11.2) та (11.3), визначити, чи отримають виробники країни-експортера економічну вигоду від запровадження їхньою країною експортних субсидій на експортовані до країни-імпортера товари.

8. Користуючись формулою (11.4), розрахувати втрати бюджету країни-експортера від запровадження нею експортних субсидій.

9. Користуючись формулою (11.5), розрахувати загальні економічні втрати, які понесе країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій.

10. Зробити висновки.

11.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, що являє собою експортна субсидія.

2. Охарактеризуйте економічні наслідки для країни-імпортера від запровадження експортних субсидій країною-експортером.

3. Охарактеризуйте, які економічні наслідки буде мати країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій.

4. Як розраховується економічний ефект для споживачів країни-імпортера від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, що постачаються до країни-імпортера?

5. Як розраховується дохід для виробників країни-експортера від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, що постачаються до країни-імпортера?

6. Як розрахувати загальні втрати, які несе країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій на товари, що постачаються до країни-імпортера?

7. Зробіть порівняльний аналіз економічних наслідків від запровадження країною-імпортером імпортного мита на товари, що завозяться до цієї країни, та економічних наслідків від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, які завозяться до країни-імпортера.

Тема: «Вплив результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств і фізичних осіб на стан економіки країни»

Мета заняття: закріпити у здобувачів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку впливу результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств на стан економіки країни.

12.1 Теоретична частина

Якщо підприємства беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності і отримують від цієї діяльності певні доходи, то це не може не позначитись на загальному стані економіки країни в цілому.

Для врахування результатів цієї діяльності розроблена так звана *система національних рахунків* – визнаних правил обліку економічної діяльності, яка віддзеркалює всі основні економічні зв'язки між країнами та загальний стан розвитку економіки кожної із країн.

Для характеристики стану економіки будь-якої країни використовуються такі основні показники:

- національний дохід;
- чистий внутрішній продукт (дохід);
- валовий внутрішній продукт (дохід);
- валовий національний продукт (дохід);
- валовий національний продукт (дохід), який використовується для накопичення та споживання.

В загальному вигляді механізм формування валового національного продукту (доходу) країни, який використовується для накопичення та споживання, і характеризує рівень добробуту цієї країни наведено на рис. 12.1.

Національний дохід НД (national income NI) – це сукупний дохід в економіці країни, отриманий *від резидентів* внаслідок використання ними факторів виробництва: праці, капіталу, землі, підприємництва тощо.

Резиденти – це інституційні одиниці, які постійно перебувають на території цієї країни незалежно від громадянства або належності капіталу. Резидентами є такі інституційні одиниці:

- особи, які постійно проживають в цій країні;
- робітники-мігранти, якщо вони проживають в країні більше одного року (або більше іншого певного терміну);
- урядові органи, включно й їх представництва за кордоном;
- підприємства, якщо вони здійснюють свою економічну діяльність в цій країні, навіть якщо вони частково або повністю належать іноземному капіталу.

				Чисті трансферти - ЧТ	Валовий національний продукт (дохід), який використовується на накопичення та споживання
			Чистий факторний дохід – ЧФД	Валовий національний продукт (дохід)	ВВП ^н _с
		Амортизація основного капіталу – АМ	Валовий внутрішній продукт (дохід)		
	Непрямі податки на бізнес – НП	Чистий внутрішній продукт (дохід)	ВВП	ВНП	ВНП ^н _с
Процент на капітал	Національний дохід				
Рента на землю	НД	ЧВП	ВВП	ВНП	ВНП ^н _с
Зарплата робітників					

Рисунок 12.1– Формування валового національного доходу країни, який використовується на накопичення та споживання

Чистий внутрішній продукт (дохід) країни ЧВП (net domestic product NDP) – це сума національного доходу НД та непрямих податків на бізнес НП:

$$\text{ЧВП} = (\text{НД} + \text{НП}), \quad (12.1)$$

де НД – величина національного доходу країни за рік;

НП – загальна величина непрямих податків на бізнес.

Непрямі податки на бізнес НП – це такі податки, які установлюються в країні і які практично не залежать від результатів роботи підприємств (резидентів). Найвідоміші непрямі податки на бізнес – це податок на додану вартість та акцизний збір.

Валовий внутрішній продукт (дохід) ВВП (gross domestic product GDP) – це загальна величина доданої вартості, створеної резидентами всередині країни за рік. Валовий внутрішній продукт (дохід) ВВП – це один із основних економічних показників, за яким ведеться оцінювання стану економіки країни. Іншими словами, це вартість в ринкових цінах всього того багатства, яке створено в цій країні за рік.

Величина ВВП може бути визначена за формулою:

$$\text{ВВП} = (\text{ЧВП} + \text{АМ}), \quad (12.2)$$

де АМ – амортизація основного капіталу за рік.

Існує три основних методи розрахунку величини валового внутрішнього продукту (доходу) ВВП:

- за виробленою продукцією (виробничий метод);
- за витратами (метод кінцевого використання);
- за доходами (розподільчий метод).

Для нашого випадку найцікавішим є метод розрахунку ВВП *методом кінцевого використання*. За цим методом величина ВВП розраховується за формулою:

$$\text{ВВП} = (C+I+G) + (X - \text{ІМ}), \quad (12.3)$$

де С – кінцеві споживчі витрати домогосподарств та підприємств на товари та послуги за рік (за винятком придбання житла);

І – внутрішні інвестиції (капіталовкладення), які містять витрати підприємств на будівництво будинків і споруд, придбання обладнання, машин, технологій, створення матеріально-технічних запасів тощо, а також витрати домогосподарств на придбання житла (за рік);

G – державні витрати (закупки товарів і послуг, витрати на утримання армії, апарату управління тощо) за рік;

X – експорт товарів і послуг із країни за рік;

ІМ – імпорт товарів і послуг в країну за рік.

Величина (X - ІМ) отримала назву *чистий експорт*.

Показник ВВП, розрахований за формулою (12.3), використовувався для оцінювання стану економіки країни за умов, коли підприємства отримувати свої доходи переважно на території власної країни.

Але в подальшому з'ясувалось, підприємства можуть мати доходи не тільки у своїй, але й в інших країнах. Окрім цього, мешканці одних країн можуть перераховувати гроші, зароблені в цих країнах, своїм родичам, які проживають в інших країнах. Все це впливає на загальний стан економіки країни.

Тому для оцінювання економічного стану економіки країн, підприємства (а також і фізичні особи) яких беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, почав використовуватись більш точний показник – валовий національний продукт (дохід) ВНП.

Валовий національний продукт (дохід) ВНП (gross national product GNP) – це сума валового внутрішнього доходу (продукту) та величини чистого факторного доходу ЧФД. Валовий національний продукт (дохід) розраховується за формулою:

$$\text{ВНП} = (\text{ВВП} + \text{ЧФД}), \quad (12.4)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт (дохід), грн;
ЧФД – чистий факторний дохід, грн.

Чистий факторний дохід ЧФД (net factor income – NY) – це різниця між доходами від використання факторів виробництва за кордоном, які є власністю резидентів цієї країни, та виплатами нерезидентам за використання в цій країні їхніх факторів виробництва.

Нерезиденти – це всі особи (фізичні та юридичні), які постійно мешкають або перебувають за кордоном.

Чистий факторний дохід ЧФД для цієї країни можна розрахувати за формулою:

$$\text{ЧФД} = (ID_k - ID_v) + (\Pi_k - \Pi_v) + (P_k - P_v), \quad (12.5)$$

де ID_k – прибуток, отриманий резидентами цієї країни від зроблених ними прямих та портфельних інвестицій за кордоном, а також проценти за депозитами, отриманими резидентами від розміщення своїх коштів в закордонних банках;

ID_v – прибуток, отриманий нерезидентами від зроблених ними в цій країні прямих та портфельних інвестицій, а також проценти за депозитами, отриманими нерезидентами від розміщення своїх коштів в банках цієї країни;

Π_k – перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які є резидентами цієї (своєї) країни, грн.;

Π_v – перекази за кордон робітників-мігрантів, які є нерезидентами для цієї країни (тобто, є резидентами іншої країни);

P_k – сума ренти, отриманої резидентами цієї (своєї) країни за здану за кордоном нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані резидентами за кордоном тощо;

P_v – сума ренти, отриманої нерезидентами цієї країни (або резидентами іншої країни) за здану в цій країні нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані нерезидентами в цій країні тощо.

І нарешті, найбільш загальним показником, який характеризує стан економіки країни, є валовий національний продукт (дохід), який має країна і який використовується на накопичення та споживання – VNP_c^H .

Валовий національний продукт (дохід) VNP_c^H , який використовується на накопичення та споживання (gross national disposable income – GDI), розраховується за формулою:

$$VNP_c^H = VNP + \text{ЧТ} = VNP + (\text{ЧТ}_k - \text{ЧТ}_v), \quad (12.6)$$

де VNP – валовий національний продукт (дохід);

ЧТ – чисті трансферти (net transfers – NT);

ЧТ_k – перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які стали резидентами іншої країни;

$ЧТ_{\text{в}}$ – перекази за кордон робітників-мігрантів, які стали резидентами цієї країни.

Примітка. Поняття трансфертів важливе для обліку робітників-мігрантів. Якщо вони стали резидентами тієї країни, в якій працюють, то їх грошові перекази на батьківщину вважаються трансфертами. Якщо ж робітники-мігранти продовжують розглядатися як резиденти своєї країни, то їх грошові перекази на батьківщину вважаються факторним доходом.

В загальному вигляді *валовий національний продукт (дохід)* $ВНП_{\text{с}}^{\text{н}}$, що використовується на накопичення та споживання, розраховується за формулою:

$$\begin{aligned} \text{ВНП}_{\text{с}}^{\text{н}} &= \text{ВНП} + \text{ЧТ} = (\text{ВВП} + \text{ЧФД}) + \text{ЧТ} = \text{ВВП} + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ}), \\ &\Downarrow \\ \text{ВНП}_{\text{с}}^{\text{н}} &= [(C+I+G) + (X-IM)] + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ}), \\ &\Downarrow \\ \text{ВНП}_{\text{с}}^{\text{н}} &= [(C+I+G)] + [(X-IM) + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ})], \\ &\Downarrow \\ \text{ВНП}_{\text{с}}^{\text{н}} &= [(C+I+G)] + \text{СПО}, \end{aligned} \quad (12.7)$$

де СПО – сальдо поточних операцій платіжного балансу.

Сальдо поточних операцій платіжного балансу СПО (current account balance – САВ) характеризує загальні результати участі країни у зовнішньоекономічній діяльності і розраховується за формулою:

$$\text{СПО} = [(X-IM) + (\text{ЧФД} + \text{ЧТ})]. \quad (12.8)$$

Якщо показник СПО буде *додатним*, це означає, що валовий національний продукт (дохід) країни $ВНП_{\text{с}}^{\text{н}}$, який використовується на накопичення та споживання, буде більший, ніж створений в країні. Тобто, країна буде мати безумовну вигоду (користь) від участі в міжнародному поділі праці.

І навпаки, якщо показник СПО буде *від'ємним*, то це означає, що валовий національний продукт (дохід) країни $ВНП_{\text{с}}^{\text{н}}$, який використовується на накопичення та споживання, буде менший, ніж дохід, створений в країні. Тобто країна несе певні втрати від участі у міжнародному поділі праці.

12.2 Завдання для самостійного виконання

В таблиці 12.1 наведено економічні показники розвитку восьми країн світу за минулий рік, які займалися експортом-імпортом продукції, але практично не брали участі в міжнародному фінансовому ринку, міграційних процесах тощо.

Таблиця 12.1 – Економічні показники країн (в млн дол. США)

Економічні показники	Країни							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Кінцеві споживчі витрати домогосподарств та підприємств	1700	1450	1650	1540	1230	1900	1700	1670
Внутрішні інвестиції	900	800	780	650	470	540	230	330
Державні витрати	200	300	320	400	200	150	170	190
Величина експорту товарів	70	80	56	43	76	24	87	34
Величина імпорту товарів	63	73	50	40	71	25	83	31

В таблиці 12.2 наведено дані про те, які саме країни студент має взяти для аналізу.

Таблиця 12.2 – Початкові дані для виконання завдання

Варіант	Країни	Варіант	Країни	Варіант	Країни
1	А, Б, В	11	Г, Е, З	21	А, Б, Ж
2	Б, В, Г	12	А, Г, Ж	22	Б, В, Ж
3	В, Г, Д	13	А, Е, З	23	Г, Е, Ж
4	Г, Д, Е	14	Б, Д, Е	24	Г, Ж, З
5	Д, Е, Ж	15	Г, Д, З	25	А, В, Ж
6	Е, Ж, З	16	В, Г, Ж	26	А, Д, З
7	Ж, З, А	17	А, Ж, З	27	А, Е, Ж
8	А, В, Д	18	Б, В, Ж	28	Б, В, Е
9	Б, Г, Е	19	А, Б, З	29	Б, Д, Ж
10	В, Д, Ж	20	В, Г, З	30	А, Е, Ж

Користуючись даними таблиць 12.1 і 12.2, потрібно:

1. Вибрати згідно з завданням три країни, економічні показники яких необхідно дослідити та порівняти.

2. Для кожної із країн розрахувати величину валового внутрішнього продукту (доходу) ВВП.

Внаслідок активного входження підприємств вищезазначених країн в світовий економічний простір, економічні показники цих країн доповнились новими, які характеризують участь підприємств цих країн у зовнішньоекономічній діяльності. Ці показники наведено в таблиці 12.3.

Таблиця 12.3 – Додаткові економічні показники країн (млн дол. США)

Економічні показники	Країни							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Прибуток, отриманий резидентами від зроблених ними прямих та портфельних інвестицій за кордоном, а також проценти за депозитами, отриманими резидентами від розміщення своїх коштів в закордонних банках	10	15	23	21	51	29	70	19

Продовження таблиці 12.3

Економічні показники	Країни							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Прибуток, отриманий нерезидентами від зроблених ними в цій країні прямих та портфельних інвестицій, а також проценти за депозитами, отриманими нерезидентами від розміщення своїх коштів в банках цієї країни	11	14	31	9	12	15	61	42
Перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які є резидентами своєї країни	14	23	3	12	35	44	33	2
Перекази за кордон робітників-мігрантів, які є нерезидентами для цієї країни (тобто, є резидентами іншої країни)	21	14	3	22	26	33	42	1
Сума ренти, отриманої резидентами за здану за кордоном нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані резидентами за кордоном тощо	65	56	7	68	75	76	67	8
Сума ренти, отриманої нерезидентами за здану в цій країні нерухомість в оренду, авторські гонорари, отримані нерезидентами в цій країні	20	18	7	15	27	33	14	3
Перекази з-за кордону робітників-мігрантів, які стали резидентами цієї (іншої) країни	28	27	4	35	37	36	34	9
Перекази за кордон робітників-мігрантів, які стали резидентами цієї країни	16	14	3	16	23	22	16	5

Користуючись даними таблиці 12.3, для кожної із раніше вибраних відповідно до завдання країн потрібно:

1. Розрахувати величину чистого факторного доходу.
2. Розрахувати величину чистих трансфертів.
3. Розрахувати величину валового національного продукту (доходу).
4. Розрахувати величину валового національного продукту (доходу), який використовується для накопичення та споживання.
5. Розрахувати сальдо поточних операцій платіжного балансу країни.
6. Розрахувати обсяги накопичень (збережень), які були зроблені в кожній із країн за рік.
7. Перевірити правильність зроблених розрахунків за формулою (12.8).
8. Зробити висновки щодо ефективності участі аналізованих країн в міжнародному поділі праці.

12.3 Питання для самоконтролю

1. Що таке національні рахунки і для якої мети вони використовуються?
2. Назвіть основні економічні показники, які використовуються для оцінювання економічного стану країни?
3. Що означає та як розраховується національний дохід країни?
4. Як розраховується чистий внутрішній продукт (дохід) країни?
5. Що означає та як визначається валовий внутрішній продукт (дохід (країни))?
6. Як розраховується валовий внутрішній продукт (дохід) країни за методом кінцевого використання (або за витратами)?
7. Як розраховується чистий факторний дохід країни?
8. Як розраховується валовий національний продукт (дохід) країни?
9. Як розраховується обсяг чистих трансфертів?
10. Як розраховується валовий національний продукт (дохід) країни, який використовується на накопичення та споживання?
11. Поясніть, коли перекази грошей з-за кордону від працівників-мігрантів вважаються трансфертами, а коли факторним доходом.
12. Що означає та як розраховується сальдо поточних операцій платіжного балансу країни?

ЛІТЕРАТУРА

1. Козловський В. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Практикум : навчальний посібник. Видання 2-ге, доповн. та переробл. Вінниця, 2019. 138 с.
2. Козловський В. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності навчальний посібник. Вінниця, 2019. 149 с.
3. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I. Вінниця : ВНТУ, 2017. 142 с.
4. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
5. Дунська А. Р., Кузнєцова К. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Курс лекцій : навч. посібник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 181 с.
6. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності : навчальний посібник / за ред. К. В. Ковтуненко. Київ : «Центр учбової літератури», 2018. 505 с.
7. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль, 2017. 137 с.
8. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «ЗЕД підприємства» та індивідуальні розрахункові завдання для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» освітніх програм «Менеджмент виробничої та комерційної діяльності», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент фінансово-кредитної діяльності», «Менеджмент інформаційних технологій» та «Логістика» /укладач Козловський В. О. Вінниця, ВНТУ, 2022. 92 с.

Електронне навчальне видання

Володимир Олександрович Козловський

**УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

Рукопис оформив *В. Козловський*

Редактор *Т. Старічек*

Оригінал-макет виготовила *Т. Старічек*

Підписано до видання 05.03.2025 р.

Гарнітура Times New Roman.

Зам. № P2025-045.

Видавець та виготовлювач

Вінницький національний технічний університет,

Редакційно-видавничий відділ.

ВНТУ, ГНК, к. 114.

Хмельницьке шосе, 95,

м. Вінниця, 21021.

press.vntu.edu.ua;

Email: rvv.vntu@gmail.com

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.